

ISSN 2313-8246

Міністерство освіти і науки України
ДВНЗ “Прикарпатський національний університет
імені Василя Стефаника”

Актуальні проблеми розвитку економіки регіону

НАУКОВИЙ ЖУРНАЛ

Випуск 16

Том 2

**Івано-Франківськ
ДВНЗ “Прикарпатський національний університет імені Василя
Стефаника”
2020**

УДК 332.14: 336

A43

Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого ЗМІ КВ №20937-10737 ПП
Засновник і видавець ДВНЗ “Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника”.

Журнал видається з 2005 року 1 раз на рік у 2-х томах.

Видається змішаними мовами: українською, польською, англійською.

ISSN (Print) 2313-8246, ISSN (Online) 2518-7589

Науковий журнал включено до переліку фахових видань України, в яких можуть публікуватися результати дисертаційних робіт на здобуття наукових ступенів доктора і кандидата наук (постанови Президії ВАК України № 1-05/1 від 18.01.2007 р. і № 1-05/2 від 10.03.2010 р., наказ Міністерства освіти і науки України від 09.03.2016 № 241). Відповідно до **Наказу Міністерства освіти і науки України від 24.09.2020 №1188** журнал включено до категорії «Б».

Журнал входить до таких вітчизняних та міжнародних бібліотечних та баз даних: Національна бібліотека України ім. В.Вернадського, Google Scholar, Ulrich’s Periodicals Directory, Directory of Research Journals Indexing, Index Copernicus, ResearchBib, DOAJ, Crossref, WorldCat.

СКЛАД РЕДАКЦІЙНОЇ КОЛЕГІЇ:

Михайлишин Л.І. (головний редактор) – доктор економічних наук, професор, Академік Академії економічних наук України, завідувач кафедри міжнародних економічних відносин ДВНЗ “Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника”, Україна;

Криховецька З.М. (відповідальний секретар) – кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів ДВНЗ “Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника”, Україна;

Плещ І.І. (технічний секретар) – кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів ДВНЗ “Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника”, Україна;

Jantón-Drozdowska Elżbieta – prof., dr. hab., Kierownik Katedry Nauk Ekonomicznych, Uniwersytet im. Adama Mickiewicza w Poznaniu, Польща;

Paresashvili Nino – Ph.D., Associate Professor, Doctor of Economics, Department of Management and Administration, Deputy of Dean, Faculty of economics and business, Ivane Javakhishvili Tbilisi State University, Грузія;

Kisiel Roman – prof. dr hab., prof. zw. nauki ekonomiczne (polityka gospodarcza), Dean of Faculty of Economic Science, University of Warmia and Mazury in Olsztyn, Польща;

Tavares Jean Max – Ph.D., Posdoctoral in Economics, Professor (Full), Departamento de Ciências Econômicas, Pontificia Universidade Católica de Minas Gerais, Бразилія;

Буртяк І.В. – доктор економічних наук, професор, професор кафедри економічної кібернетики ДВНЗ “Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника, Україна;

Транченко Л. В. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри туризму та готельно-ресторанної справи, Уманський національний університет садівництва, Україна;

Мариненко Н. Ю. – доктор економічних наук, професор, професор кафедри економіки та фінансів, Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя, Україна;

Калініна С. П. - доктор економічних наук, професор, Академік Академії економічних наук України, завідувач кафедри теоретичної та прикладної економіки Інституту підготовки кадрів Державної служби зайнятості, Україна;

Сталінська О.В. - доктор економічних наук, професор, Академік Академії економічних наук України, професор кафедри міжнародних економічних відносин ДВНЗ “Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника, Україна;

Вівчар О. І. – доктор економічних наук, професор, Академік УАН, професор кафедри безпеки, правоохоронної діяльності та фінансових розслідувань, Західноукраїнський національний університет, Україна;

Шеленко Д.І. – доктор економічних наук, доцент, професор кафедри обліку і аудиту ДВНЗ “Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника”, Україна;

Лисяк Л.В. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри фінансів Університет митної справи та фінансів, Україна;

Щур Р.І. – доктор економічних наук, доцент, професор кафедри фінансів ДВНЗ “Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника”, Україна;

Баланюк І.Ф. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри обліку і аудиту ДВНЗ “Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника”, Україна;

Мацук З.А. – доктор економічних наук, доцент кафедри фінансів, Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу, м. Івано-Франківськ, Україна;

Ткачук І.Г. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри фінансів ДВНЗ “Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника”, заслужений діяч науки і техніки України, Україна;

Бочко О.Ю. – доктор економічних наук, доцент, професор кафедри маркетингу і логістики Національного університету “Львівська політехніка”, Україна;

Мельничук Ю. М. – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри фінансів, обліку та економічної безпеки, Уманський державний педагогічний університет імені Павла Тичини, Україна;

Чвертко Л. А. – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри фінансів, обліку та економічної безпеки, Уманський державний педагогічний університет імені Павла Тичини, Україна;

Пилипів Н.І. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри теоретичної та прикладної економіки ДВНЗ “Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника”, Україна;

Кропельницька С.О. – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри фінансів ДВНЗ “Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника”, Україна.

Адреса редакційної колегії: 76018, Івано-Франківськ, вул. Шевченка, 57, кафедра фінансів ДВНЗ “Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника”, тел. (0342) 752391, e-mail: kfin@pnu.edu.ua

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ РЕГІОНУ : науковий журнал. Івано-Франківськ : Вид-во ДВНЗ “Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника”, 2020. Вип. 16. Т. 2. 282 с.

До наукового журналу “Актуальні проблеми розвитку економіки регіону” увійшли статті, у яких розглядаються теоретичні аспекти дослідження проблем економіки регіону; фінансово-кредитні проблеми формування виробничих відносин регіонального рівня, проблеми економічного й соціального розвитку регіонів України.

Для науковців, викладачів вищих закладів освіти й науки, аспірантів і студентів.

© ДВНЗ “Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника”, 2020

ЗМІСТ

Міжнародні економічні відносини

<i>Янтонь-Дроздовска Е.</i> МІЖНАРОДНА КОНКУРЕНЦІЯ ПІДПРИЄМСТВ	10
<i>Полянська А.С., Кочкодан В.Б.</i> МІЖНАРОДНІ ФІНАНСОВІ ІНВЕСТИЦІЇ ЯК ІНСТРУМЕНТ ПІДТРИМКИ РОЗВИТКУ ГРОМАДЯНСЬКОГО СУСПІЛЬСТВА	17
<i>Зелінська О.М.</i> СУТНІСТЬ МІЖНАРОДНОЇ МІГРАЦІЇ РОБОЧОЇ СИЛИ ТА ОЦІНКА СУЧАСНОГО РІВНЯ ІНТЕГРАЦІЇ УКРАЇНИ В МІЖДЕРЖАВНИЙ РИНОК РОБОЧОЇ СИЛИ	28
<i>Мудра Я.А.</i> ЗМІНИ У СИСТЕМІ ОПОДАТКУВАННЯ ТУРИСТИЧНОГО БІЗНЕСУ У КРАЇНАХ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ У ПЕРІОД СВІТОВОЇ ПАНДЕМІЇ COVID-19	36
<i>Грицишин А.Т.</i> МОДЕЛЮВАННЯ ТА ОЦІНКА ОСНОВНИХ ДЕТЕРМІНАНТІВ МІЖНАРОДНИХ РЕЗЕРВІВ В УКРАЇНІ	44
<i>Галазюк Н.М.</i> ФОРМУВАННЯ ТА НАРОЩЕННЯ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ В УМОВАХ ПОГЛИБЛЕННЯ ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ УКРАЇНИ	54
<i>Саркісян Л.Г., Самсонова Л.В.</i> ГІБРИДНІ ЗАГРОЗИ В ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИНАХ	62

Проблеми обліку і аудиту

<i>Новіченко Л.С., Стойка Н.С., Щирська О.В.</i> ОСОБЛИВОСТІ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ ТА ОПОДАТКУВАННЯ РОЯЛТІ: КЛЮЧОВІ АСПЕКТИ	77
--	----

Агропромислова політика

<i>Титарчук І.М.</i> АНАЛІЗ РОЛІ АГРОПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ В ЕКОНОМІЦІ КРАЇНИ: ВНУТРІШНІЙ РОЗВИТОК ТА ЗОВНІШНЯ ТОРГІВЛЯ	84
<i>Варченко О.О.</i> МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ ФУНКЦІОНУВАННЯ АГРОПРОДОВОЛЬЧИХ ЛАНЦЮГІВ	94

Соціальна економіка

<i>Шекета Є.Ю., Кухній Л.С.</i> ВПЛИВ ПАНДЕМІЇ НА ДІДЖИТАЛІЗАЦІЮ ЗАЙНЯТОСТІ В УКРАЇНІ	106
<i>Варченко О.М., Свиноус І.В., Понедільчук Т.В.</i> РОЗВИТОК ПІДПРИЄМНИЦТВА НА БАЗІ ОСОБИСТИХ СЕЛЯНСЬКИХ ГОСПОДАРСТВ ЯК ЗАСІБ ПОКРАЩЕННЯ ЯКІСНОЇ СКЛАДОВОЇ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ	114
<i>Зайковський О.С.</i> ЗРУШЕННЯ У ГЛОБАЛЬНОМУ ОСВІТНЬОМУ ПРОСТОРІ В СУЧАСНИХ УМОВАХ	

(РЕГІОНАЛЬНИЙ ТА НАЦІОНАЛЬНИЙ ВИМІРИ)	126
Дослідження розвитку вітчизняного підприємництва <i>Шеленко Д.І., Баланюк І.Ф., Мацола М.М., Сас Л.С., Неміш Д.В.</i>	
СИСТЕМА ОРГАНІЗАЦІЇ УПРАВЛІННЯ КЛАСТЕРНОЮ МОДЕЛЛЮ РОЗВИТКУ БІОЕНЕРГЕТИЧНОГО РИНКУ	139
<i>Хвостіна І.М.</i> ВОЛАТИЛЬНІСТЬ РЯДІВ ДИНАМІКИ ІНТЕГРОВАНІХ ПОКАЗНИКІВ ФІНАНСОВОГО СТАНУ НАФТОГАЗОВИХ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ РИЗИКУ	147
<i>Вільгуцька Р.Б., Лема Г.В., Федорчак О.Є., Михайлишин Л.І.</i> ІНВЕСТИЦІЙНА ПРИВАБЛИВІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ: ОЦІНКА, ОРГАНІЗАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ, УПРАВЛІНСЬКІ КОМПЕТЕНЦІЇ	158
<i>Мельничук Ю.М.</i> НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ НЕЗАЛЕЖНОГО РЕГІОНУ	170
<i>Бурляй А.П., Ревуцька А.О.</i> ОСНОВНІ НАПРЯМИ ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ ЕКОЛОГІЗАЦІЇ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА	178
<i>Левандівський О.Т., Цириль Т.В.</i> ІНВЕСТИЦІЙНА ПРИВАБЛИВІСТЬ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ РЕГІОНУ	188
<i>Малецька О.І., Прокопишин О.С., Мирончук З.П.</i> ОБЛІКОВА ІНФОРМАЦІЯ У СИСТЕМІ ФОРМУВАННЯ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ	199
<i>Іванів С.І., Дробчук Н.Ю.</i> ВПРОВАДЖЕННЯ СІЛЬСЬКОГО ЗЕЛЕНОГО ТУРИЗМУ У ФЕРМЕРСЬКИХ ГОСПОДАРСТВАХ ЯК ОДИН ІЗ НАПРЯМКІВ ЕФЕКТИВНОГО ВИКОРИСТАННЯ ЇХ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ	210
<i>Бойдуник В.Р., Бойдуник Н.М.</i> КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПІДПРИЄМСТВА: МЕТОДОЛОГІЯ АНАЛІЗУ ДЕФІНІЦІЇ	220
<i>Іванько А.В., Ксенофонтов М. М.</i> ЧИННИКИ З ФОРМУВАННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНИХ СТРУКТУР УПРАВЛІННЯ В СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ	229
Менеджмент	
<i>Вівчар О. І., Сталінська О.В., Дідченко О.І., Когут-Ференс О.І., Шатарський А.Я.</i> СУЧАСНА ПРАКТИКА ОЦІНКИ РИЗИКІВ ЛОГІСТИЧНОГО УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ ТРАНСПОРТУ	237

<i>Казюка Н.П.</i> СПЕЦИФІКА СТРАТЕГІЧНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ ТУРИСТИЧНОГО ПІДПРИЄМСТВА	246
<i>Шкроміда В.В.</i> ТЕОРЕТИКО-ОРГАНІЗАЦІЙНІ ОСНОВИ ВПРОВАДЖЕННЯ РЕПУТАЦІЙНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ НА ПІДПРИЄМСТВІ	254
<i>Кулаєць М.І., Кулаєць В.М., Кулаєць Н.М., Лапковський Е.Й., Михайлишин Л.І.</i> ПРИНЦИПИ МУЛЬТИДИСЦИПЛІНАРНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ У ФІЗИЧНІЙ ТЕРАПІЇ	264
<i>Москвічова О.С.</i> ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ МОДЕЛЕЙ ІПОТЕЧНОГО РЕФІНАНСУВАННЯ	271
Дані про авторів.....	279

Certificate of State Registration of printed mass media: KB No. 20937-10737 from 24.06.2014.

Founder and publisher of the journal: Vasyl Stefanyk Precarpathian National University (Ivano-Frankivsk, Ukraine)

The journal has been published from 2005 once a year in 2 volumes.

The journal is published in Ukrainian, English and Polish.

ISSN (Print) 2313-8246, ISSN (Online) 2518-7589.

Scientific journal is recognized as the professional edition, in which the results of dissertation research on receiving of scientific degrees of the doctor or candidate of sciences can be published according to Resolutions of the Presidium of the Higher Attestation Commission of Ukraine on Jan.18,2007 № 1-05/1 and on Mar.10, 2010 № 1-05/2, the Order by Ministry of Education and Science of Ukraine on Mar. 09, 2016 № 241.

According to the **Order by Ministry of Education and Science of Ukraine № 1188 dated September 24, 2020** the scientific journal is included into **category«B»**.

The journal is included in **Index Copernicus, Ulrich's Periodicals Directory, Google Scholar, Directory of Research Journals Indexing, Vernadsky national library, ResearchBib, DOAJ, Crossref, WorldCat.**

Editorial Board

EDITOR-IN-CHIEF

L.Mykhailyshyn (D. Sc. (Econ.)), Ivano-Frankivsk, Ukraine;

EDITORIAL BOARD MEMBERS

Z. Krykhovetska (PhD (Economics)), Ivano-Frankivsk, Ukraine (EXECUTIVE SECRETARY);

I.Plets (PhD (Economics)), Ivano-Frankivsk, Ukraine (TECHNICAL SECRETARY);

E. Jantoń-Drozdowska (D. Sc. (Econ.)), Poznan, Poland;

N. Paresashvili (Ph.D.(Economics)), Tbilisi, Georgia;

J.M. Tavares (Ph.D.(Economics)), Brazil;

R. Kisiel (D. Sc. (Econ.)), Olsztyn, Poland;

I.Burtaniak (D. Sc. (Econ.)), Ivano-Frankivsk, Ukraine;

L. Tranchenko (D. Sc. (Econ.)), Uman, Ukraine;

N. Marynenko (D. Sc. (Econ.)), Ternopil, Ukraine;

S.Kalinina (D. Sc. (Econ.)), Kyiv, Ukraine;

O. Stalinska (D. Sc. (Econ.)), Ivano-Frankivsk, Ukraine;

O. Vivchar (D. Sc. (Econ.)), Ternopil, Ukraine;

D.Shelenko (PhD (Economics)), Ivano-Frankivsk, Ukraine;

L.Lysiak (D. Sc. (Econ.)), Dnipro, Ukraine;

R. Shchur (D. Sc. (Econ.)), Ivano-Frankivsk, Ukraine;

I. Balaniuk (D. Sc. (Econ.)), Ivano-Frankivsk, Ukraine;

Z.Matsuk (D. Sc. (Econ.)), Ivano-Frankivsk, Ukraine;

I. Tkachuk (D. Sc. (Econ.)), Ivano-Frankivsk, Ukraine;

O.Bochko(D. Sc. (Econ.)), Lviv, Ukraine;

Yu. Melnychuk (Ph.D.(Economics)), Uman, Ukraine;

L. Chvertko (Ph.D.(Economics)), Uman, Ukraine;

N.Pylypiv (D. Sc. (Econ.)), Ivano-Frankivsk, Ukraine;

S. Kropelnytska (PhD (Economics)), Ivano-Frankivsk, Ukraine.

Editorial address: Department of Finance, Vasyl Stefanyk Precarpathian National University, Shevchenko str.,57, Ivano-Frankivsk, 76018, Ukraine, tel.: (0342) 75-23-91, e-mail: kfin@pnu.edu.ua

THE ACTUAL PROBLEMS OF REGIONAL ECONOMY DEVELOPMENT: scientific journal. Ivano-Frankivsk: Publishing house of Vasyl Stefanyk Precarpathian national university, 2020. Issue 16. V. 2. 282 p.

The theoretical aspects of research of problems of economy of region, the financial-credit problems of forming of production relations, problems of economic and social development are examined in the article of scientific journal "The actual problems of regional economy development".

Scientific journal is designed for research workers, teachers of higher establishments of education and science, graduate students and students.

© Vasyl Stefanyk Precarpathian national university, 2020

CONTENTS

International economic relations

<i>Yanton-Drozdovska E.</i> INTERNATIONAL COMPETITIVENESS OF THE ENTERPRISE	10
<i>Polyanska A.S., Kochkodan V.B.</i> INTERNATIONAL FINANCIAL INVESTMENTS AS CIVIL SOCIETY DEVELOPMENT SUPPORTING TOOL	17
<i>Zelinska O.M.</i> THE ESSENCE OF INTERNATIONAL LABOR MIGRATION AND ASSESSMENT OF THE CURRENT LEVEL OF UKRAINE'S INTEGRATION INTO THE INTERSTATE LABOR MARKET	28
<i>Mudra Y.A.</i> CHANGES IN THE TAX SYSTEM OF THE TOURISM IN THE EUROPEAN UNION COUNTRIES IN TIME OF THE WORLD PANDEMIC	36
<i>Hrytsyshyn A.T.</i> MODELING AND EVALUATION OF INTERNATIONAL RESERVES DETERMINANTS IN UKRAINE	44
<i>Galaziuk N.</i> FORMATION AND INCREASE OF EXPORT POTENTIAL IN THE CONDITIONS OF DEEPENING OF EUROPEAN INTEGRATION PROCESSES OF UKRAINE	54
<i>Sarkisian L.G., Samsonova L. V.</i> HYBRYD THREATS IN TRADE AND ECONOMIC RELATIONS	62

Problems of accounting and audit

<i>Novichenko L.S., Stoika N.S., Shchyrskya O.V.</i> FEATURES OF ACCOUNTING AND TAXATION OF ROYALTY: KEY ASPECTS	77
--	----

Agroindustrial policy

<i>Tytarchuk I.M.</i> THE ANALYSIS OF THE ROLE OF THE AGRO-INDUSTRIAL SECTOR IN ECONOMIC: INTERNAL DEVELOPMENT AND FOREIGN TRADE	84
<i>Varchenko O.O.</i> METHODOLOGICAL APPROACHES TO THE ASSESSMENT OF FUNCTIONING OF AGRICULTURAL CHAINS	94

Social economy

<i>Sheketa E.Y., Kykhnii L.S.</i> THE IMPACT OF THE PANDEMIC ON THE DIGITALIZATION OF EMPLOYMENT IN UKRAINE	106
<i>Varchenko O.M., Swinous I.V., Ponedilchuk T.V.</i> DEVELOPMENT OF ENTREPRENEURSHIP ON THE BASIS OF PERSONAL PEASANT FARMS AS A MEANS OF IMPROVING THE QUALITY COMPONENT OF HUMAN CAPITAL OF AGRICULTURAL	114
<i>Zaykovsky O.S.</i> DISPLACEMENTS IN THE GLOBAL EDUCATIONAL SPACE IN MODERN CONDITIONS (REGIONAL AND NATIONAL DIMENSIONS)	126

Research development of domestic business

<i>Shelenko D.I., Balaniuk I.F., Matsola M.M., Sas L.S., Nemish D.V.</i> CLUSTER MODEL MANAGEMENT SYSTEM OF BIOENERGY MARKET DEVELOPMENT	139
<i>Khvostina I.M.</i> VOLATILITY OF INTEGRATED INDICATORS SERIES OF OIL AND GAS ENTERPRISES' FINANCIAL CONDITION AT RISK	147
<i>Vilhutska R.B., Lema H.V., Fedorchak O.Y. Mykhaylyshyn L.I.</i> INVESTMENT ATTRACTIVENESS OF ENTERPRISES: EVALUATION, ORGANIZATIONAL SUPPORT, MANAGEMENT COMPETENCES	158
<i>Melnychuk Yu.M.</i> DIRECTIONS INCREASING FINANCIAL SUSTAINABILITY OF ENTERPRISES IN THE CONDITIONS INDEPENDENT REGION	170
<i>Burliai A.P., Revutska A.O.</i> MAIN DIRECTIONS OF STATE SUPPORT FOR ECOLOGIZATION OF AGRICULTURE	178
<i>Levandivskyi O.T., Tsyryl T.V.</i> INVESTMENT ATTRACTIVENESS OF AGRICULTURAL ENTERPRISES OF THE REGION	188
<i>Maletska O.I., Prokopyshyn O. S, Myronchuk Z.P.</i> ACCOUNTING INFORMATION IN THE SYSTEM OF FORMATION OF ANTI-CRISIS MANAGEMENT OF PERSONNEL OF AGRICULTURAL ENTERPRISES	199
<i>Ivaniv S.I., Drabchuk N.Yu.</i> INTRODUCTION OF AGRICULTURAL GREEN TOURISM IN FARMS AS ONE OF THE DIRECTIONS OF EFFECTIVE USE THEIR RESOURCE POTENTIAL	210
<i>Boidunyk V.R., Boidunyk N.M.</i> COMPETITIVENESS OF AGRICULTURAL ENTERPRISE: METHODOLOGY OF THE ANALYSIS OF DEFINITION	220
<i>Ivanko A.V., Ksenofontov M.M.</i> FACTORS ON THE FORMATION OF ORGANIZATIONAL MANAGEMENT STRUCTURES IN AGRICULTURAL ENTERPRISES	229
Management	
<i>Vivchar O.I., Stalinska O.V., Didchenko O.I., Kohut-Ferens O.I., Shatarsky A.Y.</i> MODERN PRACTICE OF RISK ASSESSMENT OF LOGISTICS MANAGEMENT OF ECONOMIC SECURITY OF TRANSPORT ENTERPRISES	237
<i>Kaziuka N.P.</i> THE FEATURES OF STRATEGIC MANAGEMENT OF A TOURIST ENTERPRISE	246
<i>Shkromyda V.V.</i> THEORETICAL AND ORGANIZATIONAL FUNDAMENTALS OF IMPLEMENTATION OF REPUTATION MANAGEMENT IN THE COMPANY	254
<i>Kulaets M. I., Kulaets V.M., Kulaets N.M., Lapkovsky E.Y., Mykhailyshyn L.I.</i> PRINCIPLES OF MULTIDISCIPLINARY	

MANAGEMENT IN PHYSICAL THERAPY	264
<i>Moskvichova O. S.</i> THE COMPARATIVE ANALYSIS OF MORTGAGE REFINANCING MODELS	271
Information about authors	279

МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

УДК 336.22:330.322

doi: 10.15330/apred.2.16.10-17

Yanton-Drozдовska E.

INTERNATIONAL COMPETITIVENESS OF THE ENTERPRISE

Department of Economic Sciences,
Adam Mickiewicz University in Poznan,
Faculty of Law and Administration,
Independence avenue, 53, Poznan,
61-714, Poland

Abstract. Competition characterizes the relationships between entities and occurs in the field of economic, social, cultural and artistic relations, and of course sports. Nowadays, competition is most often understood as competition and rivalry between entities striving to achieve the same goal and the same benefits on a global scale. International (global) competition is commonly understood as competition between companies or countries on a global scale and is the most visible dimension of globalization. The emergence of global competition is mainly associated with changes that have taken place in the external environment of enterprises. Success in global competition can only be ensured by an action strategy that is focused on innovation, creates a system of rapid response to emerging opportunities and threats, enables active impact on factors shaping production and demand in the sector, on competitors, and related and supporting sectors. An effective strategy should also take into account the directions of internationalization or globalization of the company's operations, possible strategic alliances and the right location supporting competitive advantage. The globalization of knowledge and technology includes the intensification of international integration in the sphere of research and development and in the sphere of technology implementation, expanding international cooperation between companies from different countries sharing know how, as well as cooperation between governments and academic institutions, and an increase in the use of innovation on a global scale. In the conditions of global competition, people and their knowledge have become a strategic resource. The increase in intellectual capital efficiency depends on the ability and ability to associate it with abundant, and therefore cheap, factors located on the global market. Globalization, leading to the free possibility of production factors across borders, creates such possibilities. External and internal factors (determinants) of the international competitiveness of the enterprise are considered. The most important determinants of the so-called the company's closer environment is found out. These determinants remain in close dependence and interactive relationship with elements of the macroeconomic environment, primarily with economic, social, legal and political factors. They are independent of the enterprise, as they largely depend on the state policy, the degree of market regulation and, in general, the economic situation in a given country and in the global economy. In turn, internal factors determining the competitiveness of an enterprise in an ideal perspective depend on the enterprise itself, its resources and activities. However, one should remember about the interactivity highlighted above for all the determinants of competitiveness. The company has an impact on all of these factors, but their positive impact on improving competitiveness, competitive position and finally achieving the desired competitive advantage is also conditioned by external determinants of competitiveness.

Key words: international competitiveness, enterprise, globalization, competitiveness factors.

Introduction. International competitiveness can be defined in various ways, also as a process of achieving the ability to compete at various levels and achieve increasingly higher ability and competitive position, and as a consequence competitive advantage. Competitiveness is international when its process involves two or more countries [Gorynia 2009a, p. 1; Gorynia 2009 b, pp. 48-66]. In the analysis of international competitiveness,

contemporary importance is attributed to behavioral aspects of the competitive advantage that multicultural transnational corporations can achieve. A properly prepared and implemented company strategy plays an important role here, which can be treated as its resource, in other words part of its competitive potential.

Competitiveness can be analyzed at the level of the enterprise (corporation, company), branch (sector), national economy and region of the world economy (group of countries). The subject of the analysis in this study is the international competitiveness of the company, and the purpose of the study is to attempt to define this category and identify its conditions resulting from the external and internal environment.

Results.

1. International competitiveness of enterprises in the age of knowledge-based economy¹

Competitiveness is inseparable from competition. Competition models and concepts developed in economics are not subject to consideration here. It should be emphasized, however, that nowadays, following the development of competition theory, two main analytical approaches to the phenomenon and process of competition are visible [Jankowska, Sulimowska 2009, pp. 43-44]. One of them key issues of macroeconomic balance, i.e. the impact of competition on the entire economy (JM Keynes and postkeynesists), and the other is characterized by a mezo- and microeconomic approach, which means that competition at the sector and enterprise level is analyzed - concepts fit here developed as part of managerial economics (including M. Porter) and resource theory of competition.

Competition characterizes the relationships between entities and occurs in the field of economic, social, cultural and artistic relations, and of course sports. Nowadays, competition is most often understood as competition and rivalry between entities striving to achieve the same goal and the same benefits on a global scale. International (global) competition is commonly understood as competition between companies or countries on a global scale and is the most visible dimension of globalization. The emergence of global competition is mainly associated with changes that have taken place in the external environment of enterprises [Gierszewska, Wawrzyniak 2001, pp. 23-27]. These changes are primarily associated with economic globalization [Jantón-Drozdowska 2008, pp. 19-36], which is deepening and expanding, even if there are limitations to this process, such as those associated with the financial and economic crisis of 2007-2009 or the ongoing COVID 19 epidemic.

The consequences of technological changes mean that international competition is becoming more and more direct and intense. The new criteria for assessing efficiency today are the flexibility of the production system, diversity, quality and responsiveness. Only high-quality products made using low production inputs and delivered on time are relevant. For an enterprise, this means the need to develop new forms of management, organization and continuous improvement of employees' qualifications, as well as the implementation of further innovations.

Globalization of competition, which is part of economic globalization, also leads to blurred divisions between individual sectors. Globally operating companies want to be successful in as many areas as possible, which results from the belief that good position in many markets is a source of economic strength. M. Porter believes that the only chance to survive in the new conditions the dimension of competition is to make changes in the way of thinking and methods of running an organization [Porter 2001, p. 358]. Success in global competition can only be ensured by an action strategy that is focused on innovation, creates a system of rapid response to emerging opportunities and threats, enables active impact on factors shaping production and demand in the sector, on competitors, and related and supporting sectors. An effective strategy should also take into account the directions of

¹ This part of the article uses research results published in: [Jantón-Drozdowska 2019, pp. 15-22].

internationalization or globalization of the company's operations, possible strategic alliances and the right location supporting competitive advantage [Gierszewska, Wawrzyniak 2001, p. 27].

New global competition also forces changes in policies and strategies implemented at the state level [Cyrson 2009, pp. 77-83]. A very important change today is associated with greater openness to the international flow of information and raising national technological capabilities to a level that will allow them to optimally absorb information. Knowledge is becoming a source of advantage and it is necessary for the effective use of constantly emerging new technologies. In such conditions, states must invest much more resources to create new, economically useful knowledge, which for those using it means continuous improvement of access and methods of using new technologies [Bednarski 1998, pp. 48-51].

In modern global competition, knowledge and technology have gained undeniable importance. Until recently, knowledge was mainly identified with the sphere of research and development and treated as the domain of scientists. Globalization causes producers to operate on various markets and their production resources are located in many countries. Knowledge is no longer created or used in only one country. It is now perceived as a driving force of efficiency and economic development, and this leads to the verification, in the light of changes taking place, of the role of information, technology and learning in the implementation of economic tasks.

The globalization of knowledge and technology is a very complex process. It includes the intensification of international integration in the sphere of research and development (R&D) and in the sphere of technology implementation, expanding international cooperation between companies from different countries sharing know how, as well as cooperation between governments and academic institutions, and an increase in the use of innovation on a global scale. The global exploitation of technology is evident in the increase in the international exchange of goods saturated with high technology. It grows faster than exchanging other goods. For example, in 1970 the share of these products in world trade was 9.5%, in 1995 it reached 21.5%, and in the mid-second decade of the 21st century, after the collapse in 2009 (which particularly affected the exchange of these products) approx. 23%. This means that, on the one hand, exports and the competitiveness of companies exporting these products and the entire sector are increasing, and on the other - international trade accelerates the creation and transfer of innovation [The Knowledge-Based Economy 2000, p. 218; OECD 2009, p. 86; Eurostat 2019, p. 1].

Transnational corporations are the main participants in technology competition. As a result of their activities, there is an intensive internationalization of innovative processes, ranging from research and development through production, sales and services. In recent years, corporations are increasingly locating R&D outside their home country, which is largely related to relocating production abroad. In connection with the financial and technical aspects of research and development, companies integrate their research and implementation activities through a system of transnational corporations. By integrating innovative activities, corporations are able to profit from cooperation with other local companies specializing in production corresponding to them and thus strengthen the effects of cooperation resulting from the international division of labor. This allows us to assume that the desire to adapt and take advantage of foreign support are still the main motives for accepting foreign R&D, although the role of domestic companies joining foreign innovation centers is also increasing [World Investment Report, 1999, p. 210].

Technology creation is mainly concentrated in developed countries and is characterized by concentration at the level of regions and enterprises. At the beginning of the 21st century, approximately 41% of global R&D was located in the United States, 17% in Germany, and 12% in Great Britain. Only 1% of all foreign patents were filed outside the Triad countries

(USA, European Union and EFTA and Japan) and this activity was rather insignificant. In the mid-nineties, the share of research and development carried out outside these main centers accounted for only 8% of R&D conducted worldwide. Research and development is also concentrated at the enterprise level. In the USA, fifty American corporations bear more than half of all R&D expenditure in this country. In turn, only three Swiss companies bear 81% of expenditure on R&D in Switzerland. These are mainly transnational corporations that may bear high risks and costs and have easier access to knowledge [World Investment Report 1999, pp. 199, 201, 209; World Trade Organization 2008, 2015].

Therefore, globalization of knowledge and technology changes the competitive abilities of states and corporations, as well as the possibility of creating competitive advantage both on a global and local scale. Peter Drucker said that knowledge in the new economy will not be another factor of production, such as labor, capital and land, only complementing their traditional significance. On the contrary, knowledge will be a basic factor. This applies not only to available and codified knowledge, but also to the so-called tacit knowledge, hidden knowledge inherent in people's intellectual potential, in their skills, experience and value system. This kind of knowledge can become a source of creating competitive advantage - companies are aware of this and are therefore willing to invest in knowledge and intellectual capital [Nonaka, Takeuchi 2000, p. 23; Jantoń-Drozdowska, Majewska-Bator 2009, pp. 311-324].

In the conditions of global competition, people and their knowledge have become a strategic resource. It is valuable because it allows organizations to generate wealth precisely by using their intellectual or knowledge-based strategic assets [Gierszewska, Wawrzyniak, p. 62]. These assets, both intellectual and knowledge-based, are directly related to people or come from systems, processes and organizational culture. They form, as a whole, selected intellectual capital. The corporate approach to intellectual capital management requires special organizational strategies and structure, including communication systems and personnel policy. It also requires appropriate managerial skills.

Intellectual capital in the modern world is extremely rare. Having this capital and the ability to care for its performance is the basis of long-term competitive advantage. The increase in intellectual capital efficiency depends on the ability and ability to associate it with abundant, and therefore cheap, factors located on the global market. Globalization, leading to the free possibility of production factors across borders, creates such possibilities.

In the context of global competition, global innovation policy is gaining new significance. The concept of innovation is associated primarily with the ability of the organization to constantly search, implement and disseminate innovation. Innovation is a prerequisite for active existence in the global economy and obtaining a privileged position on the market on a global scale. Nowadays, large and successful companies are introducing innovations more and more often not because of market needs and an increase in potential profit, but for fear of losing their competitive position on the market. No organization will survive on the market unless it recognizes the need for change. The essence of innovation can therefore be described as introducing purposeful changes aimed at improving and renewing the entire production process within an enterprise, and seeking new opportunities to better meet social needs, both existing and new [Drucker 2000, p. 73].

In order to achieve a high competitive position of the company on the market, it is necessary for it to maintain a high level of innovation, i.e. the allocation of resources that will be as effective as possible and will allow their optimal use. Rapid changes are crucial in conquering the market and in competitive struggle, which allow enterprises to both maintain their current position on the market and improve it. The main motive for engaging in innovation processes should be the need to gain new markets or the need to improve the quality of existing products. All market novelties, by expanding the production portfolio of a

given company, very often radically change the current market, enriching existing market offers. This is where the legitimacy of companies pursuing a specific innovation policy that stimulates the development and commercialization of new products follows. The determinants of activities in this area are primarily the perceived by the producers changing needs, tastes and preferences of customers, and a kind of pressure that results from the need to adapt to the requirements of global competition [Penc 1998]. Peter Drucker, however, believes that adapting to flowing signals from the environment is not enough for the long-term survival of an economic organization (or any other). No changes can be predicted. In his opinion, the only activity that may prove effective in the long term is an attempt to create the future [Drucker 2000, p. 95]. It requires from enterprises modern activity, i.e. entrepreneurship.

The above considerations show that international competitiveness is closely related to competition, both within the national and international framework, in particular with its modern approach, presented above. Its very essence and factors determining it, as well as the methods of its measurement are understood in the literature quite ambiguously [Porter 1990; Lubiński 1995; Sachwald 1994], especially depending on the level at which it is subject to analysis because as previously said levels of this analysis may be different, but they are always intertwined.

Generalizing different approaches, it can be said that competitiveness, which can be analyzed at various levels, means the ability of enterprises, sectors, regions as well as countries or international groups (such as the European Union) to compete on the international or global market, while achieving the assumed high rate of return on capital employed [Stankiewicz 2005, p. 36; Jantón-Drozdowska 2009, pp. 49-50].

The concept of competitiveness understood in this way - including enterprises - is associated with such categories as: competitive potential, competitive position, competitive ability and competitive advantage. Competitive potential can be understood as the ability to use existing resources, primarily intangible, to effectively compete and manage competitiveness. The effect of competitive potential are the other three aspects of competitiveness, i.e. position, ability and competitive advantage. Competitive position is most often associated with the company's share in the product market or advanced manufacturing factors. Competitive ability, in turn, is an opportunity to continue sustained growth in conditions of intense competition. On the other hand, an enterprise's competitive advantage should be associated with its unique position in the sector compared to its competitors. This advantage enables the company to achieve higher profits than its competitors.

Specifying the above theoretical considerations regarding the competition and competitiveness of the enterprise will be presented below an analysis of external and internal factors affecting its competitive position.

2. External and internal factors (determinants) of the international competitiveness of the enterprise

The competitiveness of a corporation is inextricably linked to the competitiveness of the economy as a whole: it cannot be an internationally competitive economy (country) in which uncompetitive enterprises operate and, on the other hand - the determinants of the company's competitiveness are in its macro-environment, which is largely determined by the state of the economy. It should be emphasized at this point that all the levels of competitiveness mentioned above are closely related. On the one hand, the competitiveness of the country and the sector depend on the ability of producers (companies) to produce competitive products. On the other hand, the production of competing products by enterprises is only possible in a favorable environment for building a competitive advantage created by both the sector and the country (economy). All levels and determinants of competitiveness should be analyzed comprehensively [Porter 1990].

Enterprise competitiveness factors are external and internal. External factors mainly result from the macroeconomic environment, but also from the market and sectoral environment.

Economic literature allows the identification of macroeconomic determinants of the international competitiveness of corporations, which, due to the previously indicated interactions between different levels of competitiveness, can be simultaneously treated as factors of the sector's competitiveness and the economy [Cherep 2014, p. 48; IMD, World Competitiveness Center 2019, pp. 69-70; Jantón-Drozdowska 2019, pp. 23-25; Jantón-Drozdowska 2020, pp. 446-447]. The basic macroeconomic factors of the company's competitiveness are:

- the size and structure of production resources and the efficiency of their use. Natural resources, labor resources, capital and technological resources as well as broadly understood economic infrastructure are most often indicated here.

Natural resources have lost their importance today, although their lack or shortage, especially of strategic raw materials, limit the opportunities for enterprises to build competitiveness. It should be emphasized that natural resources also include favorable climate conditions and access to natural communication routes (rivers, seas and oceans).

In recent decades, the role of labor resources (labor force), especially educated and creative human capital, which has the ability to create and manage other productive resources has grown. Capital resources include both financial capital resources and tangible assets used in the national economy. Capital resources also include intangible assets, often identified with technology, both those used in the production processes of goods and services as well as in management, marketing activities and financial services.

Economic infrastructure is traditionally a transport, communication, energy and water supply system, but nowadays infrastructure elements ensuring an appropriate education system at all levels, proper health protection and modern financial infrastructure (banking system, financial exchanges, used settlement systems, etc.) are listed here;

- socio-economic system, legal conditions and economic policy of the state. These factors determine the manner and degree of use of all resources, also affect the level of satisfaction of society with life in a given country and the construction of social and economic cohesion;

- international economic environment and possibilities of the country's impact on the international environment. The international environment may be conducive to building corporate competitiveness - this happens when effective competition exists on the sector or product market (regional or global). It is also important for the state to participate in creating the right conditions for competing on the international market, e.g. by concluding commercial and economic agreements favorable to companies. The state's international activity is connected with the possibility of its influence on the shape of international economic relations beneficial for the competitiveness of domestic enterprises. The size and economic strength of the country, the size of its export and import as well as technological advantage are also important.

The most important determinants of the so-called the company's closer environment is:

- the intensity of competition in the enterprise's market (markets). According to the findings of M. Porter [Porter 1990, p. 72 et seq.] and his successors, the more intense the competition on a given market, the stronger the cost and innovation pressure are subject to enterprises and as a result, it will be easier for them to cope with competition on the global market;

- the level of regulation of economic processes in a given branch, which today is primarily associated with technical standards (requirements), safety and environmental protection. The higher these requirements and the more variable over time, the more resources

the company must spend on adapting to them, which may limit funding opportunities, e.g. of innovation. On the other hand, however, a company that does not meet or delays the changing requirements of different standards on a global market cannot be competitive;

- regulating or not prices of factors of production used in a given sector. Today, relatively few industries are subject to such regulations and most often this is not a barrier to companies gaining competitive advantage in them.

These determinants remain in close dependence and interactive relationship with elements of the macroeconomic environment, primarily with economic, social, legal and political factors. They are independent of the enterprise, as they largely depend on the state policy, the degree of market regulation and, in general, the economic situation in a given country and in the global economy.

In turn, internal factors determining the competitiveness of an enterprise in an ideal perspective depend on the enterprise itself, its resources and activities. However, one should remember about the interactivity highlighted above for all the determinants of competitiveness. Even the best prepared competitive strategies (also other) companies may not bring the expected results if external conditions - macroeconomic or sectoral - change. Nevertheless, the following competitiveness factors inherent in the enterprise should be indicated [Grzybowska 2013, p. 512; Cherep 2014, p. 52]:

- enterprise resources, both tangible and intangible,
- competitiveness of manufactured goods and services,
- short-term financial situation, i.e. debt to lenders and suppliers, level of receivables and possibilities of negotiating the financial terms of business transactions,
- the value of intellectual capital,
- organization and management of company operations,
- activity in the field of marketing activities,
- innovation in products, processes and technologies,
- the size of the enterprise or its dominance on the market, which usually means the possibility of influencing the development trends of the sector and competition in a given market.

The company has an impact on all of these factors, but their positive impact on improving competitiveness, competitive position and finally achieving the desired competitive advantage is also conditioned by external determinants of competitiveness.

Conclusion. The analysis in the study proves that competitiveness is a complex category, and its levels and determinants should be analyzed comprehensively, taking into account interactions between them. Such a competitiveness test is particularly important in conditions of intense global competition, which sets different competition strategies from those used in the past. The ability of corporations to develop and implement effective competitive strategies, using the resources of the economy and the enterprise itself, as well as the principles of a modern approach to management resulting from behavioral economics, is an important factor in building a competitive advantage based on the proper use of all elements of the business environment.

References

1. Bednarski, A. *Pulapy i pulapki globalizacji*. Toruń, TNOiK, 1998.
2. Cherep, A.V. "Competitiveness of an Enterprise as a Basis of Competitiveness of a State." *Zeszyty Naukowe Politechniki Śląskiej, Seria Organizacja i Zarządzanie*, z. 1, 2014.
3. Cyrson, E. *Rola państwa na rynku globalnym*, w: *Polityka ekonomiczna jako czynnik kształtujący otoczenie biznesu*, ed. E. Jantoch-Drozdowska. Poznań, Wydawnictwo Naukowe UAM, 2009.
4. Drucker, P. F. *Zarządzanie w XXI wieku*. Warszawa, Muza S.A., 2000.
5. Gierszewska, G., and B.Wawrzyniak. *Globalizacja. Wyzwania dla zarządzania strategicznego*. Warszawa, Poltext, 2001.

6. Gorynia, M. "Teoretyczne aspekty konkurencyjności." *Kompendium wiedzy o konkurencyjności*, ed. M. Gorynia, E. Łązniewska. Warszawa, Wydawnictwo Naukowe PWN, 2009.
7. Gorynia, M. "Konkurencyjność w ujęciu mikroekonomicznym." *Kompendium wiedzy o konkurencyjności*, ed. M. Gorynia, E. Łązniewska. Warszawa, Wydawnictwo Naukowe PWN, 2009.
8. Grzybowska, A. "Konkurencyjność przedsiębiorstw w obliczu procesów globalizacji." *„Ekonomia i Prawo”*, Tom XII, nr 3, 2013.
9. IMD, World Competitiveness Center, Defining International Competitiveness, Lausanne, 2019, www.imd.org/wcc/world-competitiveness-reflections/international-competitiveness/ Accessed 22.01.2020.
10. Jankowska, B., and M.Sulimowska-Formowicz. "Koncepcje konkurencji w ekonomii." *Kompendium wiedzy o konkurencyjności*, ed. M. Gorynia, E. Łązniewska. Warszawa, Wydawnictwo Naukowe PWN, 2009.
11. Jantóń-Drozdowska, E. "Globalizacja gospodarki i finansów." *Globalizacja. Wyzwania dla zarządzania i ekonomii*, ed. E. Jantóń-Drozdowska. Poznań, Ars boni et aequi, 2008.
12. Jantóń-Drozdowska, E. *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*. Poznań, Ars boni et aequi, 2009.
13. Jantóń-Drozdowska, E. "Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki i regionu Unii Europejskiej." *Determinanty konkurencyjności i ekspansji organizacji gospodarczych*, ed. E. Jantóń-Drozdowska. Poznań, Wydawnictwo Naukowe UAM, 2019.
14. Jantóń-Drozdowska, E. "Makroekonomiczne uwarunkowania międzynarodowej konkurencyjności korporacji." *Sotsial'no-kompetentne upravlinnya korporatsiyamy v umovakh povedinkovoyi ekonomiky*. Luts'k, Skhidnoyevropeys'kyi Natsional'nyi Universyteet im. Lesi Ukrainki, 2020.
15. Jantóń-Drozdowska, E., and M. Majewska-Bator. "Kapitał intelektualny w gospodarce opartej na wiedzy." *Uniwersytet Szczeciński, „Zeszyty Naukowe”*, no, 544, 2009.
16. Lubiński, M. *Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki. Pojęcie i sposoby mierzenia*, Warszawa, IRiSS, 1995.
17. Nonaka, I., and H. Takeuchi. *Kreowanie wiedzy w organizacjach*. Warszawa, Poltext, 2000.
18. OECD Science, Technology and Industry Scoreboard 2009. OECD, doi.org/10.1787/sti_scoreboard-2009-34-en Accessed 20.04.2019.
19. Penc, J. *Zarządzanie dla przyszłości*. Kraków, Wydawnictwo Profesjonalnej Szkoły Biznesu, 1998.
20. Porter, M. *The Competitive Advantage of Nations*. New York, The Free Press, 1990.
21. Porter, M. *Porter o konkurencji*. Warszawa Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, 2001.
22. "Production and international trade in high-tech products, 2019." Eurostat, ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php. Accessed 20.04.2019.
23. Sachwald, F. *Competitiveness and Competition: which Theory of the Firm? w: European Integration and Competitiveness. Acquisitions and Alliances in Industry*, ed. F. Sachwald, Edward Elgar. Aldershot, 1994.
24. Stankiewicz, M.J. *Konkurencyjność przedsiębiorstwa. Budowanie konkurencyjności przedsiębiorstwa w warunkach globalizacji*. Toruń, Wydawnictwo TNOiK, "Dom Organizatora", 2005.
25. *The Knowledge-Based Economy*, (2000), W: Science and Government Series, red. A. Kukliński, t. 5, Komitet Badań Naukowych, Warszawa.
26. *World Investment Report 1999*. New York, UNCTAD, 1999.
27. World Trade Organization. *International Trade Statistics*. New York, 2008, 2015.

УДК 339.7+330.322+323.21

doi: 10.15330/apred.2.16.17-28

Полянська А. С., Кочкодан В. Б.

МІЖНАРОДНІ ФІНАНСОВІ ІНВЕСТИЦІЇ ЯК ІНСТРУМЕНТ ПІДТРИМКИ РОЗВИТКУ ГРОМАДЯНСЬКОГО СУСПІЛЬСТВА

Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу,
Міністерство освіти і науки України,
кафедра менеджменту та адміністрування,
вул. Карпатська, 15, м. Івано-Франківськ,
76019, Україна,

тел.: 0342 72-58-75,
e-mail: reg@nung.edu.ua

Анотація. У статті досліджено особливості залучення міжнародних фінансових інвестицій в якості інструменту підтримки розвитку громадянського суспільства. В умовах обмеженого державного та регіонального фінансування зростає роль зовнішнього фінансування, джерелом якого виступає фінансовий ринок зарубіжних країн. Обґрунтовано актуальність залучення міжнародних фінансово-інвестиційних інструментів у розвиток громадянського суспільства та доцільність використання кращих практик ЄС щодо імплементації цінностей такого розвитку на основі Угоди про асоціацію з ЄС. Здійснено узагальнення передумов формування фінансово-інвестиційних інструментів. Визначено зміст фінансово-інвестиційних інструментів як джерела інвестиційної підтримки процесів розвитку та окреслено взаємозв'язок між фінансовим ринком та інвестиційним процесом як передумови формування міжнародних фінансово-інвестиційних інструментів підтримки розвитку громадянського суспільства. Виділено проектну діяльність як актуальну технологію інвестування в сучасних умовах, зокрема через фінансові інструменти Європейського Союзу (ЄС) та охарактеризовано основні етапи реалізації проектної ідеї, зокрема щодо розвитку громадянського суспільства. Узагальнено, що діяльність, пов'язана із залученням міжнародних фінансових інвестицій у підтримання прагнення громадян щодо спрямування власної ініціативи для реалізації цінностей, які притаманні громаді та відповідають громадянському суспільству, охоплює виявлення проблем, що перешкоджають цьому, аналіз наявних інвестиційних можливостей щодо вирішення цих проблем, виділення цільових груп, що зацікавлені у вирішенні проблеми, визначення видів діяльності, що дозволяють покращити ситуацію, підготовку відповідної проектної заявки щодо участі у відповідному міжнародному фінансовому інструменті, її подання, а у випадку схвалення – реалізація усіх дій, передбачених у проекті та отримання задекларованих результатів та очікувань.

Ключові слова: міжнародні фінансові інвестиції, фінансовий ринок, розвиток громадянського суспільства, громада, проекти, фінансові інструменти

Polyanska A. S., Kochkodan V. B.

INTERNATIONAL FINANCIAL INVESTMENTS AS CIVIL SOCIETY DEVELOPMENT SUPPORTING TOOL

Ivano-Frankivsk National Technical University of Oil
and Gas,
Ministry of Education and Science of Ukraine,
Management and Administration Department,
Karpatska str., 15, Ivano-Frankivsk,
76019, Ukraine,
тел.: 0342 72-58-75,
e-mail: reg@nung.edu.ua

Abstract. The article examines the features of attracting international financial investment as civil society development supporting tool. In conditions of limited state and regional financing, the role of external financing is growing, the source of which is the financial market of foreign countries. The urgency of involving international financial and investment instruments in civil society development and the expediency of using EU best practices to implement the values of such development based on the Association Agreement with the EU are substantiated. The preconditions for the financial and investment instruments formation have been generalized. The content of financial and investment instruments as a source for development processes investment support is defined and the relationship between the financial market and the investment process as a prerequisite for the international financial and investment instruments formation of the civil society development support is outlined. The project activity is highlighted as a relevant investment technology in modern conditions, in particular through the financial instruments of the European Union (EU) and the main

stages of the project idea implementation are described with regard to the civil society development. In general, the activities related to the international financial investment attracting into supporting of the citizens' desire to direct their own initiative to implement the values inherent in the community and relevant to civil society, include identifying problems that prevent investment attraction, analysis of available investment opportunities to address these problems, selection of target groups interested in solving the problem, identification of activities to improve the situation, preparation of the relevant project application and its submission for participation in the relevant international financial instrument, and in case of approval - implementation of all actions envisaged in the project and obtaining declared results and expectations.

Key words: international financial investments, financial market, civil society development, community, projects, financial instruments

Вступ. Ситуація, у якій сьогодні опинився світ, характеризується складними наслідками, пов'язаними із економічною стагнацією, соціальними проблемами та усвідомленою необхідністю змінюватись. Україна та її громадяни все більше відчувають взаємозв'язок і взаємозалежність між подіями, які відбуваються у світі та їх наслідками і досвід протидії сучасній пандемії це засвідчив. Прагнення створити для усіх громадян рівні можливості для участі у прийнятті рішень щодо покращення економічної, соціальної, політичної, екологічної ситуації, а протягом останніх місяців – боротьби з пандемією та її наслідками ставлять нові завдання перед світовою спільнотою, і Україна не повинна залишатись осторонь. Досягнути відчутних результатів можливо за рахунок імплементації вимог Угоди про асоціацію (УА), що дозволить гармонізувати умови життя громадян України відповідно до кращих практик ЄС.

З огляду на це, міжнародна інвестиційна діяльність дозволяє об'єднати зусилля ЄС, вітчизняних органів місцевого самоврядування, неурядових організацій та громадян України, а також зарубіжних партнерів, які спрямовують свою діяльність на консультаційну підтримку, для створення передумов та здійснення конкретних кроків щодо стимулювання розвитку, зокрема громадянського суспільства відповідно до умов УА.

Вагомий внесок у дослідження проблем організації інвестиційної діяльності, функціонування фінансового ринку, використання інструментів залучення фінансових ресурсів суб'єктами національної економіки зробили як вітчизняні, так і зарубіжні вчені, такі як: Л. Абалкін, Ф. Візер, Б. Гнатківський, В. Г. Дем'янишин, Ю. Б. Доброскок, Я. Б. Дропа, А. Г. Загородній, С. В. Захарін, М. І. Крупка, В. Кушлін, В. М. Легка, Т. В. Майорова, О. С. Маслова, В. Паретто, О. М. Підхомний, Н. П. Поляк, Г. Попов, М. Ю. Порвін, Л. О. Примостка, В. Ю. Прокопенко, Б. І. Пшик, З. Романчук, Е. Сапаров, О. М. Сохацька, О. О. Тіщенко, Г. Фостер, В. М. Шелудько, Т. В. Шталь та ін.

Питання розвитку суспільних ініціатив та практики самоорганізації громадян України в контексті формування громадянського суспільства розглядаються у працях [13-14], а також визначені Національною стратегією сприяння розвитку громадянського суспільства в Україні на 2016-2020 роки [15] та підтримуються вітчизняними активістами та експертами у даній сфері [16].

Відаючи належне науковим напрацюванням вітчизняних та зарубіжних учених у дослідженні розвитку та функціонування фінансового ринку, варто зауважити, що деякі питання не знайшли свого вирішення або залишаються дискусійними, а саме мають бути розроблені конкретні кроки щодо стимулювання розвитку громадянського суспільства в регіонах відповідно до умов Угоди про асоціацію із залученням дієвих міжнародних фінансово-інвестиційних інструментів.

Постановка завдання. Метою даної статті є дослідження особливостей залучення міжнародних фінансових інвестицій в якості інструменту підтримки

розвитку громадянського суспільства. Відповідно до мети сформовано такі завдання: обґрунтувати актуальність залучення міжнародних фінансово-інвестиційних інструментів у розвиток громадянського суспільства; визначити зміст фінансово-інвестиційних інструментів, як джерела інвестиційної підтримки процесів розвитку та окреслити взаємозв'язок між фінансовим ринком та інвестиційним процесом; виділити проектну діяльність як актуальну в сучасних умовах технологію інвестування, зокрема через фінансові інструменти Європейського Союзу (ЄС); охарактеризувати основні етапи реалізації фінансово-інвестиційних інструментів через проектну діяльність.

Результати. Важливим питанням на сьогодні є створення передумов розвитку громадянського суспільства через посилення консультаційно-моніторингової діяльності, яка дозволить створити платформу, через яку жителі громад матимуть можливість звертатись і висловлювати своє бачення розвитку громад, зможуть приймати участь у її розбудові та спрямовувати власну ініціативу для реалізації цінностей, які притаманні громаді та відповідають громадянському суспільству. Якраз покращення інституційних умов дозволить не тільки розвинути ці цінності, але і гармонізувати їх із цінностями європейської спільноти. Реалізація даного завдання вимагає дієвих міжнародних фінансово-інвестиційних інструментів, які реалізуються, зокрема через проектну діяльність.

Національна економіка зможе розвиватися у випадку ефективного перерозподілу фінансових ресурсів між її секторами, а це можливо за умови функціонування фінансового ринку, який за допомогою фінансово-інвестиційних інструментів забезпечуватиме даний перерозподіл.

Під фінансовим ринком розуміємо систему кругообігу та перерозподілу фінансових активів між постачальниками і споживачами капіталу за допомогою спеціалізованих посередників на основі попиту та пропозиції на капітал. Фінансові ринки виконують важливі функції в соціально-економічному розвитку громадянського суспільства. До основних із них можна віднести трансформацію вільних нагромаджених коштів у позиковий капітал; об'єднання, консолідацію дрібних, розрізаних грошових заощаджень; фінансування держави, населення та інших суб'єктів економіки [1, с. 244].

Фінансово-інвестиційний інструмент – це особливий продукт фінансового ринку, який має форму договору або угоди і використовується для залучення фінансових ресурсів однією стороною й отримання прибутків та/або економічної вигоди – іншою. У процесі реалізації фінансово-інвестиційні інструменти перетворюються для їхнього власника у фінансові активи, а для емітента – у зобов'язання. Виняток становлять інструменти залучення фінансових ресурсів держави (податки та збори), оскільки вони регламентуються законодавством і є обов'язковими для виконання, тому їхній адміністратор (уряд) отримує доходи для формування бюджетних ресурсів, а платники – право на якісну медицину, освіту, оборону, забезпечення порядку тощо. За їх допомогою держава здійснює перерозподіл ВВП і створює умови для фінансового забезпечення діяльності бюджетних установ та регулювання національної економіки [2, с. 684].

В міжнародній практиці під терміном «фінансово-інвестиційні інструменти» розуміють засоби інвестування (вкладення), придбання та розподілу капіталу, здійснення платежу та отримання кредиту (тобто фінансові активи і зобов'язання). Власне зазначений підхід до визначення фінансово-інвестиційних інструментів найбільше відповідає меті і завданням даної статті.

До фінансово-інвестиційних інструментів належать також різні види ринкових продуктів, що мають природу фінансів та є засобом перерозподілу коштів. Їх використання є основою функціонування складників фінансового ринку, тому

розрізняють інструменти фондового, грошового ринків та ринку капіталу. До традиційних фінансово-інвестиційних інструментів належать депозитні, кредитні, страхові договори, цінні папери та ін., а до похідних – ф'ючерси, опціони, свопи, угоди за форвардними ставками тощо. Вони з'явилися на початку 80-х років ХХ ст. і набули значного поширення в усьому світі. Депозитні корпорації та небанківські фінансові установи використовують похідні фінансово-інвестиційні інструменти як для отримання прибутку на фінансових ринках, так і для управління ризиками, тобто для хеджування [3, с. 44].

Питання залучення іноземних інвестицій для економічного зростання країни є надзвичайно важливим, дискусійним і багато в чому невирішеним для багатьох держав. Мотивація іноземних інвесторів може бути різною, а їх діяльність, спрямована на задоволення власних інтересів, які не завжди співпадають з інвестиційними пріоритетами країни-реципієнта інвестицій [4, с. 237].

Необхідність залучення іноземних інвестицій в економіку України продиктована наступними чинниками: обмеженістю внутрішніх інвестиційних ресурсів; низькою інвестиційною активністю вітчизняних інвесторів; необхідністю залучення разом з інвестиціями нової техніки та технології; бажанням створити конкурентоспроможну економіку, освоїти світові ринки та розширити свою присутність на вже зайнятих; потребами в модернізації соціальної структури суспільства, створенням нових робочих місць.

Водночас розвиток зарубіжної інвестиційної активності країн-донорів зумовлений низкою причин: надлишком капіталів у країні; потребою в нових ринках збуту; потребою в економії на масштабах виробництва і досягнення максимуму ефективності на кожній зі стадій виробничого процесу; формуванням певного рівня конкурентоспроможності економіки; спробами обійти тарифні та нетарифні бар'єри в торгівлі; жорстким конкурентним та податковим законодавством окремих країн (для прикладу, США, чи країн ЄС), високими екологічними стандартами, витратами на заробітну плату; пошуком вищих норм прибутків на капітал; політичними чи соціальними мотивами тощо [4, с. 238].

Кошти іноземних інвесторів в країнах з розвинутою економікою є суттєвим джерелом фінансового забезпечення інвестиційного процесу. В той час як в 2015 році частка прямих іноземних інвестицій в загальній структурі капітальних інвестицій в Україні становила близько 30 %, за результатами 2019 року дана частка вже була рівною 14 % [5, с. 6], що підтверджує проблемність залучення фінансових ресурсів з-за кордону в національну економіку. Існує ряд чинників, які призводять до негативного інвестиційного клімату в державі: недосконала законодавча база; несприятливі податкової системи розвитку підприємництва; низький рівень захисту прав потенційних інвесторів; системність корупційності в органах державної влади та лобіювання власних інтересів державними службовцями; неефективна фінансова політика України; відсутність ініціативи власників підприємств щодо інвестування конкурентоспроможних інноваційних проектів; низький рівень життя громадян та зниження їх купівельних можливостей внаслідок інфляційних процесів [6, с. 164].

Формування привабливого інвестиційного клімату в Україні повинно бути першочерговим завданням як для внутрішньої, так і для зовнішньої політики держави. Серед основних позитивних кроків у цьому напрямку можна виділити наступні моменти:

- на території України до іноземних інвесторів застосовується національний режим інвестиційної діяльності, тобто надано рівні умови діяльності з вітчизняними інвесторами, іноземні інвестиції в Україні не підлягають націоналізації;
- у випадку припинення інвестиційної діяльності іноземному інвестору

гарантується повернення його інвестиції в натуральній формі або у валюті інвестування без сплати мита, а також доходів від інвестицій у грошовій або товарній формі;

– усунуто адміністративний бар'єр для входження іноземного капіталу в Україну щодо обов'язковості реєстрації іноземних інвестицій;

– у правовій сфері відбуваються певні зрушення, зокрема з метою сприяння залученню й ефективному використанню вітчизняних та іноземних інвестицій функціонує Рада вітчизняних та іноземних інвесторів [7, с. 123].

Роль фінансового ринку в реалізації інвестиційного процесу полягає не лише в забезпеченні останнього необхідними фінансовими ресурсами. Важливу роль відіграють й інші фінансові послуги, котрі лише опосередковано впливають на фінансове забезпечення інвестиційного процесу. Згідно із Законом України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг» найважливішими з них є: випуск платіжних документів, платіжних карток, дорожніх чеків та/або їх обслуговування, кліринг, інші форми забезпечення розрахунків; довірче управління фінансовими активами; діяльність з обміну валют; надання гарантій і поручительств; переказ коштів; послуги у сфері страхування та у системі накопичувального пенсійного забезпечення; професійна діяльність на ринку цінних паперів, що підлягає ліцензуванню; факторинг; адміністрування фінансових активів для придбання товарів у групах [8].

Сьогодні фінансовий ринок є головним посередником у процесах руху фінансових ресурсів, який обслуговується значною кількістю фінансово-інвестиційних інструментів, що формалізують і пришвидшують обіг капіталу, тому за сферами фінансової системи їх можна поділити на інструменти сектору державних і муніципальних фінансів та фінансового ринку. До першої групи належать монетарні, бюджетні, податкові, державні й інструменти фінансового ринку. Друга група охоплює муніципальні запозичення (місцеві органи влади здійснюють запозичення під час реалізації великих інвестиційних проектів), гарантії позик для третіх осіб, податкові і бюджетні інструменти. Кредитні інструменти та цінні папери належать до третьої групи [11, с. 256].

Взаємозв'язок між фінансовим ринком та інвестиційним процесом відбувається через фінансово-кредитні важелі, а саме: процентні ставки та умови надання фінансових кредитів; процентні ставки та умови залучення депозитів; страхові тарифи, умови страхування, порядок визначення і виплати страхового відшкодування; умови емісії, обігу та погашення цінних паперів; вимоги до діяльності фінансово-кредитних установ; умови обігу, обміну та курсу валюти; умови емісії, та порядок використання платіжних карток. Отже, фінансовий ринок та інвестиційний процес тісно пов'язані між собою. Без фінансового ринку, його учасників та фінансово-інвестиційних інструментів реалізація інвестиційного процесу неможлива [1, с. 246].

Разом з тим, окрім можливостей, фінансово-інвестиційна діяльність вимагає обґрунтування її доцільності. Не завжди фінансовий результат є визначальним, а пріоритетними можуть виділятися соціальний, екологічний поступ, а також розвиток громадянського суспільства. Зазначене передбачає об'єднання зусиль приватного сектору, представленого жителями громад, органів місцевої влади, об'єднаннями експертів у сфері підтримки і розвитку підприємництва, зовнішньоекономічної діяльності та волонтерів, які спрямовані на поширення інформованості щодо пріоритетів та перспектив розвитку громадянського суспільства, організацію та проведення консультацій щодо реалізації передумов розвитку громадянського суспільства та здійснення моніторингу за такою діяльністю.

Політична та економічна нестабільність в Україні створюють перешкоди для соціального поступу. Не знаходячи підтримки з боку органів державної влади у

вирішенні питань, пов'язаних із покращенням життєвого рівня населення, створенням сприятливих умов для реалізації підприємницьких ініціатив на місцях, значна частка населення залишає країну та шукає кращого майбутнього за кордоном. Проте значна частина населення не полишає надії вплинути на процеси змін, які дозволять кожному громадянину України долучитись до формування громадянського суспільства, завданням якого є створення публічного простору, засобів та центрів комунікації, організація громадського життя із залученням незалежних від держави інституцій, діяльність яких зорієнтована на задоволення громадських інтересів та має на меті розвиток кооперації та солідарності між людьми, спілкування на засадах взаємної довіри і співробітництва.

Значним поштовхом до реалізації умов становлення та розвитку громадянського суспільства є досвід європейських країн, юридичним підґрунтям до імплементації цінностей якого є УА, а також ініціатива ЄС підтримати демократичний поступ, що реалізується у пропозиціях фінансових інструментів ЄС щодо участі у проектній діяльності. Тому на сьогодні важливо створити, а у випадках, коли така діяльність вже здійснюється, посилити підтримку ініціатив щодо розвитку громадянського суспільства на основі імплементації розвитку проектної діяльності. При цьому, визначальним та впливовим суб'єктом розбудови громадянського суспільства є організаційна підтримка такої діяльності, яка представлена неурядовими структурами чи соціальною мережею, що має на меті ініціювати та всебічно підтримувати громадян у їх прагненні долучитись до формування такого суспільства, яке у повній мірі зможе задовольнити їх вимоги щодо свободи та дієздатності приймати рішення, які стосуються розвитку громадянського суспільства.

Результати загальнонаціонального опитування населення України, проведеного з 19 по 25 травня Фондом «Демократичні ініціативи» імені Ілька Кучеріва спільно з соціологічною службою Центру Разумкова, показали, що серед організацій громадянського суспільства найбільш впливовими і такими, що підтримуються громадянами України є громадські організації, волонтери та індивідуальні активісти. Проте найбільша довіра є до волонтерів, які долучаються до процесів змін. За результатами проведеного опитування можемо зробити підсумок, що важливою умовою розвитку громадянського суспільства є формування надійного і активного інституційного середовища, сформованого на базі діючих організацій громадянського суспільства та організація їх роботи на основі поширення відомостей та створення умов для імплементації УА [9].

Одним із завдань діяльності таких організацій є інформування про можливості розвитку громадянського суспільства, проведення консультацій щодо можливої участі у зазначених процесах та моніторинг досягнутих результатів.

Зазначимо, що напрями вирішення даних проблем передбачено у Програмі розвитку Івано-Франківської громади, зокрема на вирішення таких ключових проблем:

- брак досвіду роботи щодо стимулювання розвитку громадянського суспільства на основі УА;

- недостатнє інформування щодо імплементації УА з боку органів влади та неурядових організацій;

- недостатня аналітично-консультаційна підтримка стимулювання малого та середнього бізнесу на основі зарубіжного досвіду, технічна експертиза продукції, яка експортується, що гальмує успішну імплементацію УА;

- недостатнє залучення експертів та фахівців у створення умов для розвитку громадянського суспільства на основі реалізації заходів щодо імплементації УА.

Слід відмітити, що окрім зазначеного джерела фінансування, питання розвитку громадянського суспільства можливо вирішити шляхом залучення міжнародних

фінансово-інвестиційних інструментів, що визначено у меті і завданнях окремо запропонованої проектною заявкою. Наявність фінансово-інвестиційних інструментів, що відповідають потребам вітчизняних цільових груп, є важливим чинником зростання та підтримання ініціатив, зокрема щодо розвитку громадянського суспільства.

З метою узагальнення викладеного вище та вироблення практичних рекомендацій щодо залучення фінансово-інвестиційного інструменту у розвиток громадянського суспільства, зокрема через проектну діяльність, нижче виділено етапи та конкретні дії такої діяльності.

1. Реалізація міжнародних фінансово-інвестиційних інструментів вимагає визначення потреби щодо залучення інвестицій. Вирішення даного завдання відбувається на основі всебічного аналізу стану і тенденції інвестиційного процесу в громаді в контексті загального розвитку регіону, країни, міжнародної практики. Зазвичай фахівці використовують для цього стандартні методи статистичного та порівняльного аналізу, хоча доцільно також застосовувати сучасні економіко-математичні методи аналізу інформації.

2. На наступному етапі доцільно провести аналіз наявних міжнародних фінансових інструментів через аналіз проектних пропозицій ЄС, а також вітчизняних інструментів реалізації інвестиційної політики. На сьогодні основними вітчизняними фінансовими інструментами інвестиційного розвитку регіону є обласні цільові програми та обласний бюджет. При створенні обласної цільової програми інвестиційного розвитку регіону необхідно керуватися такими принципами:

- принцип взаємозв'язку та наступності програм (програми й проекти на кожному етапі реалізації повинні бути взаємозалежні за завданнями);

- принцип нарощування зусиль (необхідно забезпечити відтворення ресурсів у процесі реалізації стратегії, тобто можливість використати на наступних етапах ресурси, що були створені на попередніх етапах);

- принцип економії ресурсів (при розробці програми важливо, щоб ефект від її реалізації був ширший, ніж безпосереднє вирішення програмних завдань. Мова йде про створення загальних сприятливих соціальних, технологічних, інституціональних та організаційних умов, які підвищують загальну ефективність економіки, соціальної сфери);

- принцип «середовищного впливу» (програми повинні бути спрямовані на формування умов для вирішення певних проблем, наприклад, питання взаємодії влади і з організаціями громадянського суспільства за рахунок створення найбільш сприятливих умов для обміну думками, поглядами та шляхами вирішення проблем громадян);

- принцип інституціонального розвитку (ефективність програм визначається змінами в організаційній та інституціональній сферах) [12, с. 458-459].

3. Визначення цільових груп та бенефіціарів реалізації проектною ідеєю за рахунок, зокрема міжнародних фінансових інвестицій. Цільовими групами можуть виступати суб'єкти приватного сектору, яка функціонує паралельно з державою та бізнесом та представлена організаціями громадянського суспільства, зокрема громадськими організаціями, професійними об'єднаннями, волонтерами, які приймають участь у суспільному житті громади. Нижче подано учасників потенційної цільової групи та основних бенефіціарів проекту щодо розвитку громадянського суспільства, що потребують залучення до проекту та опис потреб, які будуть задоволені у його результаті, зокрема:

- суб'єкти підприємницької діяльності регіону (в основному суб'єкти малого і середнього підприємництва), які постраждали від пандемії та зменшили чи припинили свою ділову активність і для яких участь у проекті дозволить удосконалити знання та

навики з імплементації Угоди з ЄС на основі постійної інформаційно-консультативної підтримки. Згідно із результатами опитування суб'єктів підприємницької діяльності про наслідки пандемії на діяльність бізнесу, яке проведено у травні – червні 2020 року із 40 респондентів різних видів діяльності, бізнес яких зареєстрований на території Івано-Франківської міської ОТГ, 12,5 % припинили свою діяльність повністю, 35 % тимчасово припинили свою діяльність, 37,5 % – працювали не в повному обсязі, у 52,5 % респондентів доходи скоротились більше ніж на 75 %. Промисловість, роздрібна торгівля непродовольчими товарами, готельно-ресторанний бізнес, сфера обслуговування та розваг – галузі, які найбільше страждають від обмежень, введених у відповідь на поширення вірусу. Попри те, що частка готельно-ресторанного бізнесу в економіці є відносно незначною, в цьому секторі сконцентрована велика частка малих підприємств, які потребують підтримки. Оскільки 96,6% від загальної кількості зареєстрованих підприємств становлять малі підприємства, то відповідно і фінансових ресурсів для діяльності в умовах безстрокового карантину у них надовго не вистачає. Як показало опитування, у 47,5 % респондентів – фінансових ресурсів достатньо на менш, ніж на місяць, і у такої ж кількості респондентів – на період від 1 до 3 місяців. Найбільшої підтримки бізнес потребує в питанні зниження податкового навантаження (7 %), фінансово-кредитної підтримки (47,5 %), інфраструктурної підтримки (20 %) [10];

- органи державної влади, органи місцевого самоврядування, які в результаті зниження довіри громади до політичних змін та в умовах пасивної інформаційної підтримки імплементації УА, отримують змогу розширити знання та навички фахівців, які взаємодіють з громадами в розрізі створення збалансованого партнерства між органами виконавчої влади, місцевою владою, бізнесом, громадою в питаннях імплементації Угоди з ЄС;

- мешканці, представники громад (ОТГ) – удосконалення знань та навичок про Угоду з ЄС завдяки постійній інформаційно-консультативній підтримці;

- інститути громадянського суспільства, які, зокрема, представлені організаціями, що підтримують та своєю діяльністю сприяють розвитку громадянського суспільства, в умовах зменшення довіри населення до урядових установ, політичних партій, індивідуальних активностей отримують платформу для спілкування з громадою та налагодження постійного діалогу та зворотного зв'язку між органами державної влади, галузевими об'єднаннями на населенням щодо імплементації Угоди з ЄС на основі постійної інформаційно-консультативної підтримки.

Окрім того, зазначимо, що залучення та реалізація сучасних фінансово-інвестиційних інструментів дозволить активізувати діяльність залучених до проекту волонтерів з боку ініціативної молоді, студентів, громадських активістів, експертів в питаннях місцевого розвитку та адміністративних реформ. Проектом передбачено залучення до співпраці підприємців, які припинили свою діяльність внаслідок пандемії, спричиненою вірусом COVID-19.

4. Виділення та обґрунтування основних напрямів та видів робіт із очікуваними результатами у межах реалізації визначеного фінансового інструменту. Вагоме значення для ефективної реалізації міжнародних інвестицій, зокрема щодо розвитку громадянського суспільства має досвід імплементації УА у країнах ЄС, які його успішно реалізували та досягнули відчутних і видимих результатів. Відтак, поширення досвіду та кращих практик імплементації УА реалізується на основі залучення до співпраці іноземних представників аналітичних центрів та організацій громадянського суспільства. Для отримання результату від даної діяльності доцільною є організація візитів з обміну знаннями між громадянами ЄС та Україною, пов'язаними з виконанням УА, а також організацію зустрічей цільової групи на базі аналітичних

центрів та у громадах із зарубіжними та вітчизняними експертами щодо підвищення обізнаності з діяльністю, спрямованою на сприяння співпраці між ЄС та Україною, з акцентом на економічну інтеграція та просування контактів між людьми. Враховуючи те, що представники цільової групи можуть мати труднощі із шляхами практичного застосування умов імплементації зарубіжного досвіду, необхідною є підтримка шляхом організації консультативного супроводу учасників цільової групи проекту щодо особистої участі у розвитку громадянського суспільства.

Створення умов для проведення моніторингу і навчання щодо імплементації заходів, пов'язаних із виконанням УА передбачає здійснення таких видів діяльності:

- проведення командою фахівців та запрошених експертів зустрічей із місцевими органами влади, бізнесом, громадою щодо інформування про умови та участь у створенні громадянського суспільства на основі УА;

- організування громадських зустрічей та експертних дискусій і діалогу між державними та місцевими органами влади, бізнесом та громадянським суспільством з питань, пов'язаних із виконанням Угоди про асоціацію;

- забезпечення виконання звітів моніторингу результатів участі у проєкті.

Здійснення такої діяльності вимагає проведення навчання для представників цільових груп. Таке навчання можливе за рахунок залучення фахівців у сфері міжнародної співпраці у питаннях імплементації УА, а також представників організацій громадянського суспільства, які мають досвід організації та проведення аналітично-консультаційних та моніторингових заходів щодо імплементації УА. Формами навчання слугують тренінги, проведення консультацій, підтримання зворотного зв'язку та інформування про заходи щодо імплементації УА на основі створеної інформаційної платформи. Перелік заходів може бути розширено участю у спеціалізованих заходах, зокрема конференціях, форумах, практичних семінарах. Для забезпечення скоординованої та узгодженої роботи у вказаних напрямках передбачається розробка програмно-методичних матеріалів щодо проведення аналітично-консультаційної та моніторингової роботи у межах проєкту.

5. Важливим етапом є фахова підготовка проектної заявки щодо участі у відповідному міжнародному фінансовому інструменті, її подання, а у випадку схвалення – реалізація усіх дій, передбачених у проєкті та отримання задекларованих результатів та очікувань.

Висновки. Таким чином, дослідження особливостей залучення міжнародних фінансових інвестицій в якості інструменту підтримки розвитку громадянського суспільства дозволило сформулювати нам такі висновки.

Сучасний ринок фінансових послуг створює широкі можливості для формування та реалізації фінансово-інвестиційних інструментів, спрямованих на процеси розвитку суспільства. Агрегування фінансово-інвестиційних ресурсів розвинутих країн, зокрема за рахунок коштів платників податків, а також використання фінансових ресурсів вітчизняних регіональних фондів розвитку акумулюють міжнародні та вітчизняні фінансово-інвестиційні інструменти, зокрема у розвиток громадянського суспільства.

Досягти підвищення ефективності фінансово-інвестиційної діяльності на рівні громад можливо через здійснення проектної діяльності, на основі виконання основних вимог та етапів формування та реалізації проектної угоди. Саме за рахунок проектної діяльності для громад з'являються нові можливості реалізації цінностей громадянського суспільства за рахунок зазначених фінансових джерел. Враховуючи широкий перелік питань розвитку громадянського суспільства, зокрема консультаційно-моніторингової діяльності, та обмеженість фінансування за рахунок вітчизняних фондів, є необхідність у освоєнні міжнародних фінансово-інвестиційних інструментах.

Сам зміст фінансово-інвестиційних інструментів, як джерела інвестиційної підтримки процесів розвитку дозволив окреслити взаємозв'язок між фінансовим ринком та інвестиційним процесом та виділити проектну діяльність як актуальну в сучасних умовах технологію інвестування, зокрема через фінансові інструменти Європейського Союзу (ЄС).

Характеристика основних етапів реалізації фінансово-інвестиційних інструментів через проектну діяльність дозволяє цільовим групам такого фінансування сформувати основний перелік робіт, які необхідно виділити, щоб реалізувати проекти у розвиток громадянського суспільства.

1. Майорова Т. В. Інвестиційний процес і фінансово-кредитні важелі його активізації в Україні: Монографія. К.: КНЕУ, 2013. 332 с.
2. Дропа Я.Б. Фінансові інструменти формування ресурсів у національній економіці в умовах глобалізації. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2017. № 16. С. 682-687.
3. Поляк Н. П. Кредитні інструменти розвитку реальної економіки в Україні: дис. ... канд. екон. наук: 08.00.08 / ДВНЗ «Університет банківської справи». Київ, 2016. 223 с.
4. Порвін М.Ю. Визначення шляхів вдосконалення державної інвестиційної політики в Україні. *Наукові розвідки з державного та муніципального управління*. 2013. № 1. С. 227-241.
5. Оцінка обсягів прямих іноземних інвестицій, в яких кінцевим контролюючим інвестором є резидент (round tripping) за 2010р. – 2019р. Київ: Національний банк України, 2020. 14 с.
6. Гнатківський Б., Романчук З. Проблеми залучення іноземних інвестицій в економіку України та шляхи їх вирішення. *Вісник Львівського університету. Серія економічна*. 2010. № 43. С. 162-167.
7. Шталь Т. В., Доброскок Ю. Б., Тіщенко О. О., Сапаров Е. Аналіз інвестиційного клімату України та шляхи його вдосконалення. *Бізнес Інформ*. 2013. № 3. С. 122-125.
8. Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг: Закон України від 12.07.2001 р. № 2664-III. Редакція від 04.10.2020. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2664-14#Text> (дата звернення 10.10.2020).
9. «Громадянське суспільство в Україні: нові виклики, нові завдання». Результати опитувань. URL: <https://www.ukrinform.ua/rubric-presshall/2508683-gromadanske-suspilstvo-v-ukraini-novi-vikliki-novi-zavdanna-rezultati-opituvan.html> (дата звернення 10.10.2020).
10. Програма стимулювання економічного розвитку Івано-Франківської міської об'єднаної територіальної громади. URL: http://www.namvk.if.ua/ref_doc/77942 (дата звернення 10.10.2020).
11. Прокопенко В. Ю. Фінансово-кредитні інструменти на ринку нерухомості: дефініційні аспекти. *Науковий вісник Львівського державного університету внутрішніх справ. Серія «Економічна»*. 2014. № 1. С. 247-259.
12. Захарін С. В. Теоретико-методологічні засади формування стратегічних орієнтирів інвестиційного розвитку регіонів. *Наукові записки. Серія «Економіка»*. 2011. № 17. С. 454-460.
13. Розвиток громадянського суспільства в Україні: минуле, сучасність, перспективи: [колективна монографія / за заг. ред. О. М. Руденко, С. В. Штурхецького]. Острог: ІГСУ, Видавництво Національного університету «Острозька академія», 2014. 328 с.
14. Яблонський В. М., Вознюк П. Ф., Горелов Д. М. [та ін.]. Розвиток громадянського суспільства в Україні: аналіт. доп за ред. О. А. Корнієвського, М. М. Розумного. К.: НІСД, 2015. 60 с.
15. Національна стратегія сприяння розвитку громадянського суспільства в Україні на 2016-2020 роки. URL: [https://www.kmu.gov.ua/gromadskosti/gromadyanske-suspilstvo-i-vlada/spriyannya-rozvitku-gromadyanskogo-suspilstva-nacionalna-strategiya-spriyannya-rozvitku-gromadyanskogo-suspilstva-v-ukrayini-na-2016-2020-roki](https://www.kmu.gov.ua/gromadskosti/gromadyanske-suspilstvo-i-vlada/spriyannya-rozvitku-gromadyanskogo-suspilstva/nacionalna-strategiya-spriyannya-rozvitku-gromadyanskogo-suspilstva-v-ukrayini-na-2016-2020-roki) (дата звернення 15.10.2020).
16. Крупник А. Нова стратегія розвитку громадянського суспільства: як уникнути помилок. URL: <https://www.pravda.com.ua/columns/2020/01/20/7237818/> (дата звернення 15.10.2020).

References

1. Maiorova, T.V. *Investment process and financial and credit levers of its activation in Ukraine*, KNEU, 2013.
2. Dropa, Ya.B. "Financial instruments of resource formation in the national economy in the context of globalization." *Global and national economic problems*, no. 16., 2017, pp. 682–687.
3. Polyak, N.P. *Credit instruments for the development of the real economy in Ukraine*. Diss. Kyiv, SHEI «University of Banking», 2016..

4. Porvin, M.Yu. "Identifying ways to improve public investment policy in Ukraine." *Scientific exploration in state and municipal administration*, no. 1, 2013, pp. 227–241.
5. *Estimation of foreign direct investment volume with a resident as the final controlling investor (round tripping) during 2010 - 2019*. Kyiv, National Bank of Ukraine, 2020.
6. Hnativskiy, B., and Z. Romanchuk. "Problems of attracting foreign investment into the economy of Ukraine and ways to solve them." *Bulletin of Lviv University. The economic series*, no. 43, 2010, pp. 162–167.
7. Shtal, T.V., et al. "Analysis of the Ukraine's investment climate and ways to improve it." *Business Inform*, no. 3, 2013, pp. 122–125.
8. On financial services and state regulation of financial services markets: Law of Ukraine. The Verkhovna Rada of Ukraine, zakon.rada.gov.ua/laws/show/2664-14#Text. Accessed 10 Oct.2020.
9. «Civil society in Ukraine: new challenges, new tasks.» Survey results, www.ukrinform.ua/rubric-presshall/2508683-gromadanske-suspilstvo-v-ukraini-novi-vikliki-novi-zavdanna-rezultati-opituvan.html. Accessed 10 Oct. 2020.
10. "Program of economic development stimulation of Ivano-Frankivsk urban united territorial community." Normatyvni akty Ivano-Frankivskoi miskoi rady, www.namvk.if.ua/ref_doc/77942. Accessed 10 Oct. 2020.
11. Prokopenko, V.Yu. "Financial and credit instruments in the real estate market: definition aspects." *Scientific Bulletin of Lviv State University of Internal Affairs. «Economic» series*, no. 1, 2014, pp. 247–259.
12. Zakharin, S.V. "Theoretical and methodological principles of strategic guidelines formation for investment development of regions." *Scientific notes. Economics series*, no. 17, 2011, pp. 454–460.
13. Rudenko, O.M., Shturkhetskyi, S.V., eds. *Development of civil society in Ukraine: past, present, prospects*. Ostrog: IGSU, Ostroh Academy National University Publishing House, 2014.
14. Korniiievskiy, O.A., Rozumnyi, M.M., eds. *Development of civil society in Ukraine: analytic report*. Kyiv, NISD, 2015.
15. "National strategy for promoting the development of civil society in Ukraine for 2016-2020." Cabinet of Ministers of Ukraine, www.kmu.gov.ua/gromadskosti/gromadyanske-suspilstvo-i-vlada/spriyannya-rozvitku-gromadyanskogo-suspilstva/nacionalna-strategiya-spriyannya-rozvitku-gromadyanskogo-suspilstva-v-ukrayini-na-2016-2020. Accessed 15 Oct. 2020.
16. Krupnyk, A. A. "New strategy for the development of civil society: how to avoid mistakes." *Pravda*, www.pravda.com.ua/columns/2020/01/20/7237818/. Accessed 15 Oct.2020.

УДК 331.55

doi: 10.15330/apred.2.16.28-36

Зелінська О.М.

СУТНІСТЬ МІЖНАРОДНОЇ МІГРАЦІЇ РОБОЧОЇ СИЛИ ТА ОЦІНКА СУЧАСНОГО РІВНЯ ІНТЕГРАЦІЇ УКРАЇНИ В МІЖДЕРЖАВНИЙ РИНОК РОБОЧОЇ СИЛИ

Луцький національний технічний університет,
кафедра міжнародних економічних відносин,
вул. Ковалевська, 29, м. Луцьк,
43000, Україна,
тел.: +380507578802,
e-mail: zelinska-olga@ukr.net

Анотація. Міграція робочої сили впливає на суспільне життя, і відіграє важливу роль у розвитку соціально–економічних відносин, що, у свою чергу, впливає і на політичний розвиток. Тому актуальність даної статті полягає в глобальності та швидкому зростанні внутрішньодержавних та міждержавних переїздів населення і трудових ресурсів у різноманітних формах, зумовлених, насамперед, нерівномірністю соціально–економічного розвитку країн.

Обсяги міжнародної міграції з кожним роком зростають. До неї залучається все більше

трудова ресурсів. Цей факт підтверджує важливість вивчення міжнародної міграції трудової сили, як однієї з основних форм світових господарських зв'язків, та її вплив на світове господарство.

Важливість дослідження процесів міграції трудових ресурсів зумовлена швидким зростанням їх обсягів, нарощуванням інтенсивності, значним впливом на соціальний та економічний розвиток держави. Особливостями міграційних процесів на даному етапі розвитку суспільства є їх динамізм, швидке реагування на зміни у суспільстві та економіці.

В даній статті об'єктом вивчення виступає міждержавний обмін робочої сили. Предметом дослідження є теоретичні аспекти міжнародної міграції трудової сили в Україні, а також сучасні тенденції які спостерігаються у переміщенні трудової сили.

Основними методами дослідження, застосованими у дослідженні стали загально філософський, діалектичний, логіко-семантичний, метод синтезу, системно-структурний, соціологічний, а також статистичний метод. Найбільш важливе значення належить загально філософському методу, тому що вивчення міграційних процесів своїм корінням сягає глибини, яку доцільно досліджувати за допомогою філософського обґрунтування. Використання діалектичного методу пізнання обумовлено можливістю дослідити міграційні проблеми в єдності економічного, соціального, морального та правового змісту. Метод синтезу надає можливість поповнити категоріальний апарат новими визначеннями.

Ключові слова : міжнародна міграція, робоча сила, глобалізація, світовий ринок робочої сили, міжнародна організація праці.

Zelinska O.M.

THE ESSENCE OF INTERNATIONAL LABOR MIGRATION AND ASSESSMENT OF THE CURRENT LEVEL OF UKRAINE'S INTEGRATION INTO THE INTERSTATE LABOR MARKET

Lutsk National Technical University,
Business Faculty,
Kovalevska, str. 29, Lutsk,
43000, Ukraine,
tel.: +380507578802,
e-mail: zelinska-olga@ukr.net

Abstract. Labor migration affects public life, and plays an important role in the development of socio-economic relations, which, in turn, affects political development. Therefore, the relevance of this article lies in the global nature and rapid growth of domestic and interstate movements of the population and labor resources in various forms, due primarily to the uneven socio-economic development of countries.

The volume of international migration is growing every year. More and more labor resources are involved in it. This fact confirms the importance of studying international labor migration as one of the main forms of world economic relations, and its impact on the world economy.

The importance of studying the processes of labor migration is due to the rapid growth of their volumes, increasing intensity, a significant impact on the social and economic development of the state. Features of migration processes at this stage of society are their dynamism, rapid response to changes in society and the economy.

In this article, the object of study is the interstate exchange of labor. The subject of the study is the theoretical aspects of international labor migration in Ukraine, as well as current trends in labor movement.

The main research methods used in the study were general philosophical, dialectical, logical-semantic, synthesis method, system-structural, sociological, and statistical method. The most important is the general philosophical method, because the study of migration processes has its roots in depth, which should be explored with the help of philosophical justification. The use of the dialectical method of cognition is due to the ability to explore migration issues in the unity of

economic, social, moral and legal content. The method of synthesis provides an opportunity to add new definitions to the categorical apparatus.

Key words: international migration, labor force, globalization, world labor market, international labor organization.

Вступ. Глибокі зміни в процесах трудової діяльності, в структурі зайнятості, в трудових відносинах ставлять перед економічною наукою проблему інтеграції ринку праці України в світовий ринок праці. В цих умовах найбільш актуальним є дослідження проблем сутності міжнародної міграції робочої сили та інтенсивності її переміщення. Розподіл та використання трудових ресурсів приймає транскордонний характер, що потребує державного регулювання ринку праці в рамках національної держави та наднаціонального об'єднання. Вивчення світових тенденцій розвитку соціально–трудова відносин є важливим для розуміння процесів світової економіки та для вибору більш ефективного напрямку розвитку ринку праці України [1, С.113].

В процесі дослідження визначена специфіка ринку праці України, яка обумовлена трансформацією економіки, що потребує аналізу тенденцій світового ринку праці та розробки механізму регулювання національного ринку праці. Прискорена інтеграція національного ринку праці в світовий загострює проблеми вивчення механізмів та факторів, які сприяють розвитку світового ринку праці, масштабів інтегрованої робочої сили, вимог до її відтворення та використання у суспільному виробництві на світовому рівні.

Постановка завдання. Різні аспекти щодо сутності та функціонування міжнародного ринку праці та участі в ньому України досліджували такі вчені як В.П. Антонюк, В.Я. Бідак, Н.С. Власенко, В.М. Геєць, В.Д. Лагутін, Е.М. Лібанова, І.І. Лукінов, В.О. Мандибура, О.Ф. Новікова, В.М. Новіков, В.В. Онікієнко, С.І. Пирожков, І.Я. Сахань, В.К. Черняк, А.А. Чухно, Ю.О. Шклярський та інші. Міграційну складову виділяли при цьому такі українські вчені: Н.П. Бортник, О.П. Волошин, Е.М. Лібанова, О.А. Малиновська, О.Р. Овчинникова, В.В. Онікієнко, О.Р. П'ятковська, С.І. Пирожков, О.В. Позняк, І.М. Прибиткова, М.Д. Романюк, У.Я. Садова, С.Г. Стеценко, В.С. Стешенко, О.У. Хомра, М.О. Шульга, Б.М. Юськів та інші.

Інтеграційні процеси ринку праці України зі світовим ринком праці вимагають подальшого дослідження для забезпечення взаємовигідності у сфері міжнародного обміну трудовими ресурсами. Реальна ситуація на вітчизняному ринку праці свідчить про те, що зовнішня зайнятість в найближчому майбутньому залишатиметься актуальною і зростаючою проблемою для ринку праці України.

Ціллю даної статті є дослідження теоретичних основ визначення сутності міжнародної міграції робочої сили та оцінка сучасного рівень інтеграції України в міждержавний ринок робочої сили.

Результати. Міграція населення відіграє важливу роль у сучасному світі й охоплює майже всі країни світу. Переміщення робочої сили через кордони країн є частиною соціального процесу міграції населення – дуже складного за природою, різноманітного за формами прояву та наслідками. На цей процес впливають різні демографічні, політичні, соціально-економічні й інші чинники, водночас слід зауважити, що міжнародна міграція, своєю чергою, впливає на розвиток соціально-економічних систем національного, регіонально-наднаціонального та глобального рівнів.

Термін «міграція» (від лат. Migratio) означає переміщення або переселення [2, с.20]. Міграція представляє собою складне суспільне явище, яке відрізняється значними масштабами і різноманітністю. Вона являє собою один з найкращих індикаторів соціально–економічного стану суспільства.

Міграція робочої сили – це переміщення працездатного населення, викликане причинами економічного характеру.

У залежності від того, чи перетинаються при цьому межі країни, розрізняють міграцію внутрішню і зовнішню. Внутрішня міграція призводить до переміщення трудових ресурсів між регіонами країни або між містом і селом, але чисельність населення країни при цьому не змінюється. Зовнішня міграція впливає на чисельність населення країни, збільшуючи її на кількість людей, які переселилися в дану країну, і, зменшуючи на кількість людей, які виїхали за межі даної країни.

Міжнародна міграція робочої сили – процес переміщення трудових ресурсів з однієї країни в іншу з метою працевлаштування на більш вигідних умовах, ніж в країні походження, що визначаються співвідношенням попиту і пропозиції на ринку праці [3, С.126-127]. Як процес являє собою єдність імміграції, еміграції, рееміграції.

Імміграція – в'їзд у країну на постійне або тимчасове, як правило, довгострокове проживання з іншої країни.

Еміграція – виїзд з країни на постійне або тимчасове, але тривале проживання в іншій країні.

Рееміграція – повернення емігрантів на батьківщину до постійного місця проживання [4, с.33].

Необхідність міграції робочої сили зумовлена нерівномірністю нагромадження капіталу, існуванням відносного перенаселення (безробіття) як постійного джерела надлишкових робочих рук в одних країнах і недостача дешевої робочої сили в інших.

Характерною рисою міжнародної міграції робочої сили в сучасних умовах є рух двох різних типів мігрантів з відсталих країн у розвинуті. Один тип – це наукові кадри та спеціалісти (так званий "відтік мізків", інший тип – це некваліфікована або малокваліфікована робоча сила, основною сферою зайнятості якої є галузі, де переважає важка ручна праця.

Основними показниками міжнародної міграції у тому числі трудової є:

–масштаби вибуття - число емігрантів, що вибули за кордон з країни за певний період часу;

–масштаби прибуття - число іммігрантів, які прибули в країну з-за кордону за певний період часу;

–міграційне сальдо - чиста міграція, різниця між числом осіб, які прибули в країну і вибули з неї за певний період часу;

–валова міграція - сукупна міграція, сумарне число осіб, які прибули в країну і вибули з неї за певний період часу.

Відповідно до класифікації Міжнародної організації праці (МОП) розрізняють п'ять основних типів сучасної міжнародної міграції:

1. Переселенці, які переїжджають на постійне місце проживання;

2. Працюють за контрактом, в якому чітко обумовлений термін перебування в приймаючій країні;

3. Професіонали, які мають високий рівень підготовки, відповідну освіту, практичний досвід роботи, а також викладачі та студенти, що переміщаються в світовій системі вищої освіти;

4. Нелегальні іммігранти, до яких включаються також іноземці з простроченою або туристичною візою, що займаються тим не менше трудовою діяльністю;

5. Біженці – особи, змушені емігрувати зі своїх країн із-за якої-небудь загрози.

Історично міжнародне переміщення трудових ресурсів проходить 4 етапи.

Перший етап міжнародної міграції безпосередньо пов'язаний з промисловою революцією, котра здійснилась у Європі в останній третині XVIII - середині XIX ст.

Наслідком цієї революції стало те, що зростання капіталу призвело до утворення "відносного перенаселення", що спричинило масову міграцію з Європи до Північної Америки, Австралії, Нової Зеландії. Цим було започатковано формування світового ринку праці.

Формування світового ринку праці сприяло:

– економічному розвитку в країнах імміграції, оскільки задовольняло гостру потребу цих країн у трудових ресурсах в умовах високих темпів накопичення капіталу і відсутності резервів залучення робочої сили;

– колонізації малозаселених районів землі і втягуванню в систему світового господарства нових країн.

Другий етап міжнародного переміщення трудових ресурсів охоплює період з 80-х років XIX ст. до Першої світової війни.

У цей період значно зростають масштаби нагромадження капіталу, характерною рисою якого виступає посилення нерівномірності цього процесу в рамках світового господарства.

Високий рівень концентрації виробництва і капіталу в передових країнах (США, Великої Британії та ін.) зумовлює підвищений попит на додаткову робочу силу, стимулює імміграцію з менш розвинутих країн (відсталі країни Європи, Індія, Китай тощо). За цих умов змінюється структура та кваліфікаційний склад мігрантів. На початку XX ст. основну масу мігрантів становила некваліфікована робоча сила [5, С.123-124].

Третій етап розвитку міжнародної міграції охоплює період між двома світовими війнами.

Особливістю цього етапу є скорочення масштабів міжнародної трудової міграції, в тому числі міжконтинентальної міграції і навіть рееміграції з класичної країни-іммігранта – США.

Це було зумовлено такими причинами:

– наслідками світової економічної кризи 1929-1933 рр., що проявились у зростанні безробіття в розвинутих країнах, і необхідністю обмеження міграційних процесів;

– замкнуто-тоталітарним характером розвитку СРСР, котрий виключив його з кола країн-емігрантів робочої сили.

Четвертий етап розвитку міжнародної міграції робочої сили розпочався після Другої світової війни і триває понині.

Цей етап зумовлений науково-технічною революцією, монополізацією міжнародних ринків праці й капіталу. Його характерні риси:

– зростання внутрішньоконтинентальної міграції, зокрема в Європі та Африці;

– зростання попиту з боку сучасного виробництва на висококваліфіковані кадри, виникнення нового виду трудової міграції, котрий отримав назву "втеча розумів";

– посилення державного і міжнародного регулювання трудової міграції.

Отже, розгляд теоретичних основ визначення сутності міжнародної міграції робочої сили та її основних історичних етапів, дає можливість зрозуміти, що це процес переміщення трудових ресурсів з однієї країни в іншу з метою працевлаштування на більш вигідних умовах, ніж в країні походження.

Слід зазначити, що підвищення темпів соціально-економічного розвитку України і додавання йому інноваційного характеру тісно пов'язано з формуванням і розвитком ринку праці [6, с.269]. Прогресивність його розвитку залежить від системи вищої і середньої освіти. Вона стала доступною і масовою, а освітні послуги стали одним з найбільш жаданих ринкових продуктів. Тому здатність учбового закладу своєчасно реагувати на потреби ринку праці сприймається як свідоцтво його потенційних можливостей на ринку освітніх послуг.

Взаємозалежність між ринком освітніх послуг і ринком праці є системою співвідношення між попитом і пропозицією на висококваліфіковану робочу силу. Відставання ринку освітніх послуг від потреб ринку праці веде до уповільнення соціально-економічного розвитку країни, а в разі їх скоординованого функціонування результативність розвитку демонструє позитивну динаміку [7]. Тому інтеграція ринків праці і освітніх послуг у сфері вищої освіти є одним з перспективних ресурсів динамічного розвитку як регіонів, так і країни в цілому.

Перспективність соціально-економічного розвитку України містить ряд цільових орієнтирів розвитку вітчизняної системи професійної освіти: розвиток інноваційних програм на основі інтеграції освітньої, наукової і виробничої діяльності; формування національної кваліфікаційної структури з врахуванням перспективних вимог розвитку інноваційної економіки і професійної мобільності працівників.

Інтенсифікація інтеграційних процесів, що відбуваються в світовій економіці, вимагає посилення досліджень соціально-економічного розвитку між країнами. Глобалізація світової економіки обумовлена прогресом в техніці і технології виробництва, у вмісті і характері праці людей.

Важливим компонентом сучасного світового господарства є міжнародний ринок праці, що являє собою органічну сукупність інтегрованих національних ринків праці. Формування світового ринку праці – це складний соціально-економічний процес динамічного розвитку національних ринків праці, що формуються розподілом і перерозподілом робочої сили, зміною пропозиції і попиту на робочу силу. Посилення розвитку світового ринку праці обумовлене розширенням можливості конкурентоздатного працівника вибирати місце роботи, проживання, не обмежуючись територією тієї або іншої країни.

Україна йде шляхом посилення співпраці зі світовою економічною спільнотою в області міжнародного ринку праці. Трудова міграція стала невід'ємною реальністю функціонування українського ринку праці, набуваючи усе більш стабільного і масового характеру. Тисячі наших співвітчизників працюють сьогодні за кордоном. Зростає популярність України з боку іноземних робітників і фахівців. Громадяни більш ніж 80 країн працюють сьогодні в промисловості, сільському господарстві, в системі освіти і охорони здоров'я.

Для створення конкурентоздатного ринку праці в Україні треба проводити інноваційну соціально-економічну політику, яка дозволить задіяти молодь, удосконалювати нормативне правове регулювання ринку праці, враховуючи проблеми регіонів, забезпечувати систему соціальних стандартів і гарантій, стимулювати розвиток малого і середнього бізнесу за допомогою пільгового оподаткування, а також захищати українських громадян при виїзді на роботу за кордон і спростити процедуру їх оформлення на тимчасове працевлаштування. Це сприятиме зменшенню чисельності безробітних на ринку праці, поліпшенню матеріального положення людей і збільшенню валютних надходжень до країни.

У епоху високорозвиненої ринкової цивілізації роль людського чинника зростає. Це обумовлено розширенням і поглибленням науково-технічної революції, освоєнням високо складних технологій, комп'ютеризацією і інформатизацією суспільного виробництва, що не може обходитися без масової творчої діяльності. Особливістю сучасного ринку праці є посилення творчої активності працівників значної частини професій і широкого використання у сфері виробництва новітніх технічних засобів і відповідних знань.

Важливим елементом сучасного етапу розвитку економіки України в системі світогосподарських зв'язків є міжнародний ринок праці, для якого характерна надзвичайна мобільність робочої сили, яка об'єднує більше 1,3 млрд. працездатного

населення світу. Ринок праці України все більше інтегрує в світовий і характеризується посиленням міграційних потоків. Згідно з оцінками експертів, за кордоном сьогодні працює до 7 млн. громадян України [8, С.56]. Наша країна є найбільшим постачальником трудових мігрантів до Польщі, Італії, Іспанії, Португалії, а також до Росії. Як показує практика, міжнародні мігранти не грають домінуючої ролі на національних ринках праці, тому що зайняті некваліфікованою і малокваліфікованою працею, що не може підсилити конкурентну напруженість з національною робочою силою.

На міжнародному ринку праці інтенсифікуються інтеграційні процеси, які виявляються в посиленні трудової міграції. Національні ринки праці все більше втрачають свою замкнутість і відособленість. Між ними виникають транснаціональні потоки і переміщення робочої сили, які набувають стійкого характеру.

Такі трансграничні переміщення робочої сили поряд з переміщенням капіталу між країнами утворюють міжнародний рівень ринку праці. Формування міжнародного ринку праці свідчить про те, що процеси світової інтеграції здійснюються не лише в економічній і науково-технічній областях, але починають зачіпати складнішу область соціальних і трудових стосунків, що набувають глобального характеру. У безпосередньому зіткненні опиняється соціальна політика різних країн, що володіють неоднаковою соціальною сферою і несхожими національними традиціями. Ці інтеграційні процеси повинні йти згідно багатьох напрямків: умов праці, її оплати і стимулювання працівника, способу найму і звільнення працівника, тривалості робочого часу, надання відпусток і ін. Інтеграція ринку праці України в світовій відбувається у формі міграції робочої сили і поступового злиття національного ринку праці в міжнаціональний, коли остаточно усуваються юридичні, національно-етнічні, культурні і інші відмінності між ними. У сучасних умовах, коли створені надійні системи телекомунікацій, відбувається інтеграція національних робочих місць зі світовими без фізичного переміщення працівників. Такий вигляд міграції називають аутсорсингом, коли працедавець через інтернет дає завдання працівникові з перекладу з іноземної мови, з розробки програмних продуктів і ін.

Рух робочої сили на міжнародному ринку праці здійснюється у вигляді трудової міграції, яку можна розрізнити за тривалістю, регулярністю, легальністю, рівнем кваліфікації. Регулярна міграція може підрозділятися на вільне переміщення, постійне поселення і дозвіл знаходитися в країні протягом певного терміну.

Причинами міграції є чинники як економічного, так і неекономічного характеру. До неекономічних причин відносяться: політичні, національні, релігійні, расові, родинні і ін. Причини економічного характеру криються в різному економічному рівні розвитку окремих країн. Робоча сила переміщується внаслідок національних відмінностей в рівні заробітної плати, а також з країн з низьким рівнем життя в країни з вищим.

Трудова міграція має позитивні наслідки: сприяє зменшенню рівня безробіття для країни-експортера робочої сили, збільшенню валютних надходжень до країни, зростанню доходів сім'ї, придбанню і підвищенню знань і досвіду працівника, знайомство з більш передовою організацією праці і ін. По поверненню додому ці працівники поповнюють ряди середнього класу, вкладуючи засоби у власну справу, створюючи при цьому додаткові робочі місця.

Для зниження негативних наслідків і посилення позитивного результату від трудової міграції необхідно проводити ефективну державну політику. Прорахунки у вибиранні засобів міграційної політики викликають зростання нелегальної міграції, що негативно позначається на перспективності розвитку країни.

Можна виділити два основних міграційних потоків трудових ресурсів з України. Перший – країни Західної Європи, а другий – до Росії. Західно-європейський міграційний потік, який складає біля 3-х мільйонів чоловік, обумовлений високою заробітною платою, хоча і витрати на таку міграцію вищі. Інший міграційний напрям – поступається першому по рівню заробітної плати, зате вимагає менших витрат на переїзд, житло і відсутній мовний бар'єр.

Процес міграції з України розвивається більшою мірою стихійно, а в меншій – організовано. В даний час трудова міграція з України приймає усе більш масовий характер. Західні країни в основному використовують робітників і фахівців на малокваліфікованих видах робіт, на підприємствах з шкідливими умовами праці, в добувній і оброблювальній промисловості, а також в торгівлі, обслуговуванні, як молодший медичний персонал і хатніхробітниць. Попит на некваліфіковану робочу силу з України стійкий, але і тут пропозицію перевищує попит.

Розгляд позитивних і негативних наслідків міжнародної міграції робочої сили лежить в основі визначення напрямів державної і регіональної політики і побудовання системи регулювання цього процесу. Експорт робочої сили зазвичай здійснюється на основі: міжурядових угод; індивідуальної ініціативи самого працівника; рекомендацій посередницьких фірм; нелегальних потоків.

Вихід працівника на міжнародний ринок праці формує у нього універсальну здібність до праці [9, с.309]. Ця робоча сила виступає як інтернаціональний носій здібності до праці і загальнолюдських норм життя, а також носій національних культур і традицій. Формується новий тип міжнародного працівника, який досить гнучко і швидко може пристосовуватися до зростаючих вимог сучасного виробництва, легко пересуватися з однієї країни в іншу, бути досить комунікабельним в контактах з іншими працівниками. Крім того, працівник, що повернувся з-за кордону, зазвичай по-іншому дивиться на умови праці, рівень заробітної плати, на можливості професійної реалізації, на перспективність своєї кар'єри. Саме такі властивості інтегрованого працівника характерні для зайнятих в міжнародному виробництві, яке під впливом цілого ряду чинників економічного і політичного порядку продовжують безперервно розвиватися.

Процес інтеграції українського ринку праці в світовій відбувається досить інтенсивно. Проте для успішної інтеграції, що відповідає інтересам України, необхідно як вирішення проблем національного ринку праці, так і активна участь в міжнародних проектах і об'єднаннях.

Світовий ринок праці досяг такого рівня розвитку, коли його не досить розглядати як сукупність національних ринків праці, а як наднаціональну структуру, де здійснюється купівля і продаж робочої сили. Найбільш розвиненою регіональною системою глобального ринку праці є європейський, він обумовлений глибиною і досконалістю інтеграційних стосунків і наявністю єдиного ринку. Світовий ринок праці розвивається як система створення і розподілу трудових ресурсів через становлення міжнаціональних інститутів, що забезпечують ефективну зайнятість.

Висновки. Оцінивши сучасний рівень інтеграції України в міждержавний ринок робочої сили можна сказати, що ефективна інтеграція українського ринку праці в світовий можлива при вирішенні внутрішніх проблем ринку праці. Інтеграція ринку праці України в світовій відбувається по декількох напрямках. По-перше, це участь громадян України в міжнародній міграції. По-друге, це участь українського ринку праці в регіональних ринках праці. По-третє – це участь громадян в роботі транснаціональних компаній. Аналіз причин міграційних процесів в Україні вимагає вдосконалення міграційного законодавства для захисту національних інтересів держави, прав і свобод громадян України і іноземців.

1. Зоря Т. М. Соціально-економічні наслідки міжнародної трудової міграції. *Соціально-трудові відносини: теорія та практика*. 2012. № 2(4). С. 113–117
2. Ломакін В.К. Світова економіка: підручник для вузів. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. 317с.
3. Роменчак О. Визначення та класифікація міграцій: наближення до операційних понять. *Політичний менеджмент*. 2006. № 2. С. 139
4. П'ятковська О. Класифікація видів міжнародної трудової міграції: окреслення операційних понять. *Галицький економічний вісник*. 2011. №1(30). С. 30-34
5. Козак Ю.Г. Міжнародна економіка: підруч. для студ. вищ. навч. закл. Київ: Центр учбової літератури, 2018. – 560 с.
6. Солонінко К.С. Міжнародна економіка: навч. посіб. Київ: Кондор, 2018 р. 380 с.
7. Орловська Ю.В., Реліна І.Є. Міграція висококваліфікованих кадрів з України в сучасних умовах. URL: http://esteticamente.ru/portal/soc_gum/pips/2014_2/index.htm (дата звернення 15.10.2020).
8. Ткаченко М.Ф. Глобальные вызовы для мирового рынка. *Мировая экономика и международные отношения*. 2011. №9. С.67.
9. Онікієнко В.В. Ринок праці та соціальний захист населення України. Інститут демографії та соціальних досліджень імені М.В. Птухи НАН України. Київ. 2014. 454 с.

References

1. Zoria, T.M. "Socio-economic consequences of international labor migration." *Social and labor relations: theory and practice*, no. 2 (4), 2012, pp. 113–117
2. Lomakin, V.K. *World Economy: a textbook for universities*. Moscow, UNITI-DANA, 2003.
3. Romenchak, O. "Definition and classification of migrations: approximation to operational concepts." *Political management*, no. 2, 2006, pp. 139.
4. Pyatkovska, O. "Classification of types of international labor migration: delineation of operational concepts." *Galician Economic Bulletin*, no.1(30), 2011, pp. 30-34.
5. Kozak, Yu.G. *International economics: textbook. for students*. Kyiv, Center for Educational Literature, 2018.
6. Soloninko, K.S. *International Economics: textbook*. Kyiv, Condor, 2018.
7. Orlovska, Y.V., and I.E.Relina, "Migration of highly qualified personnel from Ukraine in modern conditions." *Esteticamente*, esteticamente.ru/portal/soc_gum/pips/2014_2/index.htm Accessed: 15.10.2020.
8. Tkachenko, M.F. "Global challenges for the world market." *World economy and international relations*, no.9, 2011, pp. 67.
9. Onikienko, V.V. *Labor market and social protection of the population of Ukraine*. Kiev, Institute of Demography and Social Research of the National Academy of Sciences of Ukraine. 2014.

УДК 338:339.7

doi: 10.15330/apred.2.16.36-44

Мудра Я.А.

ЗМІНИ У СИСТЕМІ ОПОДАТКУВАННЯ ТУРИСТИЧНОГО БІЗНЕСУ У КРАЇНАХ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ У ПЕРІОД СВІТОВОЇ ПАНДЕМІЇ COVID-19

Хмельницький національний університет, Міністерство освіти і науки України,
кафедра міжнародних економічних відносин,
вул. Інститутська 11, корп. 3, м. Хмельницький,
29016, Україна,
тел.: 0673541589,
e-mail: slavamudra0718@gmail.com

Анотація. Стаття спрямована на дослідження механізмів податкової політики країн Європейського Союзу (далі – ЄС) з акцентуванням уваги на підходах до оподаткування туристичного бізнесу до початку та протягом 2020 року. Необхідністю проведених досліджень є зміни у податковому та фінансовому законодавстві у країнах ЄС під впливом світової пандемії COVID-19. Відображено основні аспекти оподаткування та підходи до реалізації податкової політики у країнах ЄС з найвищим рівнем туристичної привабливості та кількість відвідувань туристами.

Відображено статистичні дані, які демонструють міру зайнятості у туристичному бізнесі та впливу обсягів туристичного бізнесу на зростання ВВП ЄС загалом та в окремих країнах зокрема. Показано відсоткове співвідношення податкових сплат за рівнями податкової ієрархії ЄС, що доводить необхідність підтримки туризму як важливої сфери для працевлаштування та підвищення привабливості туристичних країн та окремих локацій для зростання внутрішніх та зовнішніх туристичних потоків.

Проаналізовано фінансові та податкові механізми та інструменти, які запроваджені окремими країнами ЄС для підтримки підприємств, що зазнали збитків при карантинних умовах та обмеженні своєї діяльності у період світової пандемії. Акцентовано на змінах у загальній політиці ЄС щодо надання податкової інформації країнами-членами щодо резидентів та нерезидентів у бізнес-середовищі та туристичній сфері зокрема.

Ключові слова: податкова політика, туристична сфера, світова пандемія.

Mudra Y.A.

CHANGES IN THE TAX SYSTEM OF THE TOURISM IN THE EUROPEAN UNION COUNTRIES IN TIME OF THE WORLD PANDEMIC

Khmelnysky National University,
Ministry of Education and Science of Ukraine,
Department of International Economic Relations,
Institutska str.11 bld. 3, Khmelnytsky,
29016, Ukraine,
tel.: 0673541589,
e-mail: slavamudra0718@gmail.com

Abstract. The article is aimed on studying the mechanisms of tax policy of the European Union (the EU) with a focus on approaches to taxation of the tourism business before and during 2020. The need for research is changes in tax and financial legislation in the EU under the influence of the global pandemic COVID-19. The main aspects of taxation and approaches is to the implementation of tax policy in the EU countries with the highest criterion of tourist attractiveness and the number of visits.

Statistics are presented, which show the degree of employment in the tourism business and the impact of tourism business on EU GDP growth in general and in individual countries in particular. The percentage of tax payments with the levels of government is shown, which proves the need to support tourism as an important business unit for employment in the tourism sector and maintain the attractiveness of tourist countries and locations for the growth of domestic and foreign tourist flows.

The financial and tax mechanisms and instruments are introduced by individual EU countries to support enterprises that have suffered losses under quarantine conditions and limit their activities during the global pandemic are analyzed. Emphasis is placed on changes in the general EU policy on the provision of tax information by member states on residents and non-residents in the business environment and tourism in particular.

Key words: tax policy, tourism, global pandemic.

Вступ. Оподаткування туристичного бізнесу у країнах Європейського Союзу вирізняється цілим рядом специфічних ознак, зважаючи на те, що туристичний бізнес на початку 2020 року був одним із найприбутковіших видів економічної діяльності. Галузь туристичних послуг функціонує у тісному взаємозв'язку з іншими галузями,

такими як транспорт, охорона навколишнього середовища, регіональне планування, енергетика, торгівля, бізнес та інформаційні технології, ін. Такий взаємозв'язок вимагає виваженого та прорахованого податкового механізму, який повинен бути націлений не лише на оптимальне оподаткування, а й на активне заохочення до розвитку галузі загалом. Дослідження податкової політики Європейського Союзу у економіко-правових та соціальних аспектах здійснено такими вітчизняними науковцями як: Атаманчук Н.І., Іванов Ю.Б., Л. Касьяненко, А. Крисоватий, А. Мельник, С. Владика, В. Чайка, М. Ярош, ін. Проте, пандемія 2020 року, яка спричинила стагнацію розвитку туристичного бізнесу у світі, змусила переглянути окремі аспекти податкової політики у більшості країн світу і в країнах ЄС зокрема. Наслідки впливу пандемії на загальні економічні показники досліджує та прогнозує цілий ряд експертів та науковців, проте зміни податкових механізмів, які мають місце у 2020 році залишаються актуальним питанням і є об'єктом дослідження у цій статті.

Постановка завдання. Турбулентні та непередбачені обставини, з якими зустрілася сфера туризму у 2020 викликали ряд дискусій, які ґрунтуються на тих змінах у системі оподаткування, які впроваджують більшість країн Європейського Союзу для основних економічних суб'єктів і туристичної сфери. Зміни у підходах до оподаткування туристичної сфери, які на початку 2020 року стосувалися переважно туристів у частині підвищення туристичного збору, у період пандемії COVID-19 відобразилися на організаторах туристичних послуг загалом. Проблема постала у двох площинах. По-перше, зростаюча протягом десятиліть сфера туризму, яка приносила суттєві доходи як до місцевих бюджетів так і до центрального бюджету ЄС і потребувала вже у більшості збільшення туристичних зборів для врегулювання кількості туристів та навантаження на визначні туристичні міста та локації. По-друге, епідеміологічна ситуація та ряд карантинних обмежень, які у результаті привели до зростаючої збитковості туристичної галузі, що вимагає не лише скорочення податкових сплат, або їх відтермінування, а й державної підтримки загалом. Тому, ґрунтуючись на правилах та принципах податкової політики ЄС, у даній статті поставлено завдання проаналізувати основні зміни податкової політики ЄС у сфері туризму у 2020 році.

Результати. Загальна стратегія податкової політики ЄС, яка первісно базувалася на принципах гармонізації, міститься в Повідомленнях Комісії ЄС від 23 травня 2001 року про «Податкову політику в ЄС – пріоритети на майбутні роки». У цьому повідомленні Комісія ЄС зазначає, що не існує необхідності гармонізації національних податкових систем держав-членів ЄС. Право вибору системи оподаткування є прерогативою кожної країни – члена ЄС [5]. Проте за принципами позитивної та негативної інтеграції, які дозволяють координувати рішення ЄС з погодженням з країнами – учасницями, інстанцією першого порядку залишається Європейська комісія.

У загальному, податкова політика Європейського союзу відображає собою систему регулювання суспільних відносин, у процесі реалізації інтеграційних процесів і гармонізації національних правових і політичних систем, що здійснюються інститутами і органами Європейського союзу. Забезпечення реалізації загальної податкової політики передбачено Договором про Європейський Союз (Свобод руху товарів, осіб, послуг і капіталів), недопущення недобросовісної і згубної податкової конкуренції юрисдикцій держав-членів, недопущення податкової дискримінації на внутрішньому ринку, вироблення нових принципів і механізмів усунення подвійного оподаткування, а також забезпечення боротьби з податковими правопорушеннями [1, 2]. Політика ЄС у сфері прямих податків спрямована на те, щоб вирівняти умови конкуренції, забезпечити вільне пересування капіталів і створити сприятливий податковий режим.

Об'єктом оподаткування є реалізація товарів і послуг на території країн-учасниць Євросоюзу. Платниками податків ПДВ виступають особи, які ведуть економічну діяльність на території ЄС. Попри це, у деяких країнах ЄС досі зберігається подвійна система оподаткування, при якій за внутрішніми операціями компанія сплачує ПДВ до бюджету.

Податкова політика ЄС у сфері туризму стосується комплексної бізнес моделі туристичного бізнесу, яка охоплює такі бізнес-одиниці: туроператори, до яких відносять як представників великих туристичних мереж так і незалежних операторів ринку (сегмент B2C); компанії з управління подорожами (Travel Management Companies), які виступають посередниками при організації ділових поїздок і обслуговують переважно корпоративних клієнтів (B2B); туристичні агенти, які виконують посередницькі функції на ринку відпочинку (B2C); компанії, які управляють туристичними потоками у містах та певних локаціях (B2B); компанії, які організують міжнародні зустрічі, конференції, івенти і працюють на корпоративний сегмент (B2B) [10]. Зважаючи на те, що діяльність всіх зазначених бізнес-одиниць безпосередньо належить до видів електронної комерції, то діяльність цих компаній підлягає регулятивним нормам таких директив як: Директива 1999/93/ЄС про електронні підписи, Директива 2000/31/ЄС про електронну комерцію, Директиву 2001/29/ЄС про інформаційне суспільство, Директиву 97/7/ЄС про дистанційні продажі [1, с.51].

Для реалізації податкового механізму у країнах ЄС консолідується облік наданих послуг бізнес-одиницями туристичного ринку, який здійснюється за однаковим принципом, незалежно від способу отримання ними доходів (націнки, зборів чи комісійних). Загальна сума грошових коштів, сплачених відвідувачами за посередницькі послуги бізнес-одиниць туристичного ринку, відповідно до п. 6.50 Міжнародних рекомендацій по статистиці туризму 2008 р. (далі – МРСТ 2008) поділяється на дві частини[3]:

1) Вартість послуг туристичних агенцій чи послуг з бронювання: валовий прибуток, отриманий у формі націнки; збори або комісійні платежі;

2) Вартість послуг, що надаються у сфері туризму за участю посередників (дохід постачальника за мінусом комісії, що сплачується постачальнику послуг з бронювання).

Трактуючи вище наведені механізми, вартість споживання туристичних послуг являє собою повну ціну, сплачену відвідувачем або будь-ким іншим у його / її інтересах, з врахуванням податку на додану вартість (ПДВ) або податку з продажу, відшкодованого відвідувачам-нерезидентам при виїзді з країни [9].

У країнах ЄС ефективно працює консолідована корпоративна податкова база (Consolidated Corporate Tax Base), яка охоплює єдиний набір правил, які компанії, що працюють в ЄС, могли б використовувати для розрахунку їх оподаткованого прибутку. Тобто, для обчислення оподаткованого доходу компанія керується уніфікованою для всіх країн системою, а не окремо діючою у кожній країні. Такі компанії подають одну консолідовану податкову декларацію зі своєї діяльності в ЄС. Консолідовано оподатковуваний прибуток корпоративної групи розподіляється на окремі компанії за простою формулою, щоб кожна держава змогла оподаткувати прибуток компаній в своїй державі за податковою ставкою, яку кожна держава-член обирає. Аналогічно система працює і для туристичних компаній. Якщо туристична компанія є представником міжнародної мережі, то податкова декларація подається одна і консолідована.

Узагальнено туристичні компанії у Європейському Союзі сплачують до бюджетів всіх рівнів такі види податків:

- 1) ПДВ за «0» ставкою;

- 2) Податок з доходів фізичних осіб та податок на прибуток (корпоративний податок);
- 3) Податок на нерухомість (якщо є у власності);
- 4) Податок на дивіденди, ін. [8].

Податкова політика країн ЄС є гнучкою, оскільки враховує стан політичної та економічної кон'юнктури, що відповідно впливає на ставки податків, при цьому розподіл податкових надходжень залишається стабільним протягом тривалого періоду. Ставки ПДВ є стандартними або зниженими і, як правило, підприємства, які надають туристичні та готельні послуги сплачують ПДВ за зниженими ставками або за «0» ставкою.

Податкові платежі, які перераховуються до бюджету ЄС складають понад 50% відрахувань (табл.1), тоді як до державних та місцевих бюджетів перераховується близько 15%.

Таблиця 1

Частка податкових надходжень за структурою, % [7]

Table 1

The share of tax revenues by structure

	Центральний бюджет ЄС	Бюджети країн-учасниць	Місцеві податки	Соціальні фонди
ЄС-28	52,424	6,469	9,693	30,883
ЄС-27	46,1	7,444	10,377	35,537
ЄЗ-19	43,659	8,605	9,042	38,129

Місцеві податки, які становлять близько 10% від всіх податкових сплат, безпосередньо спрямовані на відновлення та покращення туристичної інфраструктури міст, створення об'єктів туристичної привабливості, ін.

До місцевих податків сфери туризму належать: туристичний збір; податок на прибирання територій; податок на використання комунікацій; ін.

Туристична індустрія ЄС, яка складається із традиційних постачальників туристичних послуг та споживачів туристичних послуг, налічує 2,3 млн малих та середніх підприємств. У сфері туризму ЄС працевлаштовано близько 12,3 млн осіб, що становить 5,1% від загальної зайнятості. У 2014 році кожне з 10 підприємств нефінансових галузей ЄС належало до туристичної галузі, тоді як у 2019 році – кожне 8 [8]. У 2018 році внесок сектору „подорожі та туризм” до ВВП ЄС складав 3,9% [10]. Загалом, за період 2015-2019 рр. щорічний приріст туристичних потоків до країн ЄС складав від 3 до 3,6 %. Табл.2.

Таблиця 1

Обсяг туристичних потоків до країн ЄС за 2015-2019 рр., осіб [7]

Table 2

Arrivals at tourist accommodation establishment 2015-2019

	2015	2016	2017	2018	2019
ЄС-28	331 052 355	346 490 274	374 967 422	392 936 908	407 208 017
ЄС-27	375 326 474	389 959 878	421 718 616	440 606 716	457 377 341
ЄЗ-19	362 782 965	376 252 434	406 136 912	423 971 703	440 029 285

Зростаючий обсяг туристичних потоків вплинув на ряд рішень окремих країн з підвищеною туристичною привабливістю (Франція, Італія, Іспанія, Норвегія, ін.) щодо підвищення ставки туристичного збору, цільове направлення якої було спрямоване на відновлення та збереження екологічного стану. Збільшення ставки туристичного збору

передбачалося у 2020 році у терміни, які кожна з країн учасниць визначала самостійно, проте пандемія COVID-19 викликала зміни у цілому ряді податкових механізмів.

Країни Європи наполегливо намагаються подолати економічний вплив COVID-19, одночасно формуючи основу для майбутньої стабілізації. Для тих, хто є членами ЄС, Європейська Комісія зобов'язується сприяти співпраці з державами-членами, щоб забезпечити своєчасне здійснення національних заходів фінансової підтримки та стимулів. Ряд європейських програм розроблені для того, щоб усунути обмеження грошового потоку, з якими стикаються багато приватних компаній, а особливо сфера гостинності та туризму.

Основним заходом, яких впроваджується у всіх країнах ЄС – це відтермінування податкових сплат, зниження ставки для платників ПДВ, субсидії на заробітну плату та збільшення можливостей для позик малому та середньому бізнесу. Станом на 01 червня 2020 року ряд країн ЄС вносили корективи в діючі ставки оподаткування та розробляли програми підтримки бізнесу.

Австрія. Створено фонд для ліквідації наслідків карантину для австрійських підприємств, на діяльність яких вплинула пандемія. Прогнозується, що ці фонди не будуть оподатковуватися податком на прибуток підприємств.

Данія. Податок на заробітну плату та внески на ринок праці відтерміновано попередньо на 4 місяці. У квітні 2020 року ЄС оголосив про затвердження спеціального компенсаційного фонду для оплати витрат туристичних та івент-компаніям, організаторам розважальних заходів, які були скасовані між 6 березня 2020 року та 31 березня 2020 року. Попри це, політика сприяння продовжується з 01 жовтня 2020 року.

Франція запровадила широкі фінансові заходи для підтримки французьких компаній, які зазнали серйозного впливу COVID-19. До цих заходів входять: відтермінування внесків на соціальне страхування та податків, а також тимчасове припинення оплати комунальних платежів та орендної плати для приватного бізнесу.

Німецькі урядові міністерства та державний банк ввели спеціальний план запобігання компаній від банкрутства через COVID-19. З метою заохочення надання комерційними банками позик з низькими відсотками компаніям, що зазнали значних збитків від пандемії та її наслідків, державний банк Німеччини KfW, пропонує покрити до 90 відсотків ризику без обмеження коштів, доступних для гарантій. План відкритий для всіх підприємств, які станом на 31 грудня 2019 року не стикалися з фінансовими проблемами. Розроблено додаткові програми економічної підтримки, які очікують на затвердження Європейською комісією. Тим часом запроваджуються варіанти відтермінування сплати податків та зменшення передоплати для покращення позицій грошових потоків компаній.

Ірландія на тлі складних торговельних умов призупинила стягнення відсоткових ставок за несвоєчасні виплати ПДВ на січень та лютий 2020 року, а зобов'язання „Платіж, як заробиш” (PAYE) на лютий та березень припинено. Усі сплати боргу в Ірландії призупинено до подальших інструкцій. Поточний статус податкового звільнення залишатиметься чинним для всіх підприємств.

Італія відтермінувала подання податкових декларацій до 30 червня 2020 року для компаній у сферах туризму, спорту, розваг, мистецтва, культури, освіти, транспорту, харчування та некомерційних організацій. Також вводяться податкові пільги до 20 000 євро для витрат, пов'язаних із санітарними заходами [4, 5, 9].

Уряд Нідерландів оголосив, що підприємства, які стикаються з проблемами ліквідності внаслідок COVID-19, можуть подати заявку на відтермінування до 3 місяців ПДВ, податку на доходи фізичних осіб та корпорацій та податку на заробітну плату. Ті підприємства, які очікують щорічний спад продажів щонайменше на 20 відсотків, мають доступ до надзвичайного фонду для покриття частини витрат на заробітну плату.

Крім того, підприємства, які були змушені тимчасово закритись, можуть мати право на компенсацію у розмірі 4000 євро. Рівні гарантій збільшуються за кількома гарантованими державою схемами позик для малого та середнього бізнесу.

Іспанія запровадила можливість відтермінування невеликих податкових боргів на державному рівні з простроченням, включаючи утримання податку на додану вартість, акцизи та податок на прибуток підприємств. Компанії отримують відстрочку на 6 місяців, без відсотків за прострочення платежів, що нараховуються протягом перших 3 місяців. Додаткова пропозиція дає можливість малому та середньому бізнесу гарантований державою кредит для зменшення втрат доходів, особливо для тих, хто займається туристичною галуззю.

Швеція запровадила субсидії на короткострокові відпустки, завдяки якій роботодавці можуть отримувати приблизно 90 відсотків витрат на заробітну плату працівникам, які скористались короткочасною відпусткою через COVID-19. Уряд також оплатить повну суму всіх витрат на лікарняні, понесені у квітні та травні 2020 року.

Швейцарія виділила 10 мільярдів швейцарських франків на підтримку компаній, які безпосередньо постраждали від пандемії. Окрім цього, передбачено 580 мільйонів швейцарських франків у вигляді банківських позик із гарантіями для малого та середнього бізнесу за зниженими відсотками.

Великобританія встановила нові гарантовані, підтримувані урядом, недорогі позики великим підприємствам та малому бізнесу для забезпечення потреб у ліквідності. З введенням нової схеми кредитування, малий та середній бізнес матиме доступ до позик на суму до 5 мільйонів фунтів стерлінгів, без сплати відсотків протягом перших 6 місяців. Впроваджується схема збереження робочих місць, згідно з якою державні дотації покриватимуть 80 відсотків заробітної плати утримуваних працівників, загалом до 2500 фунтів стерлінгів на місяць. Схема буде доступна для будь-якого роботодавця в країні мінімум 3 місяці для покриття витрат на заробітну плату, датовану датою 1 березня 2020 року. Наразі обмеження на доступне фінансування не існує. Окрім того, вдосконалюються заходи, про які було оголошено раніше. Наприклад, безвідсотковий період для схеми надання позик на карантинний період збільшено до 12 місяців; виплати ПДВ у 2 кварталі відкладено на середину червня 2020 року; підприємствам дозволено здійснювати податкові сплати до кінця фінансового року. Гранти для підприємств, які мають право на пільгу для малого бізнесу, збільшено до 10 000 фунтів стерлінгів.

3 червня 2020 року Рада ЄС (офіційно) прийняла поправки до Директиви про адміністративне співробітництво, що дозволяють державам-членам відкласти на шість місяців строки подання та обміну наступною інформацією:

- 1) автоматичний обмін інформацією про фінансові рахунки, бенефіціарами яких є податкові резиденти в іншій державі-члені (CRS / DAC2 – відстрочка на три місяці);
- 2) вимоги щодо обов'язкового розкриття інформації (MDR) для посередників та відповідних платників податків згідно (DAC6 – відстрочка на шість місяців) [8].

Директива Ради (ЄС) 2020/876 від 24 червня 2020 року (далі «Директива про відкладення DAC6»), набрала чинності 27 червня 2020 року. Зазначається можливість відтермінувати подання інформації про звітні транскордонні угоди на термін до шести місяців наступним чином:

- 1) до 28 лютого 2021 року (раніше 31 серпня 2020 року) щодо домовленостей, де перший крок був здійснений між 25 червня 2018 року та 30 червня 2020 року (так звані „історичні домовленості“).

- 2) дата початку 30-денного терміну звітування, який повинен розпочатися до 1 січня 2021 року (раніш 1 липня 2020 року). Це також застосовуватиметься до

транскордонних домовленостей, щодо яких тригер звітування виникає у період з 1 липня 2020 року до 31 грудня 2020 року.

Більшість держав-членів обрали шість місяців відстрочення подання звітності згідно з ЦАП6, за винятком Австрії (тримісячне продовження), Фінляндії та Німеччини (без відстрочки). Іспанія ще не завершила процес транспонування DAC6, а тому ще не в змозі застосовувати правила.

29 липня 2020 року юридичні документи, що відтермінують введення в дію пакету електронної комерції з ПДВ на шість місяців, були опубліковані в Офіційному віснику Європейського Союзу, тобто правила застосовуватимуться з 1 липня 2021 року замість 1 січня 2021 року [7].

Відстрочення політики інформування не лише враховує сучасні кризові умови, а й дозволяє за цей період розробити уніфіковані механізми посткарантинного відновлення та розвитку.

Таким чином, регулятивна податкова політика ЄС щодо діяльності всіх економічних агентів носить гнучкий характер і направлена на збереження економічного середовища. Туристичній сфері на трьох рівнях податкової ієрархії створені максимальні умови для збереження і створені платформи для відновлення у майбутньому періоді.

Висновки. Глобальна економічна та соціальна турбулентність, спричинена пандемією COVID-2019 вплинула на всі сфери життя як країн та і цілого світу. Економічні, передбачувано стабільні системи довели неспроможність повноцінних ефективних реакцій на неочікувані виклики. Країни, зі стійкою економічною системою, такі як більшість країн ЄС, володіючи потужними фінансовими ресурсами показали спроможність реагувати на виклики і намагатися максимально підтримати життєдіяльність своїх підприємств. Зважаючи на те, що туристична сфера, яка набирала потужних обертів у своєму розвитку протягом останніх 10 років і яка постраждала найбільше у 2020 році, максимально підтримується у загальнонаціональних вимірах, проте представники малого бізнесу немережевого формату не у повному обсязі зможуть вийти повноцінними гравцями ринку у короткостроковій перспективі. Підсумовуючи, варто зазначити, що податкова політика Європейського Союзу, яка була активно скоординована протягом короткого періоду часу дозволила частково зняти напруження з бізнес-середовища і дала можливість поступової адаптації під виклики нового часу. Окреслена проблематика є новою для економічної сфери, тому потребує подальших ґрунтовних досліджень.

1. Ведение бизнеса с Европейским Союзом: руководство для начинающих экспортёров / Посольство Великобритании в Украине. 2014. С. 55.
2. Договір про заснування Європейської Спільноти (Договір про заснування Європейського економічного співтовариства). URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/card/994_017 (дата звернення 15.10.2020).
3. Международные рекомендации по статистике туризма. ООН. 2008. URL: [https://unstats.un.org/unsd/tourism/publications/IRTS%202008%Compilation%20Guide%20\(R\).pdf3](https://unstats.un.org/unsd/tourism/publications/IRTS%202008%Compilation%20Guide%20(R).pdf3)
4. Changes in the Law on Income Tax: KPMG. URL: <https://home.kpmg/al/en/home/about/overview.html> (дата звернення 15.10.2020).
5. Eurostat: European Commission URL: http://ec.europa.eu/prelex/detail_dossier_real. (дата звернення 15.10.2020).
6. Study on the review of the VAT Special Scheme for travel agents and options for reform / European Commission. URL: https://ec.europa.eu/taxation_customs/sites/taxation/files/travel_agents_special_vat_scheme_en.pdf (дата звернення 15.10.2020).
7. Taxation and Customs Union Directorate General of the Commission (DG TAXUD). URL: https://ec.europa.eu/info/departments/taxation-and-customs-union_en (дата звернення 15.10.2020).

8. Taxation trends in the European Union / General for Taxation and Customs Union (DG TAXUD) URL: https://ec.europa.eu/taxation_customs/sites/taxation/files/taxation_trends_report_2020.pdf (дата звернення 15.10.2020).
9. Tourist tax: European Union outlook. URL: <https://europarup.com/tourist-tax-european-union-outlook/> (дата звернення 15.10.2020).
10. Travel & Tourism: Economic Impact 2017 European Union LCU. URL: <https://www.slovenia.info/uploads/dokumenti/raziskave/europe2018.pdf> (дата звернення 15.10.2020).

References

1. *Doing Business with the European Union: A Guide for Beginning Exporters*. British Embassy in Ukraine. 2014.
2. "Treaty on the Functioning of the European Union." Verkhovna Rada of Ukraine, zakon.rada.gov.ua/laws/card/994_017 Accessed 15 Oct.2020.
3. "International recommendations for tourism statistics." OON. 2008, unstats.un.org/unsd/tourism/publications/IRTS%202008%20Compilation%20Guide%20(R).pdf3 Accessed 15 Oct.2020.
4. "Changes in the Law on Income Tax." KPMG, Accessed 15 Oct.2020.
5. Eurostat: European Commission, ec.europa.eu/prelex/detail_dossier_real. Accessed 15 Oct.2020.
6. "Study on the review of the VAT Special Scheme for travel agents and options for reform." European Commission, ec.europa.eu/taxation_customs/sites/taxation/files/travel_agents_special_vat_scheme_en.pdf Accessed 15 Oct.2020.
7. "Taxation and Customs Union Directorate General of the Commission (DG TAXUD)." European Commission, ec.europa.eu/info/departments/taxation-and-customs-union_en Accessed 15 Oct.2020.
8. "Taxation trends in the European Union / General for Taxation and Customs Union (DG TAXUD)" European Commission, ec.europa.eu/taxation_customs/sites/taxation/files/taxation_trends_report_2020.pdf Accessed 15 Oct.2020.
9. "Tourist tax: European Union outlook." europarup.com, europarup.com/tourist-tax-european-union-outlook/ Accessed 15 Oct.2020.
10. "Travel & Tourism: Economic Impact 2017 European Union LCU." slovenia.info, www.slovenia.info/uploads/dokumenti/raziskave/europe2018.pdf Accessed 15 Oct.2020.

УДК 339.74

doi: 10.15330/apred.2.16.44-54

Грицишин А. Т.

МОДЕЛЮВАННЯ ТА ОЦІНКА ОСНОВНИХ ДЕТЕРМІНАНТІВ МІЖНАРОДНИХ РЕЗЕРВІВ В УКРАЇНІ

Львівський національний університет
імені Івана Франка,
Міністерство освіти і науки України,
кафедра туризму,
вул. Університетська, 1, м. Львів,
79000, Україна,
тел.: (032) 239 46 03,
e-mail: anna.hrytsyshyn@lnu.edu.ua

Анотація. Стаття присвячена дослідженню процесу управління міжнародними резервами в Україні, зокрема, моделюванню основних детермінантів резервних активів в країні. На підставі аналізу емпіричних досліджень факторів впливу на обсяг та динаміку резервних активів виокремлено шість основних груп детермінантів міжнародних резервів, а саме: розмір та рівень розвитку економіки, поточний рахунок платіжного балансу, рахунок операцій з капіталом платіжного балансу, волатильність валютного курсу, альтернативна вартість зберігання міжнародних резервів та інституційні чинники. На основі вищезгаданої класифікації

змодельовано та виконано регресійний аналіз основних детермінантів міжнародних резервів в Україні протягом 1993–2018 років. Економетричне дослідження встановило прямий та значущий вплив таких показників, як середня схильність до експорту, середня схильність до імпорту, відношення прямих іноземних інвестицій до ВВП та індекс Джонсів. Також встановлено обернений та значущий вплив альтернативної вартості зберігання міжнародних резервів. Такі показники як ВВП на душу населення та реальний ефективний валютний курс визначено статистично незначущими факторами впливу на міжнародні резерви в Україні.

У дослідженні використано такі методи: описово-аналітичний та статистико-економічний метод – під час побудови статистичних та аналітичних таблиць; моделювання та формалізації – під час побудови моделей факторів впливу на міжнародні резерви; регресійний аналіз – для перевірки валідності моделей факторів впливу на міжнародні резерви; порівняльний аналіз – для порівняння отриманих результатів дослідження.

Ключові слова: міжнародні резерви, детермінанти міжнародних резервів, моделювання детермінантів міжнародних резервів, управління міжнародними резервами.

Hrytsyshyn A. T.

MODELING AND EVALUATION OF INTERNATIONAL RESERVES DETERMINANTS IN UKRAINE

Ivan Franko National University of Lviv,
Ministry of Education and Science of Ukraine,
Department of Tourism,
Universytetska str., 1, Lviv,
79000, Ukraine,
tel.: (032) 239 46 03,
e-mail: anna.hrytsyshyn@lnu.edu.ua

Abstract. The article deals with the process of international reserves management in Ukraine, in particular, with the modeling of the main determinants of reserve assets in the country. Based on the analysis of empirical studies of factors influencing the volume and dynamics of reserve assets, six main groups of determinants of international reserves have been identified, namely: size and level of economic growth, current account of balance of payments, capital account of balance of payments, exchange rate volatility, opportunity cost of international reserves and institutional factors. Based on this classification, a regression analysis of the main determinants of international reserves in Ukraine during 1993–2018 has been conducted. The econometric study has found a direct and significant impact of such indicators as the average propensity to export, the average propensity to import, the ratio of foreign direct investment to GDP and the Joneses index. The inverse and significant impact of the opportunity cost of international reserves has also been established. Such indicators as GDP per capita and real effective exchange rate have been found to be statistically insignificant factors influencing reserves in Ukraine. The following methods have been used in the study: descriptive-analytical and statistical-economic method – to construct statistical and analytical tables; modeling and formalization – to construct models of factors influencing international reserves; regression analysis – to verify the validity of models of factors influencing international reserves; comparative analysis – to compare the results of the study.

Keywords: international reserves, determinants of international reserves, modeling of international reserves determinants, management of international reserves.

Вступ. Важливість компетентного управління міжнародними резервами зумовлена тим, що саме резерви є одним з визначальних чинників забезпечення стійкості країни до шоківих потрясінь. Дослідження міжнародних резервів доволі активно проводили протягом 1960-х, 1970-х і 1980-х років. Протягом цих десятиліть дослідники зосередили увагу насамперед на виявленні наслідків розпаду Бреттон-Вудської валютної системи на міжнародні резерви. Значне зростання міжнародних

резервів, всупереч протилежним передбаченням, змусило вчених переглянути це питання і пояснити, чому практика суперечить теорії. Здебільшого сучасні дослідження випливають з теорій, розроблених у 1970-х і 1980-х роках. Розроблено різні моделі для визначення детермінантів міжнародних резервів. Емпіричними дослідженнями Р. Геллер і М. Хан (1978) [14], С. Едвардз (1985) [11], П. Лейн і Д. Берк (2001) [16], Б. Ейхенгрін і Д. Метісон (2000) [12], Дж. Айзенман, Н. Маріон (2003) [4], А. М. Ромеро (2005) [18], М. Госселін і Н. Парент (2005) [13], І.-В. Ченг, Х. Іто, К. Квіан (2007, 2009) [5; 6], А. Делатт і Ю. Фуку (2009, 2012) [9; 10], Н. Човдхарі, М. Уддін та М. С. Іслам (2014) [7], А. Осігве, А. Окчукву та Т. Оноя (2015) [17], М. Кашіф та Др. П. Східхаран (2017) [15] та інші змогли отримати деякі пояснювальні змінні та визначити їх як детермінанти міжнародних резервів. Незважаючи на вагомий внесок учених, подальшого вивчення та дослідження потребує моделювання та оцінка основних детермінантів міжнародних резервів у світі загалом та в Україні, зокрема.

Постановка завдання. Метою статті є моделювання основних детермінантів міжнародних резервів в Україні, а також оцінка їхнього впливу на обсяги резервних активів в країні.

Результати. Процес управління міжнародними резервами в Україні розпочався у грудні 1991 року з моменту створення Національного банку України на базі українського республіканського відділення Держбанку СРСР. Управління міжнародними резервами в Україні здійснюють на основі Закону України «Про Національний банк України», Положення Національного банку України «Про політику управління міжнародними (золотовалютними) резервами» та низки міжнародних нормативно-правових актів.

Згідно зі Ст. 28 Закону України «Про Національний банк України», Національний банк забезпечує управління золотовалютними резервами держави, здійснюючи валютні інтервенції шляхом купівлі-продажу валютних цінностей на валютних ринках з метою впливу на курс національної валюти щодо іноземних валют і на загальний попит та пропозицію грошей в Україні [2].

Відповідно до Положення Національного банку України «Про політику управління міжнародними (золотовалютними) резервами» від 26 квітня 2018 року, міжнародні резерви – це зовнішні фінансові активи України, визнані світовим співтовариством як міжнародні і призначені для міжнародних розрахунків, які відображені в балансі Національного банку і перебувають в його управлінні [3].

Врахування усіх факторів, що впливають на стан і обсяги офіційних міжнародних резервів країни, є необхідним елементом валютної політики для забезпечення адекватних дій центрального банку на внутрішньому і зовнішньому валютному ринку відповідно до реальних потреб і завдань розвитку національної економіки.

Аналіз емпіричних досліджень детермінантів міжнародних резервів дав змогу виокремити шість основних груп факторів, які впливають на величину та динаміку міжнародних резервів, а саме: розмір та рівень розвитку економіки, поточний рахунок платіжного балансу, рахунок операцій з капіталом платіжного балансу, волатильність валютного курсу, альтернативна вартість зберігання міжнародних резервів та інституційні змінні [1, с. 46].

Теоретично зі збільшенням розміру та рівня розвитку економіки рівень міжнародних резервів зростатиме, а, отже, буде позитивно корельованим. У літературі ВВП, ВВП на душу населення та чисельність населення використовують як показники розміру та рівня розвитку економіки.

Поточний рахунок платіжного балансу можна виміряти такими змінними, як торговельна відкритість та волатильність експорту. У довготерміновій перспективі центральні банки збільшують свої резерви внаслідок більшого впливу зовнішніх шоків.

Отож рівень резервів має бути позитивно корельований зі збільшенням як експорту, так і імпорту.

Рахунок операцій з капіталом платіжного балансу залежить від фінансової відкритості та потенційного відтоку капіталу на основі резидентської належності у національній валюті. Отже, резерви позитивно корелюватимуть з такими змінними, як відношення потоків капіталу до ВВП та співвідношення грошової маси до ВВП, що засвідчуватиме потенційний попит на іноземні активи з внутрішніх джерел.

Гнучкість валютного курсу, зазвичай, важлива: вона знижує попит на резерви, оскільки центральним банкам більше не потрібні великі запаси резервів для управління фіксованими або прив'язаними обмінними курсами. Оскільки існує «страх плавати», гнучкість, зазвичай, вимірюють фактичною нестабільністю обмінного курсу.

Існує альтернативна вартість зберігання резервів, оскільки існує різниця у національній та іноземній відсотковій ставці. Однак ця змінна часто незначуща в емпіричній літературі, що, ймовірно, відображає проблеми вимірювання.

Що стосується інституційних чинників, то їхня роль набула особливого значення останніми роками. Проте складно однозначно стверджувати про їхній позитивний чи негативний вплив на формування міжнародних резервів.

З метою виявлення особливостей динаміки обсягів міжнародних резервів в Україні, підвищення точності прогнозів та ефективності проведення заходів щодо їхнього управління в умовах сучасної економічної ситуації в світі здійснено економетричне дослідження основних детермінантів міжнародних резервів. Регресійний аналіз та економетричне моделювання основних детермінантів міжнародних резервів в Україні здійснено за допомогою пакету E-views на основі річних даних за 1993–2018 роки. У дослідженні детермінанти міжнародних резервів України було оцінено за такими показниками:

GDPPERCAP – ВВП на душу населення (дол. США);

IMP – імпорт товарів і послуг (дол. США);

EXP – експорт товарів і послуг (дол. США);

FDI – прямі іноземні інвестиції (дол. США);

GDP – валовий внутрішній продукт (дол. США);

REER – реальний ефективний валютний курс;

INTRATE – реальна відсоткова ставка (%);

LIBOR – середньозважена відсоткова ставка (%);

JONESES – індекс Джонсів (дол. США);

RES – обсяги міжнародних резервів (дол. США).

Для моделювання детермінантів міжнародних резервів в Україні використано логарифмічно-лінійні економетричні моделі. В емпіричному моделюванні використано натуральні логарифми змінних. Використання натуральних логарифмів дало змогу згладити дисперсію та отримати адекватні економетричні моделі.

Оцінку та трактування отриманих значень коефіцієнтів зроблено залежно від типу моделі. Для подвійної логарифмічної моделі (double-log model) коефіцієнт біля пояснювальної змінної показує, на скільки відсотків зростає залежна змінна при зростанні незалежної змінної на 1%. Для лог-лінійної моделі (semi-log model) коефіцієнт біля пояснювальної змінної показує, на скільки відсотків зростає залежна змінна зі зростанням незалежної змінної на одну одиницю [8, с. 220].

На підставі попереднього економіко-математичного аналізу, оцінюючи та порівнюючи різні економетричні моделі, обрано такі специфікації:

1) модель 1 з урахуванням середньої схильності до експорту:

$$\ln RES_t = \beta_1 + \beta_2 \times \ln GDPPERCAP_t + \beta_3 \times (EXP/GDP)_t + \beta_4 \times (FDI/GDP)_t + \beta_5 \times \ln REER_t + \beta_6 \times (INTRATE-LIBOR)_t + \beta_7 \times \ln RES_{t-1} + \varepsilon_t; \quad (1)$$

2) модель 2 з урахуванням середньої схильності до імпорту:

$$\ln RES_t = \beta_1 + \beta_2 \times \ln GDP_{PERCAP}_t + \beta_3 \times (IMP/GDP)_t + \beta_4 \times (FDI/GDP)_t + \beta_5 \times \ln REER_t + \beta_6 \times (INTRATE-LIBOR)_t + \beta_7 \times \ln RES_{t-1} + \varepsilon_t \quad (2)$$

Згідно з економічною теорією моделі (1) та (2) включають такі фактори впливу на міжнародні резерви, як показник рівня розвитку економіки країни, що вимірюється за допомогою ВВП на душу населення GDP_{PERCAP}_{it} ; показник поточного рахунку платіжного балансу, що характеризується середньою схильністю до імпорту $(IMP/GDP)_{it}$; показник рахунку операцій з капіталом платіжного балансу, що характеризується відношенням прямих іноземних інвестицій (ПІІ) до ВВП $(FDI/GDP)_{it}$; волатильність валютного курсу, що описується реальним ефективним валютним курсом $REER_{it}$; альтернативну вартість зберігання міжнародних резервів, що обчислюється як різниця між внутрішньою реальною відсотковою ставкою та ставкою LIBOR $(INTRATE-LIBOR)_{it}$; попередній обсяг міжнародних резервів $RES_{i \ t-1}$; β_j – параметри регресії; ε_{it} – похибка регресії.

Модель оцінено за допомогою методу найменших квадратів. Результати оцінювання наведено в табл. 1.

Слід зазначити, що обчислені значення коефіцієнта детермінації R^2 (0,95), його скоригованого значення R^2 (0,93) та статистики Фішера вказують на адекватність використаної специфікації, а значення статистики Дарбіна-Уотсона (2,02 у моделі 1 та 2,31 у моделі 2) – на відсутність автокореляції залишків, що засвідчує високу якість розроблених моделей.

Аналізуючи отримані показники двох моделей, можна зробити висновок, що обсяг міжнародних резервів в Україні найбільш значуще залежить від відношення прямих іноземних інвестицій до ВВП. Якщо цей показник збільшується на 0,01, то обсяг резервних активів зростає на 11 %. Також значущими виявлено середню схильність до імпорту та середню схильність до експорту, що характеризують поточний рахунок платіжного балансу. Зі зростанням середньої схильності до імпорту на 0,01 міжнародні резерви збільшуються на 4 %, а зі зростанням середньої схильності до експорту – на 3 %.

Вплив попереднього значення обсягу міжнародних резервів вказує на інерцію у змінах, часткове пристосування до нових умов, нездатність центрального банку миттєво реагувати і змінювати ситуацію на ринку. Еластичність обсягу міжнародних резервів за обсягом міжнародних резервів у попередньому періоді становить 0,6 (у моделі 1) та 0,7 (у моделі 2), відповідно.

ВВП на душу населення, реальний ефективний валютний курс та альтернативну вартість зберігання міжнародних резервів визначено незначущими показниками у моделі, а, отже, вони не впливають на формування обсягів міжнародних резервів в Україні.

Для подальшого дослідження до моделей було додано ще одну незалежну змінну – індекс Джонсів. Індекс Джонсів (від англ. to keep up with Joneses – не відставати від Джонсів) – інституційний фактор впливу на формування міжнародних резервів. Припускають, що обсяг міжнародних резервів у певній країні залежить від обсягу резервних активів її географічних країн-сусідів. Обчислено індекс Джонсів $JONESES_t$ як суму міжнародних резервів усіх країн Центральної та Східної Європи, що є географічними сусідами України, а саме – Болгарії, Чехії, Угорщини, Польщі, Румунії, Естонії, Латвії, Литви, Словаччини та Словенії.

Таблиця 1

Оцінка впливу основних детермінантів міжнародних резервів в Україні протягом 1993–2018 років (кількість спостережень: 25)

Table 1

Impact of the main determinants of international reserves in Ukraine during 1993–2018 (number of observations: 25)

Показник	Модель 1		Модель 2	
	Коефіцієнт	t-статистика (ймовірність)	Коефіцієнт	t-статистика (ймовірність)
ВВП на душу населення	0,421	0,872 (0,394)	- 0,058	- 1,114 (0,910)
Середня схильність до імпорту	–	–	3,951*	1,710 (0,098)
Середня схильність до експорту	2,984*	1,862 (0,079)	–	–
Відношення ПІП до ВВП	11,182**	2,096 (0,049)	11,123**	2,046 (0,050)
Реальний ефективний валютний курс	0,020	0,334 (0,973)	0,130	0,201 (0,843)
Альтернативна вартість МР	- 0,008	- 1,362 (0,189)	- 0,012	- 1,669 (0,112)
Попередній обсяг МР	0,571**	2,307 (0,033)	0,696**	2,741 (0,013)
C	4,867	1,004 (0,328)	4,555	0,894 (0,384)
Коефіцієнт детермінації R ²	0,948		0,947	
Скоригований R ²	0,931		0,929	
Статистика Дарбіна-Уотсона	2,018		2,314	
F-статистика (ймовірність)	55,142 (0,000)		53,667 (0,000)	

* 90 % рівень значущості коефіцієнтів;

** 95 % рівень значущості коефіцієнтів;

*** 99 % рівень значущості коефіцієнтів.

Джерело: власні розрахунки автора за даними Світового банку [19].

З метою з'ясування, чи справджується для України твердження «не відставати від Джонсів» та чи справді обсяги міжнародних резервів країн ЦСЄ впливають на формування резервних активів в Україні, було побудовано дві нові моделі:

1) модель 3 з урахуванням середньої схильності до експорту та індексу Джонсів:

$$\ln RES_t = \beta_1 + \beta_2 \times \ln GDP_{PERCAP}_t + \beta_3 \times (EXP/GDP)_t + \beta_4 \times (FDI/GDP)_t + \beta_5 \times \ln REER_t + \beta_6 \times (INTRATE-LIBOR)_t + \beta_7 \times \ln RES_{t-1} + \beta_8 \times \ln JONESES_t + \varepsilon_t; \quad (3)$$

2) модель 4 з урахуванням середньої схильності до імпорту та індексу Джонсів:

$$\ln RES_t = \beta_1 + \beta_2 \times \ln GDP_{PERCAP}_t + \beta_3 \times (IMP/GDP)_t + \beta_4 \times (FDI/GDP)_t + \beta_5 \times \ln REER_t + \beta_6 \times (INTRATE-LIBOR)_t + \beta_7 \times \ln RES_{t-1} + \beta_8 \times \ln JONESSES_t + \varepsilon_t \quad (4)$$

Моделі оцінено за допомогою методу найменших квадратів. Результати оцінювання наведено в табл. 2

Таблиця 2

Оцінка впливу основних детермінантів міжнародних резервів в Україні протягом 1993–2018 років (кількість спостережень: 25)

Table 2

Impact of the main determinants of international reserves in Ukraine during 1993–2018 (number of observations: 25)

Показник	Модель 3		Модель 4	
	Коефіцієнт	t-статистика (ймовірність)	Коефіцієнт	t-статистика (ймовірність)
ВВП на душу населення	- 0,531	- 0,781 (0,446)	- 0,925	- 1,365 (0,190)
Середня схильність до імпорту	–	–	3,285	1,486 (0,155)
Середня схильність до експорту	2,605*	1,721 (0,098)	–	–
Відношення ПІІ до ВВП	9,709*	1,919 (0,072)	9,786*	1,889 (0,076)
Реальний ефективний валютний курс	1,909	1,661 (0,115)	1,950	1,654 (0,116)
Альтернативна вартість МР	- 0,013*	- 2,087 (0,052)	- 0,015**	- 2,253 (0,037)
Індекс Джонсів	1,302*	1,875 (0,078)	1,284*	1,805 (0,088)
Попередній обсяг МР	0,479*	2,021 (0,059)	0,586**	2,373 (0,029)
С	- 27,891	- 1,543 (0,141)	- 27,516	- 1,549 (0,153)
Коефіцієнт детермінації R ²	0,957		0,956	
Скоригований R ²	0,939		0,937	
Статистика Дарбіна-Уотсона	2,108		2,334	
F-статистика (Ймовірність)	54,375 (0,000)		52,239 (0,000)	

* 90 % рівень значущості коефіцієнтів;

** 95 % рівень значущості коефіцієнтів;

*** 99 % рівень значущості коефіцієнтів.

Джерело: власні розрахунки автора за даними Світового банку [19].

Обчислені значення коефіцієнтів детермінації R^2 (0,95), скоригованих коефіцієнтів детермінації R^2 (0,93) та статистик Фішера засвідчують адекватність специфікацій моделей; значення статистики Дарбіна-Уотсона (2,11 у моделі 3 та 2,33 у моделі 4) вказує на відсутність автокореляції залишків, що засвідчує високу якість розроблених моделей.

Аналізуючи отримані показники, можна зробити висновок: на відміну від попередніх двох моделей, обсяг міжнародних резервів в Україні найбільш значуще залежить від альтернативної вартості зберігання міжнародних резервів, а не від відношення прямих іноземних інвестицій до ВВП. Наприклад, міжнародні резерви скорочуються на 1,3 % (у моделі 3) та на 1,5 % (у моделі 4) зі зростанням альтернативної вартості зберігання резервів на одну одиницю. Відношення ПІ до ВВП також є значущим показником в обох моделях. Якщо цей показник збільшується на 0,01, то обсяг резервних активів зростає на 9,7 %.

У моделі 3 статистично значущою є середня схильність до експорту, що характеризує поточний рахунок платіжного балансу. Зі зростанням середньої схильності до експорту на 0,01 міжнародні резерви збільшуються на 2,6 %.

У порівнянні з попередніми моделями отримано новий статистично значущий показник – індекс Джонсів. Якщо міжнародні резерви країн-сусідів ЦСЄ зростають на 10 %, то обсяги міжнародних резервів України зростають в середньому на 13 %.

Спостерігається також вплив попереднього значення обсягу міжнародних резервів на формування поточних резервних активів. Еластичність обсягу міжнародних резервів за обсягом міжнародних резервів у попередньому періоді становить 0,5 (у моделі 3) та 0,6 (у моделі 4), відповідно.

ВВП на душу населення, реальний ефективний валютний курс, а також середня схильність до імпорту (у моделі 4) не впливають на формування обсягів міжнародних резервів в Україні.

Підсумовуючи, слід порівняти як змінилися основні детермінанти міжнародних резервів в Україні після включення в моделі такої незалежної змінної, як індекс Джонсів.

Як видно з табл. 3 в усіх специфікаціях моделей статистично значущим показником є відношення прямих іноземних інвестицій до ВВП. Зі зростанням цього показника обсяг резервних активів в Україні зростає. У моделях 1, 2 та 3 на відміну від моделі 4, значущими є середня схильність до експорту та середня схильність до імпорту. Значення цього показника також позитивно корелює з обсягом міжнародних резервів.

Індекс Джонсів, що характеризує вплив обсягів міжнародних резервів країн-сусідів на обсяги резервних активів в Україні, є значущим показником у всіх моделях з врахування цього чинника.

Також у моделях з врахуванням індексу Джонсів визначено ще один статистично значущий показник, на відміну від моделей 1 та 2, а саме – альтернативну вартість зберігання міжнародних резервів. Зростання різниці між внутрішньою реальною відсотковою ставкою та ставкою LIBOR призводить до скорочення обсягів резервних активів в Україні.

Визначено, що ВВП на душу населення та реальний ефективний валютний курс не впливають на формування міжнародних резервів у всіх специфікаціях моделей.

Порівняння впливу детермінантів міжнародних резервів в Україні

Table 3

Comparison of the influence of international reserves determinants in Ukraine

Показник	Модель 1 (1)	Модель 3 (3)	Модель 2 (2)	Модель 4 (4)
ВВП на душу населення	Незначущий	Незначущий	Незначущий	Незначущий
Середня схильність до імпорту	–	–	Прямий *	Незначущий
Середня схильність до експорту	Прямий *	Прямий *	–	–
Відношення ПІ до ВВП	Прямий **	Прямий *	Прямий **	Прямий **
Реальний ефективний валютний курс	Незначущий	Незначущий	Незначущий	Незначущий
Альтернативна вартість МР	Незначущий	Обернений *	Незначущий	Обернений **
Індекс Джонсів	–	Прямий *	–	Прямий *
Попередній обсяг МР	Прямий **	Прямий *	Прямий **	Прямий **

* 90 % рівень значущості коефіцієнтів;

** 95 % рівень значущості коефіцієнтів;

*** 99 % рівень значущості коефіцієнтів.

Джерело: складено автором на основі власних розрахунків.

Висновки. Результати моделювання основних детермінантів міжнародних резервів в Україні засвідчили, що зі зростанням таких показників, як відношення прямих іноземних інвестицій до ВВП, середня схильність до імпорту, середня схильність до експорту та індекс Джонсів, обсяг резервних активів у країні зростає. Своєю чергою, зі зростанням альтернативної вартості зберігання міжнародних резервів, обсяги міжнародних резервів в Україні скорочуються.

Загалом можна константувати, що оптимізація процесу управління міжнародними резервами потребує ґрунтовних спеціальних знань, умінь та навичок не одного спеціаліста. Саме тому до процесу управління резервними активами варто залучати незалежних інвестиційних консультантів. Задля уникнення втрат при управлінні міжнародними резервами необхідно відстежувати зміни кон'юнктури на світових валютних ринках; прогнозувати оцінки стану міжнародних розрахунків країни; орієнтуватися на потреби обслуговування зовнішнього боргу; враховувати прогнозування коливань обмінних курсів та різні чинники, які впливають на курс національної валюти.

1. Лапчук Б. Ю., Грицишин А. Т. Аналіз емпіричних досліджень детермінантів міжнародних резервів. *Економічний форум*. 2018. № 4. С. 41–47.

2. Про Національний банк України : Закон України від 20.05.1999 № 679-XIV. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/679-14> (дата звернення : 19.09.2020).
3. Про політику управління міжнародними (золотовалютними) резервами : Положення Національного банку України від 26.04.2018 № 229-рш. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/vr229500-18> (дата звернення : 19.09.2020).
4. Aizenman J., Marion N. The high demand for international reserves in the Far East: What is going on? URL : https://www.researchgate.net/publication/4805861_The_High_Demand_for_International_Reserves_in_the_Far_East_What's_Going_On (дата звернення : 19.09.2020).
5. Cheung Y.-W., Ito H. A Cross-Country Empirical Analysis of International Reserves. URL : http://web.pdx.edu/~ito/Reserves-II_27April07.pdf (дата звернення : 19.09.2020).
6. Cheung Y.-W., Qian X. Hoarding of International Reserves: Mrs Machlup's Wardrobe and the Joneses. *Review of International Economics*. 2009. Vol. 17(4). P. 824–843.
7. Chowdhury N. M., Uddin M. J., Islam M. S. An Econometric Analysis of the Determinants of Foreign Exchange Reserves in Bangladesh. URL : <http://www.sciencepublishinggroup.com/journal/paperinfo.aspx?journalid=174&doi=10.11648/j.jwer.20140306.12> (дата звернення : 19.09.2020).
8. Damodar N. Gujarati. *Essentials of Econometrics*. McGraw Hill Education, 2009. 554 p.
9. Delatte A., Fouquau J. The Determinants of International Reserves in the Emerging Countries: A Non-Linear Approach. URL : https://mpira.ub.uni-muenchen.de/16311/1/MPRA_paper_16311.pdf (дата звернення : 19.09.2020).
10. Delatte A.-L., Fouquau J. What Drove the Massive Hoarding of International Reserves in Emerging Economies? A Time-varying Approach. *Review of International Economics*. 2012. Vol. 20. P. 64–176.
11. Edwards S. The Demand for International Reserves and Exchange Rate Adjustments. URL : <https://www.jstor.org/stable/2553969?seq=1> (дата звернення : 19.09.2020).
12. Eichengreen B., Mathieson D. The Currency Composition of Foreign Exchange Reserves: Retrospect and Prospect. *IMF Working Paper WP/00/131*. 2000.
13. Gosselin M.-A., Parent N. An Empirical Analysis of Foreign Exchange Reserves in Emerging Asia. URL : <https://www.bankofcanada.ca/wp-content/uploads/2010/02/wp05-38.pdf> (дата звернення : 19.09.2020).
14. Heller R., Kahn M. The Demand for International Reserves under Fixed and Floating Exchange Rates. *IMF Staff Papers*. 1978. P. 623–649.
15. Kashif M., Sridharan P. Factors Affecting International Reserves: With Special Reference to Sri Lanka. URL : https://www.academia.edu/28758687/Factors_Affecting_International_Reserves_With_Special_Reference_to_Sri_Lanka (дата звернення : 19.09.2020).
16. Lane P., Burke D. The Empirics of Foreign Reserves. URL : <https://ideas.repec.org/p/tcd/tcdceg/20013.html>.
17. Osigwe A., Okechukwu A., Onoja T. Modeling the Determinants of Foreign Reserves in Nigeria. URL : <https://www.iiste.org/Journals/index.php/%20DCS/article/%20viewFile/26629/27278> (дата звернення : 19.09.2020).
18. Romero A. M. Comparative Study: Factors that Affect Foreign Currency Reserves in China and India. URL : <https://pdfs.semanticscholar.org/06c8/0658acbec41c4db6b7cee6afcd821643610b.pdf> (дата звернення : 19.09.2020).
19. World Development Indicators. URL : <http://data.worldbank.org/data-catalog/world-development-indicators> (дата звернення : 19.09.2020).

References

1. Lapchuk, B. Yu., and A. T. Hrytsyshyn. "Analysis of the empirical studies of international reserves determinants." *Economic forum*, no. 4, 2018, pp. 41–47.
2. "On The National Bank of Ukraine. The Law of Ukraine." The Verkhovna Rada of Ukraine, zakon.rada.gov.ua/laws/show/679-14. Accessed 19 Sep. 2020.
3. "On the Policy of Management of International Reserves. Regulations of the National Bank of Ukraine." The Verkhovna Rada of Ukraine, zakon.rada.gov.ua/laws/show/vr229500-18. Accessed 19 Sep. 2020.
4. Aizenman, J., and N. Marion. "The high demand for international reserves in the Far East: What is going on?" *Research Gate*, www.researchgate.net/publication/4805861_The_High_Demand_for_International_Reserves_in_the_Far_East_What's_Going_On. Accessed 19 Sep. 2020.

5. Cheung, Y.-W. and H. Ito. "A Cross-Country Empirical Analysis of International Reserves." Web PDX, web.pdx.edu/~ito/Reserves-II_27April07.pdf. Accessed 19 Sep. 2020.
6. Cheung, Y.-W. and X. Qian. "Hoarding of International Reserves: Mrs Machlup's Wardrobe and the Joneses." *Review of International Economics*, vol. 17(4), 2009, pp. 824–843.
7. Chowdhury, N. M., Uddin, M. J., and M. S. Islam. "An Econometric Analysis of the Determinants of Foreign Exchange Reserves in Bangladesh." Science Publishing Group, www.sciencepublishinggroup.com/journal/paperinfo.aspx?journalid=174&doi=10.11648/j.jwer.20140306.12. Accessed 19 Sep. 2020.
8. Damodar, N. G. *Essentials of Econometrics*. McGraw Hill Education, 2009, 554 p.
9. Delatte, A., and J. Fouquau. "The Determinants of International Reserves in the Emerging Countries: A Non-Linear Approach." Munich Personal RePEc Archive, mpra.ub.uni-muenchen.de/16311/1/MPRA_paper_16311.pdf. Accessed 19 Sep. 2020.
10. Delatte, A.-L., and J. Fouquau. "What Drove the Massive Hoarding of International Reserves in Emerging Economies? A Time-varying Approach." *Review of International Economics*, vol. 20, 2012, pp. 64–176.
11. Edwards, S. "The Demand for International Reserves and Exchange Rate Adjustments." JSTOR, www.jstor.org/stable/2553969?seq=1. Accessed 19 Sep. 2020.
12. Eichengreen, B., and D. Mathieson. "The Currency Composition of Foreign Exchange Reserves: Retrospect and Prospect." *IMF Working Paper* WP/00/131. 2000.
13. Gosselin, M.-A., and N. Parent. "An Empirical Analysis of Foreign Exchange Reserves in Emerging Asia." Bank of Canada, www.bankofcanada.ca/wp-content/uploads/2010/02/wp05-38.pdf. Accessed 19 Sep. 2020.
14. Heller, R., and M. Kahn. "The Demand for International Reserves under Fixed and Floating Exchange Rates." *IMF Staff Papers*, 1978, pp. 623–649.
15. Kashif, M., and P. Sridharan. "Factors Affecting International Reserves: With Special Reference to Sri Lanka." Academia Edu, www.academia.edu/28758687/Factors_Affecting_International_Reserves_With_Special_Reference_to_Sri_Lanka. Accessed 19 Sep. 2020.
16. Lane, P., and D. Burke. "The Empirics of Foreign Reserves." Ideas, ideas.repec.org/p/tcd/tcdceg/20013.html. Accessed 19 Sep. 2020.
17. Osigwe, A., Okechukwu, A., and T. Onoja. "Modeling the Determinants of Foreign Reserves in Nigeria." IISTE, www.iiste.org/Journals/index.php/%20DCS/article/%20viewFile/26629/27278. Accessed 19 Sep. 2020.
18. Romero, A. M. "Comparative Study: Factors that Affect Foreign Currency Reserves in China and India." Research Gate, www.researchgate.net/publication/28326248_Comparative_Study_Factors_that_Affect_Foreign_Currency_Reserves_in_China_and_India. Accessed 19 Sep. 2020.
19. World Development Indicators. The World Bank, data.worldbank.org/data-catalog/world-development-indicators. Accessed 19 Sep. 2020.

УДК 339.92

doi: 10.15330/apred.2.16.54-62

Галазюк Н.М.

ФОРМУВАННЯ ТА НАРОЩЕННЯ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ В УМОВАХ ПОГЛИБЛЕННЯ ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ УКРАЇНИ

Луцький національний технічний університет,
кафедра міжнародних економічних відносин,
вул. Ковалевська, 29, м. Луцьк,
43000, Україна,
тел.: +380506788030,
e-mail: galazyk-n@ukr.net

Анотація. Розвиток глобалізаційних процесів роблять залежними усі країни від світових ринків капіталів, товарів та послуг, внаслідок чого усі країни отримують, як шоки, так і стимули для свого економічного розвитку. Не дивно, що від успіхів чи невдач у розвитку зовнішньоекономічних відносин сьогодні залежать темпи та характер розвитку переважної більшості країн світу.

Сучасна зовнішньоекономічна політика України направлена на європейську інтеграцію та просування продукції вітчизняного товаровиробника на європейський ринок, проте збільшення експортного потенціалу можливе за рахунок оновленні або модернізації технологічних процесів виробництва продукції та пристосування до міжнародних стандартів якості, які висувають країни-імпортери.

У структурі українського експорту, бачимо перевагу сировини та продуктів нижчого рівня переробки. Саме тому, на сьогоднішній день стає актуальною проблема розвитку і диверсифікації експортного потенціалу країни, успіх у вирішенні якої буде визначатися масштабами і ефективністю участі України у міжнародному поділі праці в умовах поглиблення глобалізації світового господарства.

Україна має стати країною з вільною економікою, що передбачає формування сприятливого бізнес-середовища з низьким податковим тиском, мінімізації втручання держави в прийняття економічних рішень. До складових відкритості, як правило, належать: лібералізація зовнішньої торгівлі, встановлення чітких зв'язків між внутрішньою і зовнішньою ціновою і валютною динамікою, готовністю вітчизняних товаровиробників до конкурентної боротьби на світових ринках.

В даній статті об'єктом вивчення є процес формування та нарощення експортного потенціалу України в умовах євроінтеграційних перетворень.

У процесі дослідження використовувались специфічні та загальноекономічні методи, а саме, абстрактно-логічний, статистичного дослідження, визначення абсолютних, відносних величин, ряди динаміки, а також метод єдності історичного та логічного, аналіз і синтез та інші наукові методи дослідження.

Ключові слова: зовнішня торгівля, експорт, імпорт, експорт товарів, імпорт товарів, експорт послуг, імпорт послуг, євроінтеграція.

Galaziuk N.M.

FORMATION AND INCREASE OF EXPORT POTENTIAL IN THE CONDITIONS OF DEEPENING OF EUROPEAN INTEGRATION PROCESSES OF UKRAINE

Lutsk National Technical University,
Business Faculty,
Kovalevska str., 29, Lutsk,
43000, Ukraine,
tel.: +380506788030,
e-mail: galazyk-n@ukr.net

Abstract. The development of globalization processes makes all countries dependent on world markets for capital, goods and services, as a result of which all countries receive both shocks and incentives for their economic development. Not surprisingly, the pace and nature of development of the vast majority of countries around the world today depend on the successes or failures in the development of foreign economic relations. Ukraine's current foreign economic policy is aimed at European integration and promotion of domestic products on the European market, but increasing export potential is possible by updating or modernizing production processes and adapting to international quality standards set by importing countries.

In the structure of Ukrainian exports, we see the advantage of raw materials and products of lower processing. That is why today the problem of development and diversification of the country's export potential is becoming urgent, the success of which will be determined by the scale and effectiveness of Ukraine's participation in the international division of labor in the deepening globalization of the world economy.

Ukraine must become a country with a free economy, which provides for the formation of a favorable business environment with low tax pressure, minimizing state intervention in economic decision-making. The components of openness, as a rule, include: liberalization of foreign trade, the establishment of clear links between domestic and foreign price and currency dynamics, the willingness of domestic producers to compete in world markets.

In this article, the object of study is the process of formation and increase of export potential of Ukraine in the conditions of European integration transformations.

The study used specific and general economic methods, namely, abstract-logical, statistical research, determination of absolute, relative quantities, time series, as well as the method of unity of historical and logical, analysis and synthesis and other scientific research methods.

Key words: foreign trade, export, import, export of goods, import of goods, export of services, import of services, eurointegration

Вступ. Сьогодні головним фактором, що впливає на стан світового господарства, структуру, динаміку та показники розвитку національної економіки будь-якої країни світу є її зовнішньоекономічна діяльність. Стрімкі темпи розвитку глобалізаційних процесів роблять залежними усі країни від світових ринків капіталів, товарів та послуг, внаслідок чого усі країни отримують, як шоки, так і стимули для свого економічного розвитку. Не дивно, що від успіхів чи невдач у розвитку зовнішньоекономічних відносин сьогодні залежать темпи та характер розвитку переважної більшості країн світу.

За усі роки незалежності в Україні вибудувалася експортоорієнтована модель економічного розвитку, ключову роль в якій відіграє експорт, як основний засіб економічного зростання, активізації явних та потенційних конкурентних переваг, основна мета якого зменшити розрив за рівнем розвитку нашої держави та економічно розвинутих країн. Серед пріоритетних напрямів економічного розвитку України є зростання темпів зовнішньоекономічної діяльності, налагодження та розвиток взаємовигідних партнерських відносин із зарубіжними країнами, які мають базуватися на збільшенні рівня експортного потенціалу.

Постановка завдання. Питання формування та нарощення експортного потенціалу є складними та різносторонніми. Вони зачіпають, як внутрішні, так і зовнішні економічні аспекти життя країни. Тому зазначені питання активно обговорюються та досліджуються вітчизняними та зарубіжними вченими, Ліндерт П., Портер М., Рогов В.В., Сейфуллаєва М.Е., Є. Савельєв, О. Станіславський, М. Мальська, М. Козік, Т. Голікова, В. Рогачова, І. Ляшко, Т. Гордєєва та інші. Проте, є ряд питань, що недостатньо досліджені в літературних джерелах, щодо висвітлення суті та оцінки експортного потенціалу та його взаємозв'язок з конкурентоспроможністю країни на світовому ринку.

Ціллю даної статті є дослідження та оцінка реалізації експортного потенціалу України в умовах євроінтеграційних перетворень, окреслення перспективних напрямів нарощення експортного потенціалу України.

Результати. Ефективна зовнішньоекономічна діяльність країни сприяє відтворенню її експортного потенціалу, залученню іноземних інвестицій та підвищенню конкурентоздатності українських товарів на світових ринках. Основною складовою зовнішньоекономічної діяльності є експорт, що «розглядається як вивіз за межі країни товарів для реалізації їх на зовнішньому ринку або як кількість та вартість вивезених за кордон товарів» [4, с. 305].

Зовнішня торгівля в умовах сьогодення виступає як невід'ємний складовий елемент національної економіки, вагоме джерело отримання іноземної валюти, основний чинник інтеграції країни в систему світогосподарських зв'язків.

Слід зауважити, що експортний потенціал насамперед пов'язаний з конкурентоспроможністю продукції, яка виробляється для реалізації на міжнародному ринку. «Враховуючи, той факт, що конкурентоспроможність будь якої країни має трьохрівневу будову, зокрема, країна, галузі національної економіки та окремі підприємства, то необхідно звернути увагу на існування тісного взаємозв'язку між зростанням конкурентоспроможності продукції на міжнародному ринку та нарощення експортного потенціалу національної економіки» [7].

Експортний потенціал країни визначається загальними обсягами товарів та послуг, що можуть бути виготовлені у економічній, соціальній та виробничій сферах та реалізовані за межами країни з максимальною вигодою для країни та прибутками для вітчизняних підприємств [6, с.117]. Відомо, що Україна володіє значним експортним потенціалом, який зосереджений в агропромисловому та енергетичному комплексах, а також у видобувних і обробних галузях промисловості країни, проте реалізується він неефективно, а розвивається недостатньо.

Журнал «Топ-100» визначив 100 найкрупніших експортерів України за результатами 2017 року. Головні українські експортери відносяться в першу чергу до галузей важкої промисловості та агросектору. Зокрема, у шести із двадцяти компаній основний вид діяльності – це виробництво чавуну, сталі та феросплавів, у чотирьох – оптова торгівля зерном, необробленим тютюном, насінням та кормами для тварин, ще у трьох – видобуток залізної руди.

Більшість компаній відносяться до історично промислового та аграрного сходу та півдню України, а також до центру ведення бізнесу в країні – Києву [13].

Аналітична інформація, щодо десятки найбільших експортерів товарів з України представлена в табл. 1.

Таблиця 1

ТОП – 10 експортерів товарів з України за 2017 рік

Table 1

TOP - 10 exporters of goods from Ukraine in 2017

Місце	Компанія	2017р., млн.грн.	Ріст 2017, %
1	«АрселорМіттал Кривий Ріг»	49500 - 50000	16,5
2	«Азовсталь»	43500 - 43500	83,2
3	«Кернел-Трейд»	42500 - 43500	14,4
4	ММК ім. Ілліча	37000 - 37500	56,1
5	«Запоріжсталь»	30500 – 31500	42,4
6	АДМ Трейдинг Україна	20000 - 20500	113,1
7	Полтавський ГОК	18000 - 18500	10,3
8	Нибулон	17500 - 18000	17,7
9	Сантрейд	17000 - 17500	32,9
10	АТ Каргилл	16500 — 17000	6,2

Джерело: складено автором за [13].

Трійка лідерів практично не змінюється. ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг», найбільше українське підприємство гірничо-металургійного комплексу, *виробництво сталі, чавуну та феросплавів*, частка на ринку металопродукції складає 20% [1], об'єми експорту за 2017 рік зросли на 16,5%.

На другому місці ТОП -100 рейтингу найбільших експортерів України ПРАТ Азовсталь, підприємства з повним металургійним циклом, монополіст в Україні з випуску деяких видів металопрокату. За об'ємом доходу займає третє місце в Україні

серед металургійних підприємств, за даними журналу обсяг експорту у 2017 році зріс на 83,2%.

«Замикає трійку лідерів із зростанням експорту у 2017 році на 14,4% провідний у світі та найбільший в Україні виробник та експортер соняшникової олії, ключовий постачальник сільськогосподарської продукції з регіону Чорноморського басейну на світові ринки агрохолдинг «Кернел-Трейд» [10].

«З ростом товарного виробництва розвивається і ринок, як засіб обміну продуктів, що призначені для продажу, а не споживання самими виробниками» [3].

На сьогоднішній день, зовнішня торгівля розглядається як важливий фактор підвищення рівня конкурентоспроможності вітчизняної економіки, та критерій прогресивного розвитку національного господарства в цілому.

Структуру зовнішньої торгівлі будь якої країни слід розглядати з двох боків:

- по-перше, з погляду товарного наповнення;
- по-друге, з погляду географічного розподілу.

Товарна структура експорту товарів України включає 20 товарних груп, а саме «живі тварини, продукти тваринного походження; продукти рослинного походження; жири та олії тваринного і рослинного походження; готові харчові продукти; мінеральні продукти; продукція хімічної та пов'язаної з нею промисловості; полімерні матеріали, пластмаси та вироби з них; шкури необроблені, шкіра вичищена; деревина та вироби з дерева; маса з деревини або ін.. волокнистих целюлозних матеріалів; текстильні матеріали і вироби; взуття, головні убори, парасольки; вироби з каменю, гіпсу, цементу; перли природні або культивовані, дорогоцінне або напівдорогоцінне каміння; недорогочінні метали та вироби з них; машини, обладнання та механізми; електротехнічне обладнання; засоби наземного транспорту, літальні апарати, плавучі засоби; прилади та апарати оптичні, фотографічні; різні промтовари; товари мистецтва» [11, с.200].

Слід зауважити, що послуги на ринку можуть бути, як самостійним об'єктом торгівлі, так і супроводжувати товари, що продається. Основним чинником зростання зовнішньої торгівлі послугами, та їх диверсифікації стали розвиток інформаційних технологій та попит на продукцію комп'ютерного виробництва, та послуги, які не прив'язані до матеріальних носіїв. «Експорт послуг складає приблизно 1,5 трлн. дол. США або понад 20 % всієї світової торгівлі» [8, с.48].

Експорт послуг – це перспективний та популярний вид діяльності в Україні. Саме тому, значний інтерес на сьогоднішній день становить аналіз та оцінка тенденцій експорту послуг в українській економіці, їх, як товарної так і географічної структур, окреслення основних проблем розвитку експорту послуг.

Товарна структура експорту послуг з України включає 12 груп. «Послуги згідно КЗЕП поділяють на послуги з переробки матеріальних ресурсів, з ремонту та технічного обслуговування, транспортні послуги, пов'язані з подорожами, з будівництва, зі страхування, пов'язані з фінансовою діяльністю, з використання інтелектуальної власності, у сфері телекомунікації, комп'ютерні та інформаційні послуги, ділові послуги, культурні та рекреаційні, державні та урядові послуги» [12].

Географічна структура зовнішньої торгівлі являє собою розподіл експорту-імпорту товарів та послуг між окремими країнами та їх групами, що класифікуються за територіальними або організаційними ознаками [9, с. 255]. Географічна структура експорту товарів і послуг включає аналіз його за географічними районами. Аналіз географічної структури експорту товарів з України залежно від географічного регіону наведений в табл. 2.

Аналіз географічної структури експорту товарів з України за період 2017-2019 рр., млн. дол. США

Analysis of the geographical structure of exports of goods from Ukraine for the period 2017-2019, million dollars USA

Географічний регіон	Рік			Відносне відхилення, %	
	2017	2018	2019	2018 до 2017	2019 до 2018
Країни СНД	6916,4	7025,2	-	1,6	-
Інші країни світу	36348,3	40309,8	-	10,9	-
Європа	17901,9	20606,0	26739,5	15,1	29,8
Країни ЄС (28)	17533,4	20157,0	20750,7	14,9	3,0
Азія	12967,3	13754,1	16646,1	6,1	21,0
Африка	4047,7	4127,0	4971,5	1,9	20,5
Америка	1207,9	1620,0	1467,9	34,1	-9,4
Австралія і Океанія	71,9	48,6	59,0	-32,4	21,4

Розраховано автором за даними Державної служби статистики України [5]

Як бачимо, з таблиці зовнішньоторговельними партнерами України є країни Європи та СНД, Америки, Азії, Африки, Австралії і Океанії. Протягом 2017-2019 р.р. спостерігається зростання експорту товарів до всіх країн. Країни Європи та Європейського Союзу, зокрема, залишаються найбільшими торговельними партнерами для українського експортера.

Окрім того, доцільним є вивчення обсягів та динаміки експортних операцій з надання послуг України за період 2017-2019 р.р., а саме їх географічну структуру (табл.3).

Експорт послуг з України у 2018 році збільшився порівняно з 2017 роком у всі географічні регіони, окрім до країн СНД та Австралії та Океанії, проте у 2019 році обсяги експорту послуг мали тенденцію до зростання. Слід звернути увагу на той факт, що країни Європи є найбільшими споживачами послуг з України.

Експортний потенціал тісно пов'язаний з конкурентоспроможністю товарів і послуг, які призначені для збуту на світовому ринку. Відповідно для того, щоб Україна була рівноправним учасником міжнародних економічних відносин, доцільно в першу чергу реалізовувати заходи спрямовані на підвищення саме конкурентоспроможності вітчизняних підприємств, що дасть можливість покращити рівень експортного потенціалу. Основна мета нарощення експортного потенціалу є створення сприятливих умов для входження України до системи світових господарських зв'язків і використання переваг зовнішньої торгівлі для вирішення основних стратегічних завдань економічного розвитку нашої держави за рахунок покращення структури, нарощення обсягів та умов збуту вітчизняної продукції на світових ринках [2].

**Аналіз географічної структури експорту послуг з України за період
2017-2019 рр., млн. дол. США**

Table 3

**Analysis of the geographical structure of exports of services from Ukraine for the period
2017-2019, million dollars USA**

Географічний регіон	Рік			Відносне відхилення, %	
	2017	2018	2019	2018 до 2017	2019 до 2018
Країни СНД	3763,9	3701,3	-	-1,7	-
Інші країни світу	6950,4	7936,6	-	14,2	-
Європа	4019,5	4665,2	11610,6	16,0	148,9
Країни ЄС (28)	3452,7	3979,9	4469,0	15,2	12,3
Азія	1301,9	1480,9	1951,3	13,7	31,7
Африка	149,3	161,4	178,6	8,1	10,6
Америка	1184,8	1338,2	1631,9	12,9	21,9
Австралія і Океанія	31,1	28,3	40,9	-9,0	44,5

Розраховано автором за даними Державної служби статистики України [5]

Стратегія експортної орієнтації передбачає вибір її географічного вектора з огляду на реалізацію національних економічних інтересів. Найсприятливішим та найперспективнішим економічним регіоном для України є європейський, оскільки територіальна спільність, наявність зручних транспортних комунікацій, близькість духовних та історичних традицій, рівнів економічного й науково-технічного розвитку роблять його головним для формування і диверсифікації зовнішньоекономічних зв'язків України. Зв'язки з окремими країнами Європи потребують значного посилення державної підтримки. Водночас слід наполегливіше шукати шляхи до розвитку багатостороннього співробітництва з Європейським Союзом. Ключовим питанням нарощення експортного потенціалу України є фінансове сприяння вітчизняним експортерам, а саме залучення коштів державного бюджету.

Враховуючи динамічність розвитку світового ринку Україна зможе мати задовільну експортну ситуацію в разі її інтеграції до світового економічного простору як учасника інноваційного ринку, здатного не лише імпортувати новітні розробки та технології для внутрішнього споживання, але й виробляти на базі придбаних новинок власну високотехнологічну та інноваційну продукцію, що здатна задовольняти потреби споживачів на міжнародному ринку, швидко пристосовуватися до мінливих умов.

На наш погляд, одним із напрямів нарощення експортного потенціалу України щорічні бюджетні асигнування, обсяги яких необхідно визначати виходячи з сучасних тенденцій світової практики, з коригуванням та урахуванням стану вітчизняної економіки і уже сформованої структури українського експорту.

Зауважимо, що з метою запобігання негативного зовнішньоторговельного сальдо в умовах погіршення динаміки експортних надходжень необхідно запроваджувати низку заходів щодо обмеження та регулювання обсягів імпорту в Україну, а саме:

– запровадження сучасних технічних (автоматизованих) і правових інструментів митного контролю й оцінки митної вартості імпортованих товарів з метою контролю над обґрунтованістю останньої;

–здійснення оперативного контролю цінової ситуації для запобігання ціновому й іншим видам демпінгу з боку імпортерів і застосування відповідно до норм СОТ антидемпінгових і компенсаційних мит задля захисту вітчизняних виробників;

–забезпечення належного контролю за безпекою використання імпортованої продукції;

–запобігання контрабанді та ввезенню контрафактної продукції;

–запровадження, у разі значного погіршення стану торговельного балансу, передбачених угодами СОТ тимчасових обмежень на імпорт предметів розкоші (одяг та автомобілі вищих цінових категорій, коштовності тощо).

Висновки. До першочергових завдань, які постають перед Україною, варто віднести створення реальної та дієвої стратегії розвитку України. Вона має обов'язково містити чітко визначені цілі, орієнтири, завдання, які сприятимуть досягненню цілей та строки виконання основних і проміжних завдань, визначені механізми корегування та рівень відповідальності. Варто зауважити, що експортний потенціал тісно пов'язаний з конкурентоспроможністю товарів і послуг, які призначені для збуту на світовому ринку. Відповідно для того, щоб Україна була рівноправним учасником міжнародних економічних відносин, доцільно в першу чергу реалізовувати заходи спрямовані на підвищення саме конкурентоспроможності вітчизняних підприємств, що дасть можливість покращити рівень експортного потенціалу.

Основною ціллю нарощення експортного потенціалу являється створення умов для входження України до системи світових господарських зв'язків і використання переваг світової торгівлі товарами і послугами при вирішенні завдань економічного зростання нашої держави за рахунок збільшення масштабів, вдосконалення структури та умов збуту вітчизняної продукції на міжнародних ринках.

1. АрселорМіттал Кривий Ріг. URL: <https://uk.wikipedia.org/wiki/> (дата звернення 15.10.2020).
2. Бабірлі У.Х., Князь С.В., Павленко О.П. Напрямки розширення експортного потенціалу вітчизняних підприємств на ринках ЄС. URL: http://www.economy.in.ua/pdf/3_2017/6.pdf (дата звернення 15.10.2020).
3. Біла книга. Як реалізувати експортний потенціал України за умов глобалізації. Пропозиції щодо політики сприяння розвитку українського експорту. URL: http://platforma-msb.org/wp-content/uploads/2016/06/White_book_export_UKR_2016.pdf (дата звернення 15.10.2020).
4. Большой экономический словарь / Под ред. проф. А.Н. Азриляна; 4 – е изд. доп.и перераб. М.: Институт новой экономики, 1999. 1248с.
5. Державна служба статистика України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення 15.10.2020).
6. Жигалкевич Ж.М., Станіславський О. В.. Особливості зовнішньоекономічної діяльності вітчизняних підприємств в умовах євроінтеграції. Економічний вісник НТУУ «КПІ», 2019. С.116-123.
7. Козік М. О. Вплив експортного потенціалу на розвиток господарського комплексу регіонів в умовах активізації євроінтеграційних процесів. URL: http://www.investplan.com.ua/pdf/20_2015/25.pdf (дата звернення 15.10.2020).
8. Ляшко І.І. Тенденції розвитку та механізми регулювання міжнародної торгівлі послугами в умовах глобалізації. ДонДУУ. МЕНЕДЖЕР. 2016. №4 (73). С. 47-52.
9. Мальська М. Теоретико-методологічні засади оцінки місця і ролі сфери послуг у системі національної економіки країни. *Вісник Львівського університету. Серія «Міжнародні відносини»*. 2011. Випуск 28. С. 253–261.
10. Офіційний сайт компанії Кернел. URL: <https://www.kernel.ua/ua/> (дата звернення 15.10.2020).
11. Савельєв Є. Міжнародна економіка: теорія міжнародної торгівлі і фінансів: підручник для магістрантів з міжнарод. економіки і держ. Служби. Тернопіль: Економічна думка, 2002. 495 с.
12. Структура Класифікації зовнішньоекономічних послуг. URL: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/ST002242.html (дата звернення 15.10.2020).
13. Топ 100 Рейтинги крупнейших. URL: https://delo.ua/get_file/id/top-1002018small.pdf (дата звернення 15.10.2020).

References

1. ArcelorMittal Kryvyi Rih. URL: <https://uk.wikipedia.org/wiki/> Accessed 15 Oct.2020.
2. Babirli, U.H., Kniaz, S.V., Pavlenko, O.P. "Directions for expanding the export potential of domestic enterprises in EU markets." *economy.in.ua*, www.economy.in.ua/pdf/3_2017/6.pdf Accessed 15 Oct.2020.
3. "White Paper. How to realize Ukraine's export potential in the context of globalization. Proposals on the policy of promoting the development of Ukrainian exports." *platforma-msb.org*, wp-content/uploads/2016/06/White_book_export_UKR_2016.pdf. Accessed 15 Oct.2020.
4. *Large Economic Dictionary*, ed. prof. A.N. Azrilana. 4 ed.. Moscow, Institute of New Economy, 1999.
5. State Statistics Service of Ukraine, www.ukrstat.gov.ua/ Accessed 15 Oct.2020.
6. Zhigalkevich, J.M., and O.V. Stanislavsky. "Features of foreign economic activity of domestic enterprises in terms of European integration." *Economic Bulletin of NTUU "KPI"*, 2019, pp.116-123.
7. Kozik, M.O. "Influence of export potential on the development of the economic complex of regions in the conditions of intensification of European integration processes." *investplan*, www.investplan.com.ua/pdf/20_2015/25.pdf. Accessed 15 Oct.2020.
8. Liashko, I.I. "Development trends and mechanisms for regulating international trade in services in the context of globalization." *MANAGER*, no.4 (73), 2016, pp. 47-52.
9. Malska, M. "Theoretical and methodological principles of assessing the place and role of services in the national economy." *Bulletin of Lviv University. International Relations Series*, Issue 28, 2011, pp. 253–261.
10. Kernel official website, www.kernel.ua/ua/ Accessed: 15 Oct.2020.
11. Saveliev, E. *International economics: the theory of international trade and finance: a textbook for undergraduates in international studies. economy and state. services*. Ternopil, Economic Thought, 2002.
12. Structure of the Classification of Foreign Economic Services. *ligazakon*, search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/ST002242.html. Accessed 15.10.2020.
13. "Top 100 Ratings of the largest." Delo, delo.ua/get_file/id/top-1002018small.pdf. Accessed. 15 Oct.2020.

УДК 327.8:339.5: 339.9

doi: 10.15330/apred.2.16.62-76

Саркісян Л.Г.¹, Самсонова Л.В.²

ГІБРИДНІ ЗАГРОЗИ В ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИНАХ¹

¹Київський національний торговельно-економічний університет,
Міністерство освіти і науки України,
кафедра світової економіки,
вул. Кіото, 21, м. Київ,
76010, Україна,
тел.: (044) 531 48 72,
e-mail: l.sarkisian@knu.edu.ua

²Київський національний торговельно-економічний університет,
Міністерство освіти і науки України,
кафедра світової економіки,
вул. Кіото, 21, м. Київ,
76010, Україна,

¹ Статтю було підготовлено за сприяння Національного фонду досліджень України (конкурс «Підтримка досліджень провідних та молодих учених») в рамках проекту «Торговельно-економічна політика держави в умовах гібридної війни (2020.02/0245)».

Анотація. Статтю присвячено дослідженню гібридних загроз в торговельно-економічних відносинах, які передбачають посилення протекціоніських та неопротекціоністських заходів зовнішньоторговельній сфері, отримання контролю на інвестиційними потоками, кібер-атаки на економічні та інфраструктурні об'єкти держави-об'єкта агресії під час формування та реалізації зовнішньоекономічної стратегії держави-агресора. Актуальність теми зумовлена тим, що в останнє десятиріччя змінився характер ведення міждержавних конфліктів, які набули ознак гібридних не тільки у зовнішньополітичній сфері, але й зовнішньоторговельній. Метою статті є обґрунтування теоретико-методологічних підходів до визначення ролі гібридних загроз при формуванні зовнішньоекономічної політики держави.

У статті систематизовано підходи до визначення гібридних війн та їх ознак, як таких, що підривають основи національної безпеки через політичні, економічні, інформаційні та інші інструменти та передбачають розмиття меж відповідальності за одного боку, та централізоване та скоординоване управління з іншого. Визначено особливості здійснення гібридної агресії в Україні Російською Федерацією, та проаналізовані її основні прояви в зовнішньоекономічній сфері. Ідентифіковані напрями реалізації гібридних загроз у торговельно-економічних відносинах. Досліджено основні види торговельних обмежень, які були використані Російською Федерацією для підвищення рівня вразливості економічної системи України. Проведений критичний аналіз торговельних інтервенцій, серед яких виокремлено: тарифні та нетарифні (антидемпінгові заходи, субсидування, фітосанітарні вимоги, тощо) обмеження, санкції, фінансові заходи, захист прав інтелектуальної власності та інші.

В результаті дослідження обґрунтовано, що своєчасна та виважена зовнішньоекономічна політика із протидії гібридним загрозам, яка є синхронізованою із загальною стратегією, може суттєво пом'якшити та/або уникнути наслідків агресивних дій.

Ключові слова: гібридна війна, обмежувальні заходи, торговельно-економічні відносини, загрози.

Sarkisian L.G.¹, Samsonova L. V.²

HYBRID THREATS IN TRADE AND ECONOMIC RELATIONS¹

¹ Kyiv National University of
Trade and Economics,
Ministry of Education and Science of Ukraine,
Department of World Economy,
Kyoto Str, 21, Kyiv,
76010, Ukraine,
tel.: (044) 531 48 72,
e-mail: l.sarkisian@knute.edu.ua

² Kyiv National University of
Trade and Economics,
Ministry of Education and Science of Ukraine,
Department of World Economy,
21 Kyoto Str, Kyiv,
76010, Ukraine,
tel.: (044) 531 48 72,
e-mail: l.samsonova@knute.edu.ua

¹ The article was prepared with the assistance of the National Research Fund of Ukraine (competition "Support to research of leading and young scientists") in the framework of the project "Trade and economic policy of the state in a hybrid war (2020.02 / 0245)".

Abstract. The article is devoted to the study of hybrid threats in trade and economic relations, which include strengthening protectionist and neo-protectionist measures in foreign trade, gaining control over investment flows, cyber-attacks on economic and infrastructural objects of the state-object of aggression in formulating and implementing foreign economic strategy by the aggressor state. The relevance of the topic is due to the fact that in the last decade the nature of interstate conflicts has changed, which have become hybrid not only in the foreign policy sphere, but also in foreign trade. The purpose of the article is to substantiate the theoretical and methodological approaches to determining the role of hybrid threats in the formation of foreign economic policy.

The approaches to defining hybrid wars and their features as undermining the foundations of national security through political, economic, informational and other instruments and providing blurring of responsibilities on the one hand, and centralized and coordinated management on the other are systematized in the article. The peculiarities of hybrid aggression in Ukraine by the Russian Federation are determined, and its main manifestations in the foreign economic sphere are analyzed. The directions of hybrid threats realization in trade and economic relations are identified. The main types of trade restrictions that were used by the Russian Federation to increase the level of vulnerability of the economic system of Ukraine are studied. A critical analysis of trade interventions, including: tariff and non-tariff (anti-dumping measures, subsidies, phytosanitary requirements, etc.) restrictions, sanctions, financial measures, protection of intellectual property rights and others is made.

A timely and balanced foreign economic policy is reasonable to adopt for countering hybrid threats. The policy needs to be in line with the overall government strategy, and can therefore significantly mitigate and / or avoid the effects of aggressive action.

Key words: hybrid war, restrictive measures, trade and economic relations, threats.

Вступ. Глобалізація сучасних міжнародних процесів (політичних, економічних, соціальних, екологічних) створює нову систему загроз для національних урядів, які мають бути готовими швидко та комплексно реагувати на виклики із мінімальними втратами для економічних систем.

Поняття гібридної війни або гібридних загроз аналізується закордонними та вітчизняними вченими й практиками вже більше 20 років. Зокрема, серед вчених, які досліджували еволюцію гібридних воєн в ХХІ столітті, виділяють Ф. Хофмана, Х., Сміт, М. Далтона, М. Шоу. Торговельні війни сучасності та їх вплив на економічне зростання і розвиток досліджували такі вітчизняні вчені: В. Юрчишин, М. Гончар, В. Горбуліна, В. Мартинюк та С. Кулицький.

Однак, слід зазначити, що технології та інструменти гібридної війни модифікуються в залежності від об'єкта агресії та часового лагу, тому доцільним буде розглянути на прикладі україно-російського конфлікту особливості застосування та протидії гібридним загрозам.

Постановка завдання. Метою статті є обґрунтування теоретико-методологічних підходів до визначення ролі гібридних загроз при формуванні зовнішньоекономічної політики держави.

Результати. Трансформаційні процеси в глобальній економіці зумовлюють розвиток нових форм співпраці між країнами та розширення переліку акторів, залучених в ці процеси. Серед головних характеристик глобальної економіки виокремлюються: геополітичні протистояння, (нео)-протекціоністські наміри, погіршення поточних можливостей і перспектив розширення інтеграційних процесів, послаблення впливовості міжнародних інститутів, насамперед, у сфері торгівлі [1, с. 59].

Міжнародна економічна система активно залучена в трансформаційні процеси, які здійснюються гібридними засобами. Формування нового економічного порядку в умовах стрімких глобалізаційних процесів може бути суттєво ускладненим без врахування гібридних загроз, вплив яких суттєво підвищився за останнє десятиріччя. Зміщення акцентів від традиційних засобів ведення міждержавних конфліктів до

гібридних створює додаткові перепони для їх ідентифікації та створення відповідної та діючої системи протидії.

Глобалізаційні виклики, пов'язані із нівелюванням кордонів, стрімким розвитком інформаційних технологій та розвитком фінансових центрів (в тому числі, офшорних та «низько податкових» юрисдикцій) збільшують межі вразливості національних політичних та економічних систем. Традиційні джерела для формування гібридних загроз в умовах глобалізації (переважно, ресурсні) доповнюються нетрадиційними, які науковці умовно виокремлюють в мережеві.

Сила мереж - явище сучасного світу і пов'язане з глобалізацією, тому мережі, які можуть бути популярними рухами та ідеями, знаходять підтримку за межами своїх областей та регіонів і можуть поширюватися швидше, ніж будь-коли раніше. Це робиться за допомогою медіамереж та сучасних інформаційних технологій [2].

Відповідно, в умовах зростаючої невизначеності, формуванні нових політичних та економічних засад міжнародної співпраці, посиленні глобальних викликів (міжнародний тероризм, зростання нерівності, пандемічні загрози, тощо) збільшилась зацікавленість науковців та експертів у вивченні поняття гібридних війн. Дискусія щодо поняття та особливості формування та реалізації загроз особливо актуалізувались у міжнародній та національній спільноті після російської агресії в Україні в 2014 (анексія АР Крим, військові дії в Донецькій та Луганській областях).

Прийнято вважати, що термін «гібридна війна» набув поширення в кінці 1990-х рр. в середовищі американських військових теоретиків у зв'язку з аналізом так званих гібридних загроз. Вже на початку 2000-х рр. термін «гібридна війна» використовувався в деяких документах військового планування США при формулюванні поточних загроз. Не всі військові теоретики і академічні вчені приймають термін «гібридна війна», так само як не всі вважають новим, описуваний ним феномен [3]. Однак і в експертному співтоваристві, і в університетському середовищі переважає інша точка зору. Так, західні «стратегі» вказують на необхідність брати до уваги серйозні якісні зміни, які зазнають сучасні збройні конфлікти [4].

Погоджуючись з тим, що традиційні війни продовжують залишатися серйозним предметом аналізу, в XXI ст. домінуючими стають збройні конфлікти, в яких беруть участь не армії, а організовані угруповання людей, званих терористами, бандитами, бунтівниками тощо. Вони спираються не стільки на професіоналізм (і ще менше - на існуючі інститути), скільки на харизматичність лідерів і відданість прихильників, що підкріплюється фанатизмом і ідеологією [5].

Більш того, як говорить Ф. Хоффман, XXI ст. стає століттям гібридних воєн, в яких ворог вже сьогодні миттєво і злагоджено використовує складну комбінацію дозволеної зброї, партизанську війну, тероризм і злочинну поведінку на полі бою, щоб домогтися реалізації політичних цілей [6].

Гібридні війни, на думку дослідників, які вважають їх особливим типом збройного конфлікту, поєднують у собі ознаки «асиметричних» і «нерегулярних» військових зіткнень, і разом з тим відрізняються від них. Дослідження різних аспектів гібридних загроз не сформувало єдиного підходу у науковців до термінологічного формулювання гібридних війн (табл.1). В цілому, більшість дослідників поділяють думку щодо того, що гібридна війна є загальним терміном, який об'єднує в собі ряд типових ознак, зміст яких може змінюватись в залежності від об'єктів агресії та часового діапазону. Доцільно відзначити, що суттєвою відмінністю гібридних воєн є залучення недержавних або позадержавних акторів та розмиття меж відповідальності ініціаторів агресії.

Основні підходи до визначення поняття гібридних воєн

Table 1

Basic approaches to defining the concept of hybrid wars

Термін	Визначення
Гібридна війна	зусилля або низка зусиль, спрямованих на досягнення цілей своєї безпеки за рахунок суперника, використовуючи засоби, що виходять за рамки тих, що пов'язані з рутинними державними апаратами і не мають засобів, пов'язаних з прямим військовим конфліктом [7].
Агресія гібридного типу	це комплекс різномірних впливів на противника регульованої величини і комбінованого характеру, що застосовуються згідно з варіативним алгоритмом, де військові засоби не є домінуючими, їх застосування ретельно маскується і заперечується, а сам акт агресії генерує невизначеності, що ускладнюють його ідентифікацію [8].
Гібридна війна	це ситуація, коли країна, крім поєднання інших засобів (тобто економічних, політичних та дипломатичних), вдається до відкритого використання збройних сил проти іншої країни або недержавного суб'єкта [9].
Гібридна війна	це комбінація традиційних та нетрадиційних методів ведення війни, які включають використання сил спеціального призначення, нерегулярних збройних формувань, підтримку внутрішніх заворушень та сепаратистських рухів, інформаційну війну та пропаганду, дипломатичні заходи, кібератаки, економічний тиск [10].
Світова гібридна війна	це новітнє глобальне міжнародне протистояння, яке виникає в умовах сучасного геополітичного устрою, боротьба за домінування і впливи, яка ведеться силами держав, їх коаліцій та позадержавними акторами [11].
Гібридна війна	новим є те, що гібридна війна перейшла з тактичного рівня і функціонує на стратегічному, підкріплена новими вимірами, такими як: глобалізація; складне геостратегічне середовище; передові технології (кібер-); та інформаційний попит [12].

*створено авторами за 7-12

Сутністю такого типу агресії є руйнування однієї державою іншою комплексним комбінованим застосуванням сил і засобів військового і невійськового характеру в різних вимірах (політичному, економічному, воєнному, гуманітарному та ін.), але концентрованих на меті знищення противника шляхом підриву його життєвих потенціалів зсередини при певних діях ззовні через ініціювання процесу його автодеструкції [8, с. 37]. Що значно розширює усталений порядок дій у військових умовах, із суттєвим переліком внутрішніх агентів впливу (в тому числі, економічних), які підривають основи національної безпеки через політичні, економічні, інформаційні та інші інструменти.

Засоби ведення гібридної війни використовуються вкрай скоординовано та синхронізовано для створення синергетичних ефектів поза безпосереднім елементом влади. Ця синхронізація має ефект дії мультиплікатора сили. Це, в свою чергу, передбачає, що гібридна війна вимагає або, принаймні, може використовувати високий ступінь централізованого оперативного управління та управління та стратегічної координації елементів влади, а не лише єдність зусиль між елементами [13]. Розглядаючи окремі елементи без розуміння загальної сутності ведення гібридних воєн та центру формування загроз, нескоординована стратегія реагування може тільки збільшити вразливість системи.

Від інших збройних конфліктів гібридна війна відрізняється тим, що вона заснована не стільки на застосуванні сили, скільки на використанні інформації. Асиметрична або нерегулярна війна перетворюється в гібридну тоді, коли центр ваги зміщується в інформаційну сферу. Гібридна війна втягує в антагонізм все населення і охоплює всі ділянки інформаційного простору, включаючи друковані та електронні ЗМІ, інтернет та кібератаки, організацію семінарів, навчальних курсів з читанням лекцій для прихильників опозиційних рухів тощо. Вона поширюється на всі сфери суспільного життя – політичну, економічну, соціальну, культурну. Її мета – ментальна складова і сама система суспільного устрою противника. Таким чином, гібридні війни це не тільки збройні конфлікти, які не мають меж у часі, у просторі, або в використовуваних засобах. Головна відмінність гібридних воєн в тому, що вони розмивають кордони, що відокремлюють війну від інших форм політичного, економічного або ідеологічного протистояння. Однією з істотних рис гібридних воєн є нехтування всіма нормами моралі і доброчесності, використання найбрудніших соціальних технологій, що включають поширення чуток, брехня, наклеп, спотворення фактів, фальсифікацію історії і тощо.

Для «успіху» гібридної війни потрібні вразливі місця та засоби, що дозволяють їх використовувати для досягнення власних цілей агресором. Їх аналіз має вирішальне значення для оцінки ступеня вразливості [14]. Адже, опоненти в гібридній війні не визнають правил, їхнім принциповим підходом є уникнення передбачуваності та пошук можливостей в неочікуваних комбінаціях [15].

На думку фахівців, Росія та Китай є двома провідними гравцями, які здійснюють гібридну агресію в адресу інших країн [16]. Китай, наприклад, використовує примусові практики, зокрема, у формі ініціативи "Пояс і шлях" (Belt and Road Initiative - BRI), з метою розширення своєї бази впливу та використання угод з країнами-учасницями - "дипломатією, що затримує борги" - для формування їхньої політики відповідно до китайських інтересів [7].

Перелік країн, які відчули на собі наслідки гібридних воєн, поступово розширюється, і включає в себе як розвинуті країни, так і країни, що розвиваються. На пострадянському просторі першою країною стала Грузія у 2008 році, проти якої були застосовані як військові заходи, так і торговельно-економічні. Україна почала використовувати термін «гібридна війна» лише у 2014 році, після здійснення акту агресії Російською Федерацією. В поточному періоді Україна і Грузія відчули на собі всі 4 етапи гібридної війни – формування стратегії, розробку операцій, проведення операцій та консолідацію результатів [17]. Стратегія реалізації гібридної війни виявилась успішною через наявність численних вразливих місць при формуванні та реалізації державної політики із відповідним рівнем інституційної сталості та структурних компонентів.

Також, вразливість України зумовлена тим, що сірі безпекові зони вважають головними джерелами гібридних загроз у світі [11, с. 16]. Збереження статусу

позаблокової країни та відмова від ядерного потенціалу створили суттєві перешкоди для підвищення рівня національної безпеки та резистентності системи в цілому.

Практично весь час, починаючи з 1991 року, Україна не приділяла належної уваги зміцненню власної безпеки, вважаючи, що її оточення є потенційно дружнім і не несе серйозних загроз безпеці держави і суспільства. Наприклад, у попередній Военній доктрині України від 2004 року відзначені «прагнення більшості держав світу до обмеження використання військової сили як засобу досягнення політичних цілей» і «зміцнення довіри та поширення міжнародного співробітництва у військовій сфері». В результаті, рік у рік система безпеки України послаблювалася, що виражалось не лише в нездатності Збройних Сил виконувати свої завдання за призначенням, але й в ослабленні державної системи в цілому та її окремих безпекових компонентів зокрема – правоохоронної системи, економіки, енергетики, інформаційного простору, кіберсфери, вимірів прав людини, міжетнічних і міжконфесійних відносин, політичної системи [18].

Доцільно розглянути, які «слабкі» зони безпеки України були використані для ескалації конфлікту Російською федерацією. По-перше, це наявність всередині країни потужного конфліктогенного потенціалу, який може бути використаний для розв'язування проти неї війни, в тому числі гібридного характеру. Важливою складовою будь-якої гібридної війни виступає подібність країн за релігійними, етнонаціональними, мовними та іншими ознаками, чим більше подібностей, тим більша ймовірність ефективного використання технологій гібридних воєн. Територіальна близькість та сильніші зовнішні комунікації з потенційною країною агресором, порівняно до внутрішніх комунікацій, можуть також бути пусковим механізмом гібридних загроз.

Воєнна організація України напередодні агресії на початку 2014 року характеризувалася як слабка, розбалансована і нездатна виконувати завдання із захисту суверенітету і територіальної цілісності держави. Більшість (51,4%) з 37 українських експертів, які взяли участь в опитуванні, проведеному з 18 по 28 серпня 2017 року Центром глобалістики «Стратегія XXI» за підтримки ЄС і Міжнародного фонду «Відродження», назвали відсутність дієздатної української армії другим за важливістю фактором початку агресії Росії проти України [19]. За своєю чисельністю та планами застосування Збройні Сили могли бути використані (теоретично) у невеликому локальному конфлікті, але їхня неготовність до застосування зброї та повністю централізована система військового управління не дозволили неуккомплектованій армії захистити навіть самих себе, що наочно продемонструвала окупація Криму [18].

Розвал СРСР став однією з рушійних сил для розриву економічних зв'язків між країнами пострадянського простору через введення мит, зборів і платежів, формування національних безпекових інституцій, патентні та інші обмеження. Росія дуже швидко почала застосовувати практику збереження і розширення економічних відносин, де, ґрунтуючись на різниці економічних потенціалів та значному контролі над бізнесом, включаючи крупний приватний капітал, розпочала активну економічну експансію. Цілями такого процесу можна назвати: 1) прив'язування країн пострадянського простору до ринку РФ; 2) захоплення ключових економічних активів з їх подальшим знищенням або екстенсивним використанням без суттєвої модернізації; 3) експансія на фінансовий ринок і в сферу банківських послуг; 4) поширення корупційних практик та схем; 4) консервація енергетичної залежності новоутворених країн від РФ та енерговитратності їхніх економік [18].

Економічна сфера є одним із найважливіших сегментів російської гібридної війни проти України. Причому своя специфіка цієї російської гібридної агресії полягає в тому, що відповідні дії часто мають не лише суто економічний характер, а до того ж

доволі тісно переплітаються із соціальними процесами в українському суспільстві [20]. З 2013 року спостерігалось суттєве зниження зовнішньоекономічної активності РФ в Україні, що знайшло відображення як в інвестиційних потоках, так і зовнішньоторговельних. За даними Національного банку України, прямі інвестиції в Україну із РФ скоротились із 2074,4 у 2015 р. до 290 млн. США у 2019 р., що свідчить про значне зниження інвестиційної активності та згорання проектів із національними підприємствами (без врахування компаній російського походження, які були зареєстровані в «низько податкових» юрисдикціях і зберегли свою присутність в Україні) (рис.1).

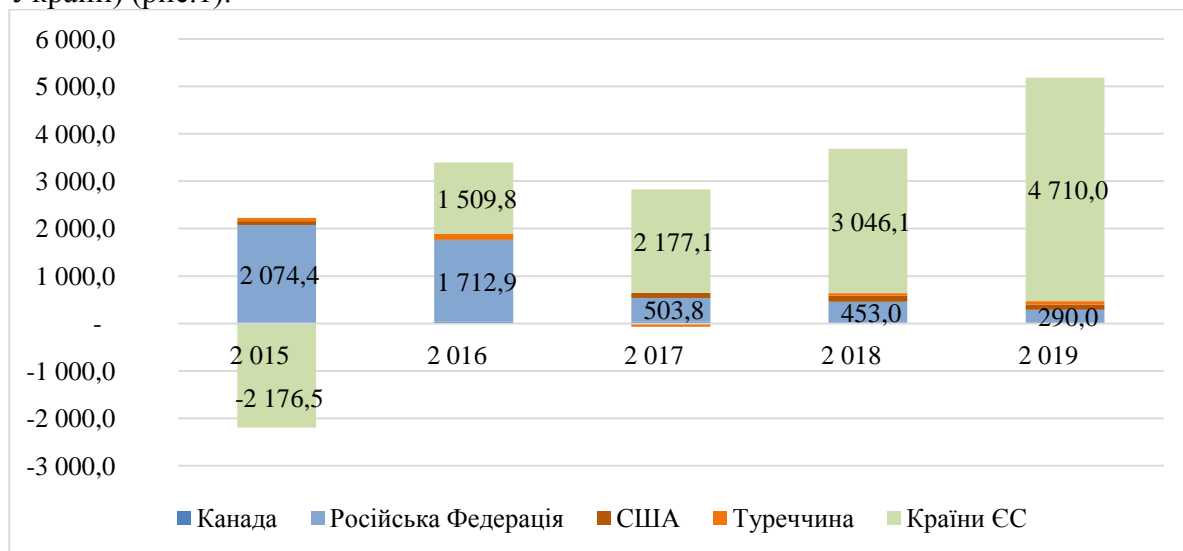


Рис. 1. Прямі інвестиції в Україну за окремими країнами, млн. дол. США.

*створено авторами за [21]

Fig. 1. Direct investment in Ukraine by individual countries, million dollars USA.

Більша частина підприємств машинобудівного та військово-промислового секторів України була орієнтована на співпрацю з російськими компаніями як наслідок збереження ще радянських виробничих ланцюжків, їх приватизації чи контролю з боку фінансово-промислових груп російського походження або орієнтованих на отримання прибутків без капіталовкладень. Уже після захоплення Криму та вторгнення в Донецьку і Луганську області низкою нормативно-правових документів було обмежено співпрацю військово-промислового сектору України з РФ, а частина підприємств, що залишилася на окупованій території, була вивезена до Росії або демонтована на металобрухт. РФ всіляко сприяла приходу російських компаній та окремих бізнесменів на український ринок та їхній участі у приватизації. Станом на 2014 рік у кожному десятому з 200 найбільших підприємств України власниками були російські бізнесмени [22]. Після початку російської агресії частину активів було продано, частину передали в управління нашвидкуруч створеним у Європі компаніям [23], як, наприклад, AMIC Energy Holding GmbH було передано понад 200 АЗС російської компанії «Лукойл». Попри суттєвий прогрес, Україна залишається прив'язаною до РФ у низці сфер.

Стрімке скорочення російської присутності в економічній зумовлена обмеженнями на законодавчому рівні як з української сторони починаючи із 2014 р., так і з російської. Кількість протекціоністських заходів, обмежуючих доступ на внутрішній ринок, суттєво зростала із 2013 року, та досягла свого максимуму у 2016 р (76 заходів) (рис.2). Під час формування кількісних показників враховувались наступні обмеження: санітарні та фітосанітарні заходи, технічні бар'єри в торгівлі, заходи по

обмеженню інвестиційної активності, фінансові заходи, субсидування, антидемпінгові заходи, експортні квоти, тарифні заходи, захист інтелектуальної власності, тощо.

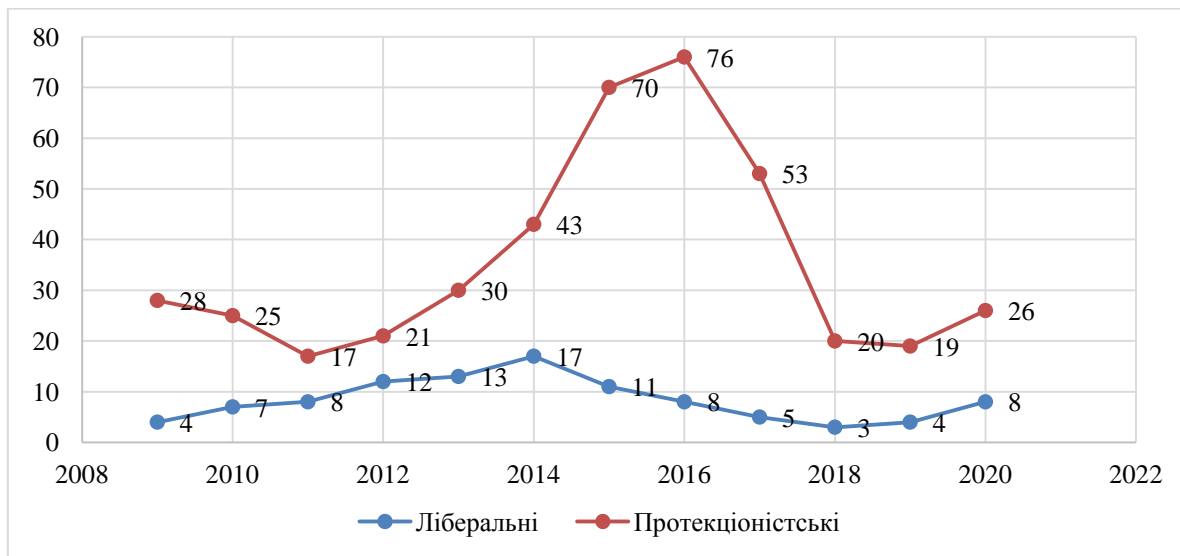


Рис. 2. Кількість інтервенцій в торговельно-економічні відносини України Російською Федерацією, 2008-2020 рр.

*створено авторами за [27]

Fig. 2. The number of interventions in trade and economic relations of Ukraine by the Russian Federation, 2008-2020.

Слабка диверсифікованість зовнішньої торгівлі України, її історична залежність від російських постачальників та споживачів у виробничих ланцюгах – чинники, що надали РФ можливість зробити торгівлю головною мішенню агресії проти України в економічній сфері. Знакові негативні зміни торговельної політики РФ щодо України розпочалися ще у середині 2013 р., після того як тодішній український уряд анонсував наміри щодо підписання Угоди про асоціацію України з ЄС. У відповідь на посилення європейського вектору в українській політиці уряд РФ ініціював застосування загороджувальних заходів із порушенням усіх норм міжнародного права [11, с. 284].

З липня 2013 р., після відмови російської сторони продовжувати дію підписаної у 2011 р. Угоди [24] про регулювання поставок сталевих труб, до української трубної продукції почали застосовувати антидемпінгові мита, що для окремих видів труб сягали 40 % митної вартості. У липні 2013 р. санітарною службою було запроваджено заборону на ввезення до РФ української кондитерської продукції. Наприкінці вересня 2013 р. на тривалий термін було призупинено дію сертифікатів на вантажні вагони українського виробництва, а також запроваджено спеціальні мита на столовий і кухонний порцеляновий посуд, що ввозиться на територію Митного союзу, від чого найбільше постраждали саме українські виробники. Протягом 2014–2015 рр. ситуація загострилася: торговельні обмеження з боку РФ торкнулися української продукції молокопереробної галузі, рослинництва (картоплі та кукурудзи), було заблоковано транзит українського цукру до країн Середньої Азії. Для всіх без винятку українських товарів, які завозяться до РФ, були посилені процедури митного контролю [11, с. 284].

Після початку агресії РФ розгорнулася широка громадська кампанія проти російських товарів на українському ринку [25]. Зі свого боку, РФ ще у 2013 році задіяла торговельно-економічний компонент гібридної агресії, одночасно зупинивши імпорт

великого спектру продукції з України [26]. Відтак Україна та Росія запровадили низку санкцій, які створили додаткові передумови для скорочення товарообігу.

Росія розпочала підготовку до торговельної війни з Україною ще на початку 2000-х, проте лише у 2014р. було затверджено низку офіційних документів, які дозволяли реалізувати у подальшому ці наміри (зокрема, План сприяння імпортозаміщенню у промисловості). Згодом було затверджено 20 галузевих планів з розробки і випуску продукції імпортозаміщення (усього 2284 позиції, кожна з яких була погоджена профільними міністерствами і монополіями, які формували попит) [1, с. 170].

Наслідком такої ґрунтовної стратегічної політики стало суттєве зростання товарних груп, які підпадають під торговельні обмеження (рис. 3.). Найбільших обмежень зазнали машинобудівна та сільськогосподарські сфери, тісно пов'язані до 2014 року із російським ринком.



Рис. 3. Кількість негативних втручань в торговельно-економічні відносини України Російською Федерацією, 2010-2020 рр.

*створено авторами за [27]

Fig. 3. The number of negative interventions in trade and economic relations of Ukraine by the Russian Federation, 2010-2020

Унаслідок тривалого торговельного протистояння між Україною та РФ, вітчизняні товаровиробники аграрної продукції вже в 2014 р. усвідомили незворотність втрати російського ринку та необхідність пошуку альтернативних ринків збуту виробленої продукції. Поступово вирішуючи питання адаптації до вимог безпечності та якості кінцевої продукції, а також інших технічних регламентів, вони розширюють поставки як традиційним покупцям, так і на нові вимогливі ринки країн ЄС, Китаю, Ізраїлю, Єгипту, інших країн Азії та Перської затоки [11].

Хоча падіння товарообороту сягнуло мінімуму в 2016 році, у перші місяці 2017 року, за даними Держстату та Митної служби, зафіксовано його зростання [28] (рис. 4). Попри війну, Україна продовжує торгувати з агресором. Значна частина українського машинобудування не може знайти ринків збуту поза пострадянським простором з огляду на багаторічні виробничі зв'язки та схожість технологічного відставання. На рівні держави не були відпрацьовані механізми інтеграції відповідних українських підприємств до європейських виробничих циклів, а їхні власники шукають шляхи збереження економічних зв'язків з Росією, а не готують масштабні інвестиційні

проекти для кардинального переоснащення виробництва. Політичними рішеннями заблоковано співпрацю більшості підприємств українського ВПК з російськими компаніями, але продовжується експорт товарів (наприклад, металевих напівфабрикатів), які можуть використовуватися для виробництва озброєнь.

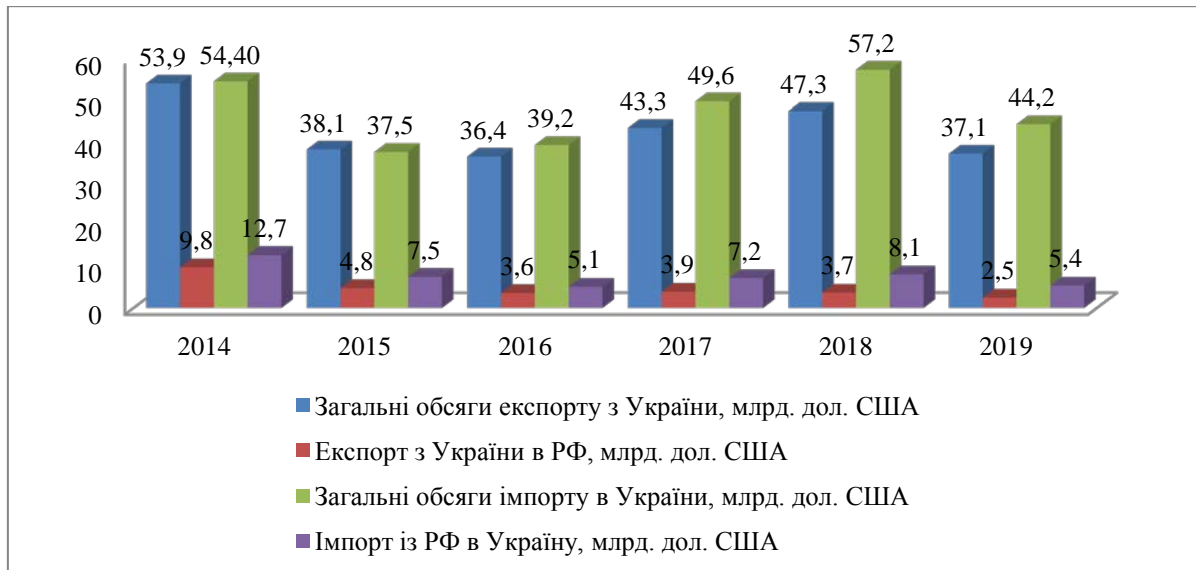


Рис. 4. Обсяги та динаміка торгівлі України з Російською Федерацією, 2014-2019 рр.
*створено авторами за [29]

Fig. 4. Volumes and dynamics of Ukraine's trade with the Russian Federation, 2014-2019

Наслідком комплексного застосування гібридної стратегії в торговельно-економічній сфері стало переорієнтування економічних та торговельних контактів та їх значна диверсифікація, пов'язана як із відкриттям об'єднаного європейського ринку, так із ринками інших країн.

В цілому, зниження зовнішньоторговельної залежності від РФ відповідає національним економічним інтересам та зміцнює економічні можливості у протидії гібридним загрозам [11, с. 291].

Висновки. Поняття гібридної війни або гібридних загроз аналізується закордонними та вітчизняними вченими й практиками вже більше 20 років, однак для Української держави це поняття ввійшло майже до всіх сфер життя відносно недавно. На думку вчених-представників конструктивістської течії, війна може стати гібридною, якщо має місце хоча б один з наступних факторів: 1) різноманіття типів учасників, що еволюціонують в рамках гетерогенної системи і, які рухаються в силу різноманіття мотивів з переважанням економічних і культурних інтересів; 2) мінлива конфігурація битв, що надає перевагу то одній, то іншій воюючій стороні; 3) відмова противників від діалогу і/або повторюваний провал переговорів; 4) слабкість і/або відсутність інтеграційних інститутів. Досвід такого формату війни відчула вже не одна країна світу, найбільш масштабно вони проявляються у гібридних конфліктах в Грузії та Україні.

За дослідженням, яке було проведено Європейським Парламентом, жодна із країн Східного Партнерства (Білорусь не досліджувалась), не готова реагувати на гібридні загрози. Загалом, не існує законодавчої бази, яка могла б чітко визначити адміністративні завдання установ чи кримінальну відповідальність за заподіяння шкоди країні чи громадянам в результаті використання гібридної тактики. Однак, Україна була більше, ніж просто не готова до протидії гібридним загрозам. Слабкість системи

безпеки України перед початком воєнного конфлікту відслідковувалась майже у всіх сферах політичного, суспільного, економічного, культурного, релігійного життя населення. Соціально-політичні конфлікти всередині країни; розбалансована і нездатна виконувати завдання із захисту суверенітету і територіальної цілісності держави воєнна організація; підірваний авторитет центральної влади; енергетична залежність України від країни-агресора; тісні бізнес-зв'язки між авторитетними особистостями РФ та українською бізнес-елітою; провали в політиці інформатизації суспільства; вразлива система політичних сил. Все це було використано країною-агресором для розпалювання як мілітарного так і немілітарного конфлікту на теренах України.

Серед інструментів гібридної війни, активно впроваджувалися тарифні та нетарифні методи регулювання торговельних відносин, як з однієї сторони, так і з іншої. Зростання зовнішньоторговельного сальдо між Україною та РФ у 2017 році продемонструвало нездатність деяких українських галузей переорієнтувати свою продукцію на перспективні ринки Європи, Азії та Африки. Незважаючи на посилення торговельних бар'єрів та підвищення митних ставок торговельні відносини між країнами залишаються сталими. Боротьба України з торговельним тиском РФ не повинна обмежуватися дзеркальними санкціями. В умовах дедалі меншої прибутковості і прогнозованості російських ринків слід позбуватися вкоріненої залежності від них і включати весь арсенал доступних і дієвих заходів макроекономічної та зовнішньоторговельної політики, економічної дипломатії та міжнародного торговельного права.

Для протидії гібридній війні необхідний підхід «цілого уряду», тобто для забезпечення ефективності та результативності у формуванні успішного реагування на різноманітні гібридні загрози, що вимагає інтегрованих, скоординованих, синхронізованих, спільних протидій [30]. В цьому контексті перспективи подальших наукових досліджень у цьому напрямку можуть вбачатися у вивченні досвіду розвинутих країн у протидії гібридним загрозам та його адаптації до національних умов.

1. Юрчишин В. Торговельні війни сучасності та їх вплив на економічне зростання і розвиток у світі та Україні. Київ, 2019. 190 с.
2. Smith H. "In the era of hybrid threats: Power of the powerful or power of the "weak"? *Strategic Analysis October 2017*. URL: <https://www.hybridcoe.fi/wp-content/uploads/2017/11/Strategic-Analysis-October-2017.pdf> (дата звернення 30.10.2020)
3. Shaw M. The Contemporary Mode of Warfare? Mary Kaldor's Theory of New Wars. *Review of International Political Economy*. 2000. № 7 (1). pp. 171–180.
4. Арзуманян Р., Багдасарян. А. Теория войны в XXI веке. XXI век. 2011. № 3. URL: http://www.noravank.am/rus/journals/detail.php?ELEMENT_ID=5889 (дата звернення 30.10.2020)
5. Кревельд Мартин ван. Трансформация войны. 2015, 320 с.
6. Hoffman F. Conflict in the XXIst century: the rise of hybrid wars. N.Y. 2007.
7. Dalton M. Partners, Not Proxies: Capacity Building in Hybrid Warfare. 2020. URL: <https://www.csis.org/analysis/partners-not-proxies-capacity-building-hybrid-warfare> (дата звернення 30.10.2020)
8. Гончар М. Війни - XXI: полігібресія Росії. Київ, 2017. 241 с.
9. Pawlak P. Understanding hybrid threats. *Briefing European Parliamentary Research Service*. 2015. URL: [https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/ATAG/2015/564355/EPRS_ATA\(2015\)564355_EN.pdf](https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/ATAG/2015/564355/EPRS_ATA(2015)564355_EN.pdf) (дата звернення 30.10.2020)
10. Котенко А.О. Гібридна війна як форма сучасного міжнародного конфлікту. *International relations, part "political sciences"*. 2017. № 13. С. 1-10.
11. Горбуліна В. П. Світова гібридна війна: український фронт. Київ, 2017. 496 с.
12. Gunneriusson H. Hybrid Warfare and Deniability as Understood by the Military. *Polish Political Science Yearbook*. 2019. № 48(2). pp. 267–288.

13. Reichborn-Kjennerud E., Cullen P. What is Hybrid Warfare? *Policy Brief*. 2016. № 1. URL: <https://core.ac.uk/download/pdf/52131503.pdf> (дата звернення 30.10.2020)
14. Hadzhiev, B. Enablers of hybrid warfare: The Bulgarian case. *Journal of International Studies*. 2020. № 13(1). pp. 28-43.
15. Frank G. Hoffman. Conflict in the 21st Century: The Rise of Hybrid Wars. Potomac Institute for Policy Studies, 2007. 72 p.
16. Dr. Jana Robinson. Paper for the 2018 Deterrence and Assurance Academic Alliance Conference "Thinking Outside the Silo: Creative Problem-Solving in Deterrence and Assurance" Cross-Domain Responses to Space Hybrid Provocations via Economic and Financial Statecraft. 2018. URL: https://www.stratcom.mil/Portals/8/Documents/AA_Proceedings/3.pdf?ver=2018-10-04-141147-287 (дата звернення 30.10.2020)
17. Уроки гібридного десятиліття: що треба знати для успішного руху вперед. Київ, 2019. URL: http://dea.edu.ua/img/source/%D0%84%D0%B2%D1%80%D0%BE%D0%B0%D1%82%D0%BB%D0%B0%D0%BD%D1%82%D0%B8%D0%BD%D0%B0%20%D1%96%D0%BD%D1%82%D0%B5%D0%B3%D1%80%D0%B0%D1%86%D1%96%D1%8F/Hybrid_10.pdf (дата звернення 30.10.2020)
18. Мартинюка В. Гібридні загрози Україні і суспільна безпека. Досвід ЄС і Східного партнерства. Київ, 2018. 106 с.
19. Сприяння розбудові можливостей України гарантувати безпеку суспільства в умовах гібридних загроз. результати експертного опитування. URL: https://geostrategy.org.ua/images/%D0%94%D0%BE%D1%81%D0%BB%D1%96%D0%B4%D0%B6%D0%B5%D0%BD%D0%BD%D1%8F_%D1%83%D0%BA%D1%80%D0%B0%D1%97%D0%BD%D1%81%D1%8C%D0%BA%D0%BE%D1%8E.pdf (дата звернення 30.10.2020)
20. Кулицький С. Економічна складова гібридної війни Росії проти України. *Україна: події, факти, коментарі*. 2016. № 20. С. 44–57.
21. Статистика зовнішнього сектору України за методологією 6-го видання "Керівництва з платіжного балансу та міжнародної інвестиційної позиції" (МВФ, 2009). 2015-2019. URL: <https://bank.gov.ua/ua/statistic/sector-external/data-sector-external#1> (дата звернення 30.10.2020)
22. Складено список найбільших російських активів в Україні. URL: https://ukr.lb.ua/economics/2014/03/19/259973_sostavlen_spisok_krupneyshih.html (дата звернення 30.10.2020)
23. Російський нафтогазовий бізнес в Україні під прикриттям: роль Медведчука (розслідування). URL: <https://www.radiosvoboda.org/a/28523099.html> (дата звернення 30.10.2020)
24. Соглашение о регулировании поставок некоторых видов стальных труб, происходящих из Украины, на территории Республики Беларусь, Республики Казахстан и Российской Федерации URL: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/998_50 (дата звернення 30.10.2020)
25. Бойкот російських товарів: за і проти. URL: <http://forbes.net.ua/ua/opinions/1368512-bojkot-rosijskih-tovariv-za-i-prot> (дата звернення 30.10.2020)
26. Торговий шантаж: мета Росії і перспективи стосунків. URL: <http://glavcom.ua/publications/121799-torgovij-shantazh-meta-rosiji-i-perspektivi-stosunkiv.htm> (дата звернення 30.10.2020)
27. Кількість інтервенцій в торговельно-економічні відносини України з Російською Федерацією. 2008-2022. URL: <https://www.globaltradealert.org/> (дата звернення 30.10.2020)
28. Поживанов М. Чому Україна продовжує торгувати з Росією? URL: <http://blog.liga.net/user/mpozhyvanov/article/26788.aspx> (дата звернення 30.10.2020)
29. Статистичні дані щодо зовнішньої торгівлі України з іншими країнами. 2014-2019. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення 30.10.2020)
30. Nikolic, Nebojsa. (2018). Connecting Conflict Concepts: Hybrid Warfare and Warden's Rings. *Information & Security: An International Journal*. 41. 21-34. 10.11610/isij.4102.

References

1. Yurchyshyn, V. *Modern trade wars and their impact on economic growth and development in the world and in Ukraine*, Kyiv, 2019.
2. Smith, Hanna. "Hybrid CoE Strategic Analysis 1: In the Era of Hybrid Threats: Power of the Powerful or Power of the 'Weak'?" Hybrid CoE - The European Centre of Excellence for Countering Hybrid Threats, 10 Nov. 2020, www.hybridcoe.fi/publications/hybrid-coe-strategic-analysis-1-in-the-era-of-hybrid-threats-power-of-the-powerful-or-power-of-the-weak/. Accessed 30 Oct. 2020.
3. Shaw, Martin. "The Contemporary Mode of Warfare? Mary Kaldor's Theory of New Wars." *Review of International Political Economy*, vol. 7, no. 1, 2000, pp. 171–180.
4. Arzumanyan, R., & A.Bahdasarian. "Theory of war in XXI century." *XXI century*, no. 3, 2011. www.noravank.am/rus/journals/detail.php?ELEMENT_ID=5889. Accessed 30 Oct. 2020.

5. Van Creveld Martin. *La Transformation De La Guerre*, 2015.
6. Hoffman, Frank. *Conflict in the XXIst century: the rise of hybrid wars*. Edition Potomac Institute for policy studies, 2007.
7. Dalton M. "Partners, Not Proxies: Capacity Building in Hybrid Warfare." *Center for Strategic and International Studies*, www.csis.org/analysis/partners-not-proxies-capacity-building-hybrid-warfare. Accessed 30 Oct. 2020.
8. Honchar, M. *Viiny - XXI: polihbresiia Rosii*, 2017.
9. Pawlak, P. "Understanding hybrid threats. Briefing European Parliamentary Research Service." *European Parliamentary Research Service Blog*, 23 June 2015, epthinktank.eu/2015/06/24/understanding-hybrid-threats/. Accessed 30 Oct. 2020.
10. Kotenko, A.O. "Hybrid war as a form of modern international conflict." *International relations, part "political sciences"*, no. 13, 2017, pp. 1-10.
11. Horbulina, V. P. *World Hybrid War: Ukrainian Front*. Kiev., 2017.
12. Gunneriusson, H. "Hybrid Warfare and Deniability as Understood by the Military." *Polish Political Science Yearbook*. Researchgate, www.researchgate.net/publication/335985275_Hybrid_Warfare_and_Deniability_as_Understood_by_the_Military. Accessed 30 Oct. 2020.
13. Reichborn-Kjennerud, E. & Cullen, P. "What is Hybrid Warfare?" *Policy Brief*, no. 1, 2016. core.ac.uk/download/pdf/52131503.pdf. Accessed 13 Dec. 2020.
14. Hadzhiev, Boyan. "Enablers of Hybrid Warfare: The Bulgarian Case." *Journal of International Studies*, vol. 13, no. 1, 2020, pp. 28–43. doi:10.14254/2071-8330.2020/13-1/2.
15. Hoffman, Frank. *Conflict in the XXIst century: the rise of hybrid wars*. Edition Potomac Institute for policy studies, 2007.
16. Robinson, Jana. "Paper for the 2018 Deterrence and Assurance Academic Alliance Conference "Thinking Outside the Silo: Creative Problem-Solving in Deterrence and Assurance" Cross-Domain Responses to Space Hybrid Provocations via Economic and Financial Statecraft." 2018. Stratcom, www.stratcom.mil/Portals/8/Documents/AA_Proceedings/3.pdf?ver=2018-10-04-141147-287. Accessed 30 Oct. 2020.
17. *Lessons of the hybrid decade: what you need to know to move forward successfully*. DEA, dea.edu.ua/img/source/%D0%84%D0%B2%D1%80%D0%BE%D0%B0%D1%82%D0%BB%D0%B0%D0%BD%D1%82%D0%B8%D0%BD%D0%B0%20%D1%96%D0%BD%D1%82%D0%B5%D0%B3%D1%80%D0%B0%D1%86%D1%96%D1%8F/Hybrid_10.pdf. Accessed 30 Oct. 2020.
18. Martyniuka, V. *Hybrid threats to Ukraine and public safety. Experience of the EU and the Eastern Partnership*. Kyiv, 2018. 106 s.
19. "Promoting Ukraine's capacity building to ensure the security of society in the face of hybrid threats. the results of the expert survey." geostrategy.org.ua/images/%D0%94%D0%BE%D1%81%D0%BB%D1%96%D0%B4%D0%B6%D0%B5%D0%BD%D0%BD%D1%8F_%D1%83%D0%BA%D1%80%D0%B0%D1%97%D0%BD%D1%81%D1%8C%D0%BA%D0%BE%D1%8E.pdf. Accessed 30 Oct. 2020.
20. Kulytskyi, S. "The economic component of Russia's hybrid war against Ukraine." *Ukraina: podii, fakty, komentari*, no. 20, 2016, pp. 44–57.
21. *Statistics of the external sector of Ukraine according to the methodology of the 6th edition of the "Balance of Payments and International Investment Position Manual" (IMF, 2009). 2015-2019*. NBU, bank.gov.ua/ua/statistic/sector-external/data-sector-external#1. Accessed 30 Oct. 2020.
22. "A list of the largest Russian assets in Ukraine has been compiled." [lb.ua, ukr.lb.ua/economics/2014/03/19/259973_sostavlenn_spisok_krupneyshih.html](http://lb.ua/economics/2014/03/19/259973_sostavlenn_spisok_krupneyshih.html). Accessed 30 Oct. 2020.
23. "Russian oil and gas business in Ukraine under cover: the role of Medvedchuk" (investigation). [radiosvoboda, www.radiosvoboda.org/a/28523099.html](http://radiosvoboda.org/a/28523099.html). Accessed 30 Oct. 2020.
24. Agreement on regulation of supplies of certain types of steel pipes originating in Ukraine on the territory of the Republic of Belarus, the Republic of Kazakhstan and the Russian Federation. Verkhovna Rada of Ukraine, zakon2.rada.gov.ua/laws/show/998_50. Accessed 30 Oct. 2020.
25. "Boycott of Russian goods: pros and cons." [forbes, forbes.net.ua/ua/opinions/1368512-bojkot-rosijskih-tovariv-za-i-prot](http://forbes.forbes.net.ua/ua/opinions/1368512-bojkot-rosijskih-tovariv-za-i-prot). Accessed 30 Oct. 2020.
26. "Trade blackmail: Russia's goal and prospects for relations." [glavcom, glavcom.ua/publications/121799-torgovij-shantazh-meta-rosiji-i-perspektivi-stosunkiv.htm](http://glavcom.gov.ua/publications/121799-torgovij-shantazh-meta-rosiji-i-perspektivi-stosunkiv.htm). Accessed 30 Oct. 2020.
27. "The number of interventions in trade and economic relations between Ukraine and the Russian Federation. 2008-2022." [Globaltradealert, www.globaltradealert.org/](http://globaltradealert.org/). Accessed 13 Dec. 2020.
28. Pozhyvanov, M. "Chomu Ukraina prodovzhuie torhuvaty z rosiieiu?" [blog.liga, blog.liga.net/user/mpozhyvanov/article/26788.aspx](http://blog.liga.net/user/mpozhyvanov/article/26788.aspx). Accessed 30 Oct. 2020.

29. "Statistics on Ukraine's foreign trade with other countries. 2014-2019." Derzhavna sluzhba statyky, www.ukrstat.gov.ua. Accessed 30 Oct. 2020.
30. Nebojsa, Nikolic. "Connecting Conflict Concepts: Hybrid Warfare and Warden's Rings." *Information & Security: An International Journal*, no.41, 2018, pp. 21-34. 10.11610/isij.4102.

ПРОБЛЕМИ ОБЛІКУ І АУДИТУ

УДК 657

doi: 10.15330/apred.2.16.77-83

Новіченко Л. С.¹, Стойка Н. С.², Щирська О. В.¹
**ОСОБЛИВОСТІ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ ТА ОПОДАТКУВАННЯ
РОЯЛТІ: КЛЮЧОВІ АСПЕКТИ**

¹ Національна академія статистики, обліку та аудиту,
кафедра аудиту та підприємництва,
м. Київ, вул. Підгірна, 1,
04107, Україна,
тел.: +380 (44) 484-49-41
e-mail: nasoa@nasoa.edu.ua

² Закарпатський угорський інститут ім. Ференці Ракоці II,
кафедра обліку і аудиту,
м. Берегово, площа Кошута,
690202, Україна,
тел.: +380 (3141) 4-28-29,
e-mail: foiskola@kmf.uz.ua

Анотація. Стаття спрямована на дослідження особливостей бухгалтерського обліку та оподаткування роялті в Україні. Розглянуто визначення економічного змісту поняття «роялті» в сфері бухгалтерського обліку та оподаткування, що містяться в нормативних документах. Визначено, що відображення в бухгалтерському обліку роялті повинно забезпечуватися відповідним документальним забезпеченням. Роялті, як об'єкт бухгалтерського обліку, передбачає укладення відповідного ліцензійного договору, за умовами якого ліцензіар надає ліцензіату дозвіл на право використання об'єкта інтелектуальної власності на визначених договором умовах. Встановлено, що бухгалтерський облік роялті здійснюється шляхом відображення нарахованої суми роялті у складі витрат звітного періоду за функціональним призначенням. Систематизовано особливості бухгалтерського обліку роялті, акцентовано увагу на важливості розробки відповідного документального забезпечення облікового відображення господарських операцій, пов'язаних розрахунком роялті, відображенням на рахунках бухгалтерського обліку та фінансовій звітності підприємства. Визначено, що особливості оподаткування роялті врегульовані нормами Податкового кодексу України стосуються таких податків як ПДВ, податок на прибуток, єдиний податок, ПДФО, військовий збір. Дослідження особливостей та ключових аспектів оподаткування роялті дозволило встановити порядок оподаткування операцій з нарахування та виплати роялті юридичних осіб на різних системах оподаткування.

Ключові слова: право власності, право використання, авторська винагорода, облікове відображення роялті, оподаткування роялті, коригування фінансових результатів.

Novichenko L.S.¹, Stoika N.S.², Shchyrskya O.V.¹
**FEATURES OF ACCOUNTING AND TAXATION OF ROYALTY: KEY
ASPECTS**

¹ National Academy of Statistics, Accounting and Audit,
Department of Audit and Entrepreneurship,

Kyiv, Pidhirna str. 1,
04107, Ukraine,
tel.: +380 (44) 484-49-41,
e-mail: nasoa@nasoa.edu.ua

²Ferenc Rákóczi II. Transcarpathian Hungarian
Institute,
Department of Accounting and Auditing,
Beregszász, Kossuth square, 6,
90200, Ukraine,
tel.: +380 (3141) 4-28-29,
e-mail: foiskola@kmf.uz.ua

Abstract. The article is directed features of accounting and taxation of royalty in Ukraine. Considered the definition of the economic concept of «royalty» in the field of accounting and taxation which contained in regulations. There is determined that the reflection in the accounting of royalty should be provided with appropriate documentation. Royalties, as an object of accounting, provides for the conclusion of a license contract, according to the contract the licensor gives the license permission to use the intellectual property on the terms specified in the contract. There is established that the accounting of royalty is carried out by reflecting the accrued amount of royalties as part of the costs of the reporting period by functional purpose. The features of royalty accounting are systematized, the emphasis is on the importance of developing appropriate documentation for accounting of business transactions related to the calculation of royalty, reflection in the accounts and financial statements of the enterprise. There is determined that the features of royalty taxation are regulated by norms of the Tax Code of Ukraine applies to such taxes as VAT, income tax, single tax, personal income tax, military duty. Research of the features and key aspects of royalty taxation allowed to establish the procedure for taxation of transactions on accrual and payment of royalties of legal entities in different tax systems.

Key words: right to property, right to use, honorarium, royalty accounting, royalty taxation, adjustment of financial results.

Вступ. Здійснення ефективної та безперервної діяльності підприємствами базується на використанні об'єктів інтелектуальної власності. Останнім часом можна спостерігати активне впровадження та використання ліцензійних договорів в діяльності підприємств, предметом яких є передача дозволу на виключне або невиключне право щодо використання об'єкта права інтелектуальної власності на умовах, які формуються та втілюються в предметі договору за взаємною згодою сторін. Відповідно з урахуванням предмету договору та економічного характеру відносин, що виникають між суб'єктами в результаті використання об'єкта права інтелектуальної власності, залежить порядок облікового відображення та оподаткування авторської винагороди (роялті). В практичній діяльності суб'єктів господарювання виникає ряд проблемних питань, пов'язаних з правильністю визнання роялті та його відображення у складі витрат звітного періоду підприємства, а також у зв'язку з наявністю відмінностей в оподаткуванні роялті при його виплаті фізичним та юридичним особам, резидентам та нерезидентам. Враховуючи, що операції з нарахування та виплати роялті впливають на визначення фінансових результатів до оподаткування, актуальними є питання особливостей виплати та оподаткування роялті суб'єктам різного типу. Отже завданням дослідження є встановлення особливостей бухгалтерського обліку та оподаткування роялті в Україні.

Постановка завдання. Проблемні питання бухгалтерського обліку та оподаткування роялті знайшли належне відображення в працях О. Баїк, І.М. Вагнер, В.М. Дибі, О.О. Другова, О.Р. Попович, К.П. Проскури, З.М. Руденко та інші.

Зазначеними авторами досліджувались проблеми економічного та правового змісту терміну «роялті», оцінка роялті відповідно до галузевої специфіки діяльності підприємств, особливості оподаткування роялті в контексті вітчизняного і європейського досвіду.

Результати. Основними нормативними документами, що містять трактування економічного змісту дефініції «роялті» в сфері бухгалтерського обліку, адміністрування податків є Податковий кодекс України [2], а також П(С)БО 15 «Дохід» [3]. В зазначених законодавчих документах наявне тотожне трактування категорії «роялті», зокрема – «це будь-який платіж, отриманий як винагорода за використання або за надання права на використання об'єкта права інтелектуальної власності, а саме на будь-які літературні твори, твори мистецтва або науки, включаючи комп'ютерні програми, інші записи на носіях інформації, відео- або аудіокасети, кінематографічні фільми або плівки для радіо- чи телевізійного мовлення, передачі (програми) організацій мовлення, інших аудіовізуальних творів, будь-які права, які охороняються патентом, будь-які зареєстровані торговельні марки (знаки на товари і послуги), права інтелектуальної власності на дизайн, секретне креслення, модель, формулу, процес, права інтелектуальної власності на інформацію щодо промислового, комерційного або наукового досвіду (ноу-хау)» [2].

Відповідно до п. 14.1.225 Податкового кодексу України для потреб оподаткування, не є роялті такі платежі:

- як винагорода за використання комп'ютерної програми, у випадку наявності обмежень щодо її використання;
- за купівлю екземплярів об'єктів інтелектуальної власності, з метою подальшого перепродажу або застосування відповідно до функціонального призначення;
- за передачу прав на об'єкти права інтелектуальної власності, якщо при такій передачі може здійснюватися розголошення інформації, ноу-хау, результатів наукових досліджень та досвіду;
- за передачу права на поширення екземплярів комп'ютерних програм без надання права на їх відтворення.

Роялті виступаючи об'єктом бухгалтерського обліку, передбачає підписання відповідного ліцензійного договору, положеннями якого врегульовується процедура передачі ліцензіаром дозволу на право використання об'єкта інтелектуальної власності ліцензіату відповідно до норм, врегульованих в договорі. Порядок нарахування, сплати роялті, встановлення основних прав, обов'язків та відповідальності сторін, випадки припинення та термін дії є ключовими складовими ліцензійного договору. Специфіка формування та складання ліцензійних договорів врегульовані положеннями Цивільного кодексу України [5]. В залежності від переданого виду ліцензії на використання об'єкта права інтелектуальної власності, залежатиме порядок облікового відображення операцій з нарахування та сплати роялті. Оскільки основним завданням бухгалтерського обліку є формування інформаційних потоків у відповідь на запити управлінського персоналу та внутрішніх і зовнішніх стейкхолдерів, формування якісного інформаційного забезпечення шляхом правильного бухгалтерського обліку роялті, оподаткування зазначених платежів нині набуває особливого значення.

Вагнер І.М., Демко І.І., Пришляк Г.В. зазначають, що «принциповими для визначення порядку відображення роялті в бухгалтерському обліку та фінансовій звітності є такі питання, як:

- до яких видів діяльності (операційної, інвестиційної чи фінансової) слід відносити операції з надання в користування нематеріальних активів;
- для підприємства – одержувача роялті чи забезпечують операції з надання в користування нематеріальних активів третім особам основну частку доходу такого

підприємства, тобто чи є така діяльність основною метою створення підприємства» [1, с. 79]. Правильне визначення зазначених питань в подальшому впливатиме на формування показників фінансової звітності, формування бази оподаткування різними податками, розкриття інформації у примітках, особливо, якщо такі операції здійснюються з пов'язаними сторонами підприємства.

Бухгалтерський облік операцій з нарахування та сплати роялті повинен базуватися на відповідному документальному забезпеченні. Основними документами, які є підтвердженням понесених витрат, які виникають при нарахуванні та виплаті роялті є:

- ліцензійний договір, як один із основних документів, яким врегульовуються договірні умови застосування роялті при провадженні господарської діяльності ліцензіата, порядок нарахування та сплати роялті;

- копії документів на право власності ліцензіара на об'єкт права інтелектуальної власності, оціночну вартість такого об'єкта (наприклад Звіт незалежного оцінювача);

- бухгалтерська довідка щодо обчислення розміру роялті, бухгалтерських проведення, якими в обліку відображено формування суми роялті, нарахованих податків;

- документи про оплату розрахованої суми роялті (платіжні доручення, виписка банку, квитанції) та нарахованих податків;

- у випадку виплати роялті нерезиденту для уникнення ситуації з подвійним оподаткуванням потрібно вимагати надання такою особою довідки про наявність укладеного міжнародного договору з Україною.

Бухгалтерський облік господарських операцій з нарахування та сплати роялті здійснюється шляхом відображення нарахованої суми роялті у витратах звітного періоду. Якщо операції з нарахування та виплати роялті пов'язані з виробництвом готової продукції, забезпеченням її кількісних та якісних характеристик, то в даному випадку сума нарахованого роялті може відобразитися на рахунку 23 «Виробництво», 91 «Загальноновиробничі витрати» при одночасному визнанні доходу від реалізації готової продукції. У випадку нарахування роялті за використання об'єкта права інтелектуальної власності, який не можливо безпосередньо включити до складу доходів звітного періоду, то в такій ситуації роялті слід відображати на рахунку 92 «Адміністративні витрати», 93 «Витрати на збут» у витратах відповідного звітного періоду. При використанні об'єкта права інтелектуальної власності винятково для реалізації продукції, товарів, робіт та послуг, відображення у складі собівартості продукції обсягів нарахованого роялті неправильно.

Порядок оподаткування роялті врегульований Податковим кодексом України (далі – ПКУ), щодо таких податків як єдиний податок, ПДВ, ПДФО, військовий збір, податок на прибуток,.

ПДВ в господарських операціях з нарахування та сплати роялті. роялті не є об'єктом оподаткування ПДВ (п. 196.1.6 п. 196.1 ст. 196 р. розділу V ПКУ). Зазначений факт є однією з переваг використання операцій пов'язаних з роялті як законного засобу мінімізації нарахування та сплати ПДВ.

ПДФО та військовий збір в господарських операціях з нарахування та сплати роялті резидентам. Якщо підприємство отримало від фізичної особи право використання об'єкта права інтелектуальної власності, саме юридична особа в даному випадку є податковим агентом. Роялті як один із видів пасивного доходу формує загальний оподатковуваний дохід фізичної особи, що підлягає оподаткуванню ПДФО та військовим збором. Зазначені податки нараховуються одночасно з нарахуванням щомісячної або річної суми роялті (залежно від умов встановлених ліцензійним договором). Особливості виплати ПДФО та військового збору базуються на загальноновстановлених вимогах щодо сплати податків податковим агентом,

«передбачених ст. 168 Податкового кодексу України (далі – ПКУ), зокрема ПДФО і військовий збір сплачуються:

1) в день виплати роялті, якщо така виплата проводиться готівкою, знятою з рахунку в банку, або шляхом перерахування на банківський рахунок фізичної особи;

2) протягом трьох банківських днів, якщо виплата роялті здійснюється готівкою з каси;

3) протягом 30 календарних днів за останнім днем місяця нарахування доходу, у випадку коли роялті нараховується, але не виплачується платнику податку.

Податок на прибуток в господарських операціях з нарахування та сплати роялті резиденту на загальній системі оподаткування

Дата визнання доходів, понесених витрат від здійснення господарських операцій з роялті повинна встановлюватися умовами ліцензійного договору. Критерії визнання доходів та витрат, пов'язаних з нарахуванням роялті врегульовані в П(С)БО 15 «Дохід», а також П(С)БО 16 «Витрати» [4]. Нормами зазначених стандартів встановлено, що доходи та витрати, пов'язані з нарахуванням роялті відображаються на рахунках бухгалтерського обліку та в регістрах у момент їх виникнення, що не пов'язано з датою отримання грошей.

Об'єктом оподаткування податком на прибуток є прибуток, який обчислюється шляхом здійснення відповідних коригувань фінансового результату до оподаткування на різниці, перелік яких наведено в ПКУ. Такий фінансовий результат розраховується та відображається у фінансовій звітності підприємства з урахуванням вимог національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку або міжнародних стандартів фінансової звітності. Розмір ставки податку на прибуток – 18 %.

При здійсненні господарських операцій з нарахування та сплати роялті між підприємствами платниками податку на прибуток, які не здійснюють коригування фінансового результату на податкові різниці, сума витрат та доходів від роялті включається в повному обсязі до витрат звітного періоду. В даному випадку витрати повинні бути обґрунтованими та пов'язаними з господарською діяльністю підприємства.

Податок на прибуток в господарських операціях з нарахування та сплати роялті резиденту на спрощеній системі оподаткування, неприбутковим організаціям

Підприємство на загальній системі оподаткування при здійсненні коригування фінансового результату на податкові різниці, яке проводить нарахування та сплату роялті на користь юридичної особи платника єдиного податку, збільшує фінансовий результат звітного періоду на суму витрат нарахованого роялті. Тотожна ситуація буде застосовуватися при нарахуванні роялті юридичним особам, звільненим від сплати податку на прибуток (наприклад, неприбуткові організації).

Податок на прибуток в господарських операціях з нарахування та сплати роялті нерезиденту

Фінансовий результат звітного періоду підприємства збільшується на суму витрат нарахованого роялті на користь нерезидента, що перевищує суму доходів від роялті збільшену на 4% чистого доходу від реалізації продукції, робіт, послуг відповідно до показників фінансової звітності за рік, що передує звітному (за виключенням підприємств телебачення і радіомовлення).

Одночасно вимогами п. 140.5.7 ПКУ визначені випадки, за яких фінансовий результат звітного періоду збільшується на повну суму витрат з нарахування роялті на користь:

1) нерезидента, який не є бенефіціарним власником роялті, крім ситуацій коли фактичним отримувачем за довіреністю право отримати роялті надано іншим особам;

2) нерезидента щодо об'єктів, права інтелектуальної власності щодо яких вперше виникли у резидента України.

3) нерезидента, у якого операції з роялті не оподатковуються в країні, в якій він є резидентом;

4) особи, яка сплачує податок на прибуток у складі інших податків;

5) юридичної особи, яка звільнена від сплати податку на прибуток або сплачує його за ставкою, відмінною від 18 %.

Нарахування, сплата роялті нерезидентам, вимагає від юридичних осіб врахування положення конвенцій про уникнення подвійного оподаткування, укладених урядом України з іншими іноземними державами. Кожна конвенція встановлює конкретні умови та особливості оподаткування роялті, тому в таких випадках потрібно керуватися положеннями відповідної двосторонньої конвенції.

Висновки. Практика використання ліцензійних договорів в діяльності вітчизняних підприємств набуває зростаючої динаміки в умовах активного впровадження євроінтеграційних процесів. Наявність багатьох переваг застосування ліцензійних договорів, можливість оптимізації оподаткування ПДВ, податком на прибуток, при одночасному використанні права інтелектуальної власності, актуалізують питання правильного облікового відображення доходів і витрат з нарахування роялті, правильності оподаткування таких операцій. За підсумками проведеного дослідження систематизовано особливості бухгалтерського обліку операцій з нарахування та сплати роялті, акцентовано увагу на важливості розробки відповідного документального забезпечення облікового відображення господарських операцій, пов'язаних з розрахунком роялті, відображенням на рахунках бухгалтерського обліку, презентації у фінансовій звітності. Оскільки операціям з нарахування та сплати роялті притаманні певні особливості оподаткування залежно від податкового статусу ліцензіара та ліцензіата, вплив на коригування фінансових результатів та визначення бази оподаткування податком на прибуток, питання оподаткування повинні перебувати під особливим контролем платників податків. Дослідження особливостей та ключових аспектів оподаткування роялті дозволило встановити порядок оподаткування операцій з нарахування та виплати роялті юридичних осіб на різних системах оподаткування.

1. Вагнер І.М., Демко І.І., Пришляк Г.В. Особливості обліку і оподаткування роялті: актуальні аспекти. *Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України*. 2018. Випуск 2 (130). С. 78
2. Податковий кодекс України від 2 грудня 2010 року № 2755-VI. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17> (дата звернення 30.10.2020)
3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15 «Дохід» Затверджено Наказом Міністерства фінансів України 29.11.99 № 290. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0860-99#Text> (дата звернення 30.10.2020)
4. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати». Затверджено Наказом Міністерства фінансів України 31.12.99 № 318. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00#Text> (дата звернення 30.10.2020)
5. Цивільний кодекс України від 16 січня 2003 року № 435-IV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15> (дата звернення 30.10.2020)

References

1. Wagner, I.M., Demko, I.I., and G.V.Pryshlyak "Features of accounting and royalty taxation: current aspects." *Socio-economic problems of the modern period of Ukraine*, issue 2 (130), 2018, pp.78.
2. Tax Code of Ukraine from 2 December 2010. № 2755-VI. The Verkhovna Rada of Ukraine, zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17. Accessed 30 Oct. 2020.
3. Regulation (standard) of accounting 15 «Income» Approved by the Order of the Ministry of Finance of Ukraine 29.11.99 № 290. The Verkhovna Rada of Ukraine, zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0860-99#Text. Accessed 30 Oct. 2020.

Актуальні проблеми розвитку економіки регіону. Вип 16. Т.2

4. Regulation (standard) of accounting 16 «Income» Approved by the Order of the Ministry of Finance of Ukraine 31.12.99 № 318. The Verkhovna Rada of Ukraine, zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00#Text. Accessed 30 Oct. 2020.
5. The Civil Code of Ukraine from 16 January 2003. № 435-IV. The Verkhovna Rada of Ukraine, zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15. Accessed 30 Oct. 2020.

ПРОМИСЛОВА ПОЛІТИКА

УДК 338.433 (477)

doi: 10.15330/apred.2.16.84-93

Титарчук І.М.

АНАЛІЗ РОЛІ АГРОПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ В ЕКОНОМІЦІ КРАЇНИ: ВНУТРІШНІЙ РОЗВИТОК ТА ЗОВНІШНЯ ТОРГІВЛЯ

Національний університет біоресурсів і
природокористування України,
Міністерство освіти і науки України,
кафедра виробничого та інвестиційного
менеджменту,
вул. Героїв Оборони, 11, м.Київ,
02000, Україна,
тел.: +380677797664,
e-mail: titarchuk_ira@ukr.net

Анотація. Розглянуто основні макроекономічні тенденції, що впливають на сектор, роль ВВП сформованого у сільському, лісовому та рибному господарстві, особливості державного та приватного секторів у сільському господарстві, проаналізовано внутрішній розвиток агропромислового сектору по регіонах та в розрізі країни, а також стан зовнішньої торгівлі та перспективи експорту. Особливу увагу приділено державній підтримці аграрного напрямку через бюджетне фінансування програм та темпи її зростання. З точки зору концептуального підходу та узгодженої методології, стаття описує існуючі стратегічні та політичні пріоритети у агропромисловому комплексі, його основні досягнення та значення. Огляд є ретроспективним поглядом, спрямованим на те, щоб здійснити аналіз з достатньою точністю та вибіркою за п'ять останніх років. Для поглиблення розуміння ситуації використовувались існуючі спеціальні дослідження сектору та офіційні матеріали статистичних органів та державних організацій. На їх основі здійснювався аналіз тенденцій і змін ролі агропромислового комплексу в економіці країни. Також, шляхом опитування, визначено основні перешкоди з якими стикаються малі та середні підприємства аграрного сектору при виході на експортні ринки. Відповідно до отриманих результатів сформовано практичні поради для аграрних підприємств, державних органів влади та інституційних організацій підтримки розвитку бізнесу, що включають як нові рекомендації, що базуються на зарубіжному досвіді, так і удосконалений механізм реалізації уже відомих інструментів. Зокрема, визначено, що основними зонами втручання державних та приватних інституцій у розвиток агропромислового комплексу повинні стати підтримка здійснення експортних операцій (в т.ч. їх здешевлення) та розвиток інфраструктури підтримки експорту (в т.ч. регіональної). Також запропоновано проведення більш системного підходу до встановлення пріоритетів витрат разом із підвищеною передбачуваністю фінансування, це сприятиме тому, що державна підтримка стане більш ефективним рушієм для сталого розвитку агропромислового комплексу та зростання ВВП.

Ключові слова. Агропромисловий комплекс, державний бюджет, державна підтримка, бюджетне фінансування, експорт, регіональний розвиток

Титарчук І.М.

THE ANALYSIS OF THE ROLE OF THE AGRO-INDUSTRIAL SECTOR IN ECONOMISC: INTERNAL DEVELOPMENT AND FOREIGN TRADE

National University of Life and Environmental
Science of Ukraine,
Ministry of Education and Science of Ukraine,
Department of Production and Investment,

Management,
Heroiv Oborony Street, 11, Kyiv,
02000, Ukraine,
tel.: +380677797664,
e-mail: titarchuk_ira@ukr.net

Abstract. The main macroeconomic trends affecting the sector, the role of GDP in agriculture, forestry and fisheries, the features of public and private sectors in agriculture, the internal development of the agro-industrial sector by region and country, as well as the state of foreign trade and export prospects. Particular attention is paid to state support for agriculture through budget funding of programs and its growth rate. From the point of view of the conceptual approach and the agreed methodology, the article describes the existing strategic and political priorities in the agro-industrial complex, its main achievements and significance. The review is a retrospective view aimed at performing an analysis with sufficient accuracy and sampling over the last five years. Existing special studies of the sector and official materials of statistical bodies and state organizations were used to deepen the understanding of the situation. On their main analysis of trends and changes in the role of the agro-industrial complex in the country's economy. Also, the survey identified the main obstacles faced by small and medium-sized enterprises in the agricultural sector in entering export markets. In accordance with the obtained results, practical advice for agricultural enterprises, public authorities and institutional organizations to support business development has been formed, which includes both new recommendations based on foreign experience and an improved mechanism for implementing already known tools. In particular, it is determined that the main areas of intervention of public and private institutions in the development of the agro-industrial complex should be the support of export operations (including their reduction in price) and the development of export support infrastructure (including regional). It is also proposed to take a more systematic approach to setting spending priorities together with increased predictability of funding, which will help make government support a more effective driver for sustainable development of the agro-industrial complex and GDP growth.

Key words. Agro-industrial complex, state budget, state support, budget financing, export, regional development

Вступ. Аграрний сектор відіграє стратегічну роль у процесі економічного розвитку країни. Ми розділяємо думку проф. Кіндербергера Тодаро, Льюїса Нурксе та ін., про те, що сільське господарство робить свій внесок у економічний розвиток кількома способами, а саме: відповідає за продовольчу безпеку країни, стимулює розвиток інших несільськогосподарських секторів, формує інвестиційну привабливість та забезпечує значні обсяги сплати податків, сприяє валютним надходженням за рахунок експорту [1].

За останнє десятиріччя агропромисловий комплекс, беззаперечно, став однією з ключових галузей економіки України, щорічно генеруючи близько 17% ВВП країни. Незважаючи на кризові явища, АПК залишався одним із драйверів підтримки і зростання економіки України, зберігаючи позитивні темпи нарощування обсягів виробництва продукції. У порівнянні з 2013 роком в 2019 році обсяг виробництва сільськогосподарської продукції в Україні збільшився більш ніж на 11%.

За словами д-ра Брайт Сінгха, «Збільшення сільськогосподарського виробництва та зростання доходу сільської громади на душу населення разом із індустріалізацією та урбанізацією призводять до збільшення попиту на промислове виробництво». Таким чином, сільськогосподарський сектор допомагає сприяти економічному зростанню, забезпечуючи як доповнення до промислового сектору [1].

Ще більш значимою стала важливість аграрного сектору для економіки України в контексті зовнішньої торгівлі. За останні шість років частка аграрної продукції в загальному обсязі експорту зросла з 27% в 2013 році до 42% в 2017-2019 рр.

Починаючи з 2013 року, аграрна продукція незмінно залишалася найбільшою експортною групою.

При цьому варто зазначити, що ще у 1996 році Рольф Молер у своїй доповіді відзначав, що «специфіка» сільського господарства, пов'язана не з кліматичними факторами, а з місцем сільського господарства в суспільстві та регіональними диспропорціями. І ця проблема гостро сформована по регіональному розподілу сектору в економіці України. [2]. Адже, незважаючи на тенденцію нарощування експорту аграрної продукції, цьому процесу притаманна низка проблем:

- надмірна сировинна спрямованість та низька частка аграрної продукції з високою доданою вартістю в структурі вітчизняного аграрного експорту;
- повільна інтеграція вітчизняного АПК у продовольчі сегменти світового аграрного ринку;
- слабкість системної політики формування позитивного іміджу та промоції аграрної продукції на зовнішніх ринках;
- недостатність державної підтримки в регіональному розрізі та координація дій відповідних органів;
- нерозвиненість мережі об'єктів інституціональної підтримки експортної діяльності суб'єктів господарювання АПК тощо.

Орієнтуючись на подальше збереження високих темпів збільшення обсягів виробництва аграрної продукції, Уряд України поставив за мету створити та реалізувати нову політику підтримки аграрного експорту, спрямовану на нарощування експорту продукції з доданою вартістю. На нашу думку, це актуальне та важливе рішення. Чому варто дотримуватись продуманих системних заходів для досягнення цієї мети, та як на це впливає внутрішній розвиток агропромислового сектору розглянемо у статті.

Постановка завдання. Метою дослідження є визначення ролі агропромислового сектору в економіці країни та формування основних кроків державної та інституційної підтримки по його розвитку і розширенню присутності на міжнародних ринках. Дослідження виконувалось з використанням методів статистичного аналізу, опитування та аналітичної візуалізації. Отримані результати детально вивчені, що дозволило сформулювати основні результати та висновки по дослідженню.

Результати. У 2018 році в Україні зафіксовано позитивні економічні тенденції та головні ознаки макроекономічної стабілізації, що відбувалася на тлі процесів реформування у напрямку як підвищення доходів населення, так і посилення інвестиційної складової зростання, а також в цілому сприятливих зовнішніх умов. Як свідчать дані Державної служби статистики України [3] та МЕРТ України [4], реальний ВВП у 2018 році зріс на 3,3 % (у розрахунку до 2017 року).

Протягом 2018 року вітчизняні господарства наростили виробництво продукції рослинництва на 10,7 %: позначилися високі врожаї та рекордні валові збори. Якщо проаналізувати ситуацію в розрізі категорій виробників, то сільськогосподарські підприємства збільшили виробництво на 14,8 %, а господарства населення — на 4,4 %.

Тим часом виробництво продукції тваринництва зросло лише на 0,3 %. Свою роль зіграли сільськогосподарські підприємства, які шляхом вдосконалення технології виробництва та зростання продуктивності тварин, змогли наростити обсяги на 2,8 %. В свою чергу, у господарствах населення, разом з тенденцією до зниження поголів'я худоби, знизилася і виробництво продукції тваринництва — на 1,9 %.

В цілому економічний розвиток у 2018 році, не дивлячись на певні негативні коливання окремих показників економічної діяльності, що у тому числі були спричинені специфічними обставинами, формував основу для подальшого якісного

економічного зростання в умовах реалізації задекларованих реформ. Наразі маємо враховувати сучасні умови, що формують ризики сповільнення економічного зростання України, у т. ч. через:

- всесвітньою ситуацією із пандемією, нестійким політичним та адміністративним становищем, кризами в країнах-сусідах;
- погіршення зовнішньоекономічних умов торгівлі, зокрема через «торгові війни» та жорсткіші монетарні умови, що може призвести до стиснення міжнародної торгівлі та зниження попиту на продукцію українського експорту;
- тіньовий сектор економіки та невизначеність у діях державних органів влади та політиків;
- фіскальне домінування, що може обмежувати державні інвестиції та збільшити боргове навантаження, стримуючи економічний розвиток країни в середньостроковій перспективі, тощо.

Так, прогноз економічного зростання України на 2019 рік – за даними МВФ [5] складав 2,7 % (у попередньому прогнозі було 3,3 %), у Світового банку – 2,9 % [6]. Однак, для зростання ВВП на рівні 3-6 % Україні потрібно було забезпечити рівень інвестицій 20 % ВВП. Згідно сценарій-прогнозу розвитку економіки України на 2019-2021 рр. варто убезпечити країну від появи і дії нових негативних економічних чинників і складових, які можуть переокреслити все ж наявні позитивні (хоча часто і суперечливі) здобутки [7].

Через складні умови міжнародної торгівлі, нестабільність світових фінансових ринків, протистояння на Сході країни у 2018 та 2019 роках Україна стикнулася зі значними фінансовими потребами та ризиками у бюджетній сфері. Тому важливим є залучення відповідного міжнародного фінансування, управління фіскальними ризиками та підтримання макроекономічної стабільності, адже бюджетне фінансування підтримки агропромислового комплексу важливий інструмент його сталого розвитку.

За результатами 2018 року згідно даних Державної служби статистики [8] ВВП сформований у сільському, лісовому та рибному господарстві склав майже 360,8 млрд грн. Це становить 10,1 % всього ВВП країни і практично відповідає рівню 2017 року та дещо менше за показники 2015-2016 років (рис. 1).

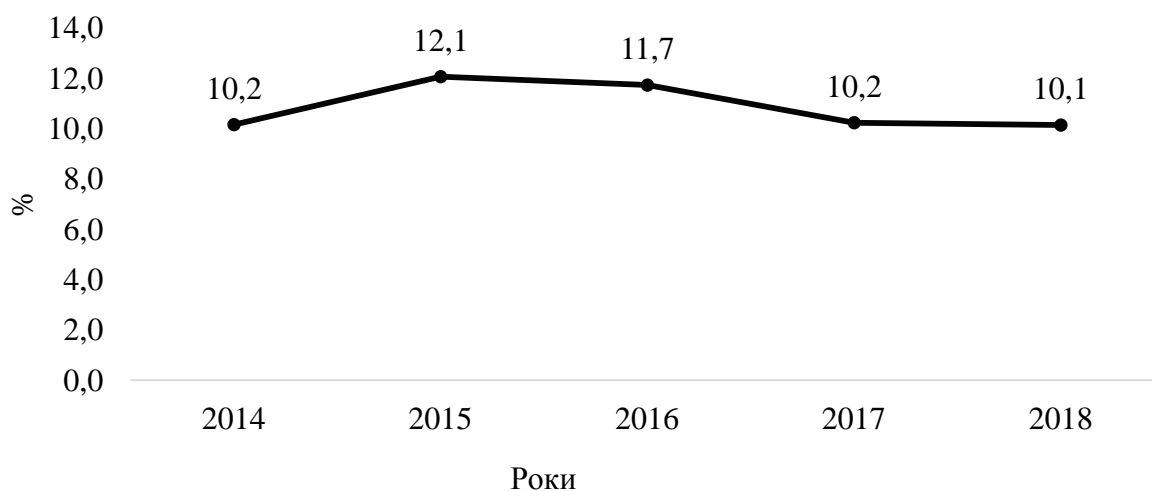


Рис. 1. Частка ВВП сформованого у сільському, лісовому та рибному господарстві за 2014-2018 роки

Fig. 1. The share of GDP generated in agriculture, forestry and fisheries for the years 2014-2018

Джерело: складено автором на основі [8]

Відтак це свідчить, що в Україні сільське господарство виступає однією з найважливіших галузей виробничої сфери, яка забезпечує формування вагомої частини ВВП і при ефективній державній підтримці сектору сільського господарства можна зробити більш значний внесок у загальне зростання ВВП в Україні.

Якщо порівняти темпи зростання ВВП сформованого у сільському, лісовому та рибному господарстві з темпами зростання видатків зведеного бюджету на цей сектор, то можна помітити певні відмінності в динаміці співвідношення цих показників (рис. 2). Так згідно даних у 2014-2016 роках спостерігалась подібність динаміки цих показників, а у 2017 та 2018 роках різкі зміни.

Такі зміни передусім пов'язані із значним зростанням, починаючи з 2017 року, обсягів фінансування з державного бюджету [9].



Рис. 2. Темпи зростання ВВП та бюджетного фінансування сільського, лісового та рибного господарства за 2013-2018 роки

Fig.2. GDP growth rate and budget financing of agriculture, forestry and fishery for 2013-2018

Джерело: [9]

Крім того, це свідчить, що не завжди державна підтримка цього сектору має прямий вплив на кінцеве виробництво. Також потрібно зазначити, що тут може бути ефект відставання, перш ніж збільшення пропозиції фінансування сектору призведе до збільшення ВВП сектора. Це явище може потребувати подальших досліджень щодо зв'язків і причинно-наслідкового ефекту.

У розрізі підсекторів агропромислового комплексу основним напрямом видатків є сільське господарство. Протягом 2014-2019 років їх обсяги щорічно зростали і за прогнозом на 2019 рік їх обсяг складе 15,5 млрд грн (рис. 3)

Видатки, які спрямовуються на лісове господарство та мисливство зменшилися. Їх обсяг у 2014 році становив 485,1 млн грн, у 2018 році – 312,8 млн грн. Найменше значення було зафіксовано у 2016 році – 141,7 млн грн. За цим напрямом видатки

здійснюються у розрізі бюджетних програм, які виконує Державне агентство лісових ресурсів України.

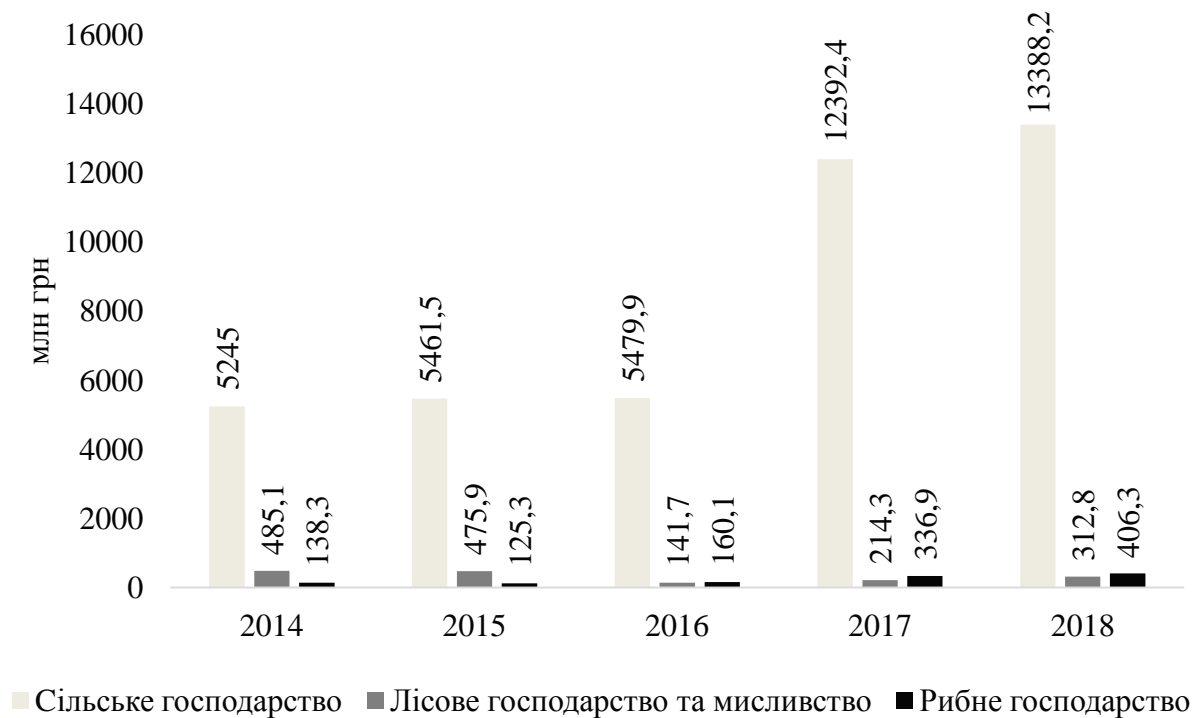


Рис. 3. Динаміка видатків зведеного бюджету на сільське господарство, рибне господарство, лісове господарство та мисливство у розрізі їх спрямування за 2014-2018 роки[9]

Fig. 3. The dynamics of consolidated budget expenditures for agriculture, fisheries, forestry and hunting in terms of their allocation for 2014-2018

Фінансування рибного господарства має позитивну тенденцію. За останні роки його обсяг постійно зростає. Починаючи з 2016 року ці видатки перевищили обсяги фінансування лісового господарства та мисливства. Видатки, які спрямовуються на фінансування рибного господарства здійснює Державне агентство рибного господарства України.

Безсумнівно, обсяг ВВП, що формується в сільському, лісовому та рибному господарстві, залежить від багатьох факторів. Проте, незважаючи на ці складності, проведення більш системного підходу до встановлення пріоритетів витрат разом із підвищеною передбачуваністю фінансування має означати, що державна підтримка стане більш ефективним рушієм для сталого розвитку та зростання ВВП.

За даними останніх років обсяг ресурсу, який спрямовується з бюджету для фінансування сільського, лісового та рибного господарства щорічно зростає і за результатами 2018 року він становив 14,1 млрд грн (2017 рік – 12,9 млрд грн). Водночас порівнюючи з обсягами приватних ресурсів, що спрямовуються в цей сектор, цей обсяг є незначним. Це можна оцінити, зокрема за обсягами капітальних інвестицій у розрізі джерел їх надходження. Так загальний показник капітальних інвестицій в сільське господарство, лісове господарство та рибне господарство за даними 2017 року становив 64,2 млрд грн, а капітальні інвестиції за рахунок державного бюджету склали лише 33,1 млн грн, що становить 0,1 % загального обсягу [3]. Капітальні інвестиції, які були спрямовані в сектор за 2018 рік склали 64,9 млрд грн. Важливу роль держава повинна

відігравати як координатор на ринках та допомагати сільськогосподарським товаровиробникам в пошуку джерел фінансування діяльності [10]. Особливу увагу варто приділити підтримці експортної складової, адже цей напрям, особливо в частині створення ланцюгів доданої вартості, протягом останніх років в усіх «державних промовах» є пріоритетним.

В 2017 році була прийнята Експортна стратегія України («дорожня карта» стратегічного розвитку торгівлі) на 2017—2021 роки [11], якою харчову і переробну промисловість було визнано однією з стратегічних секторів з найбільшими перспективами нарощування експортних обсягів. В 2019 році було прийнято секторальну Стратегію розвитку аграрного сектору економіки на період до 2020 року [12], якою було визначено напрямки розвитку експорту продукції сільського господарства, харчової та переробної промисловості України на період до 2026 року. Також протягом останніх трьох років були створені декілька важливих державних установ — Офіс з просування експорту та Експортно-кредитне агентство — робота яких спрямована на підтримку та просування експорту української продукції в цілому.

Актуальні потреби українських експортерів щодо підтримки їх діяльності на європейському та інших зарубіжних ринках визначені шляхом опитування компаній, які працюють в агропромисловому комплексі. Серед опитаних нами підприємств з різних регіонів України 150 суб'єктів мають статус діючого експортера, тоді як 443 суб'єкта на даний час не експортують продукцію.

Найбільш пріоритетними для себе компанії вважають такі ринки, як ЄС, СНД та Азія. При чому ЄС входить в пріоритетний ринок для майже 75% аграрних компаній, тоді як виключно ЄС вважають перспективним напрямком майже 40% всіх компаній. Найменш пріоритетними для себе ринками респонденти вважають Африку та Близький Схід.

Серед компаній, які вказали пріоритетним ринком ЄС, найбільш перспективними країнами для себе вважають Польщу та Німеччину – всього 40% респондентів. Також перспективними ринками експортери вважають Румунію (7%), Чехію (7%), Італію (6%) і Литву (4%).

Серед найбільш значимих перешкод для збільшення експорту на ринок ЄС діючі експортери (36 підприємств) назвали такі ТОП-5 (рис. 4):

- відсутність з боку держави фінансових інструментів підтримки експорту;
- відсутність просування інтересів українського бізнесу з боку державних та недержавних інституцій;
- висока конкуренція на зовнішніх ринках;
- висока вартість кредитування експортних операцій;
- слабка зовнішня інфраструктура підтримки українського експорту тощо.

Найменш вагомими перешкодами для здійснення експорту діючими експортерами є – відсутність інформації щодо поточної кон'юнктури ринку, умов виходу на ринок, пакування та маркування та інше.

Серед інших перешкод здійснення експорту на ринок ЄС респонденти найчастіше озвучували наступні: значні валютні коливання, негативний імідж України, висока вартість логістики, складність митних процедур.

Таким чином, в структурі основних перешкод для збільшення експорту на ринок ЄС домінують ті, які пов'язані із фінансовою, а також зі слабо розвиненою інституційною підтримкою експорту. Саме тому основними зонами втручання державних та приватних інституцій повинні стати підтримка здійснення експортних операцій (в т.ч. їх здешевлення) та розвиток інфраструктури підтримки експорту (в т.ч. регіональної).

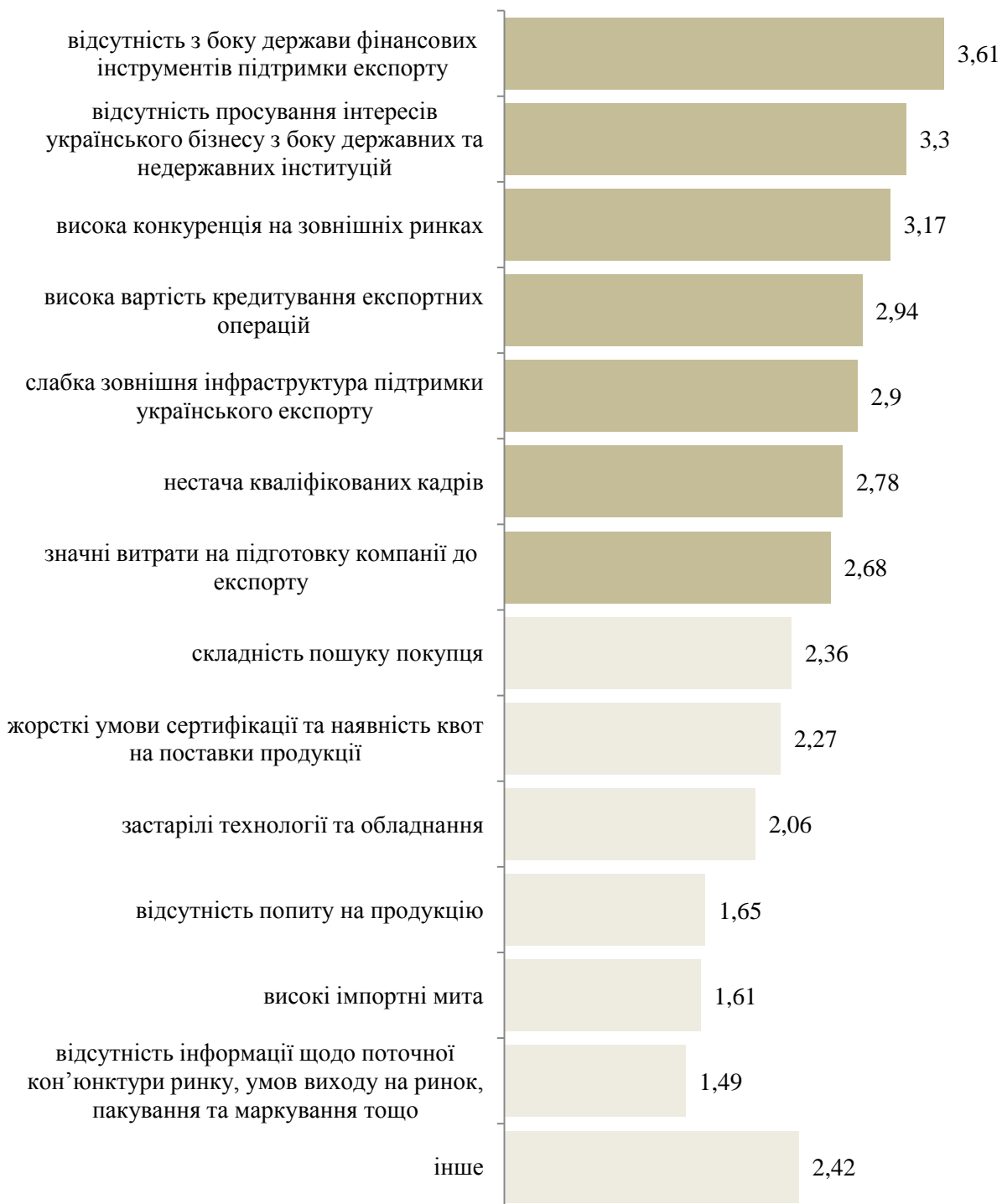


Рис. 4. Оцініть (від 0 до 5) значимість кожної із перешкод для збільшення експорту Вашою компанією на ринок ЄС, якщо він є пріоритетним для Вас (0 – перешкоджає найменше, 5 – перешкоджає найбільше) - дані на рисунку є середнім значенням по кожній із перешкод по всіх експортерах

Fig. 4. Evaluate (from 0 to 5) the significance of each of the barriers to increase your company's exports to the EU market, if it is a priority for you (0 - hinders the least, 5 - hinders the most) - the data in the figure is the average for each of the barriers for all exporters

Джерело: власний аналіз автора на основі data base [14]

Як бачимо з проведеного аналізу, найбільшу проблему для розвитку агропромислового комплексу та просування його продуктів на зовнішніх ринках становить проблема фінансування. Тому, варто відзначити, що на сьогоднішній день значну роль у підтримці сектору сільського господарства та розвитку сільських територій відіграють проекти міжнародної технічної допомоги. Їх кошти є джерелом фінансування та підтримки підприємницьких структур в реалізації їх ідей та проєктів. У 2019 році за даними Мінагрополітики [14] в Україні працювало понад 40 проєктів донорської підтримки спрямованих на підтримку сільського господарства та розвитку сільських територій. Вони надають підтримку як на центральному рівні, так і на рівні місцевого самоврядування в окремих регіонах. Це дозволяє на місцевому рівні формувати власну політику щодо підтримки сільськогосподарських товаровиробників та впроваджувати додаткові програми стимулювання їх розвитку. Але викликом при цьому є те, що часто цілі таких проєктів не відповідають цілям та потребам підприємств які є їх бенефіціарами. І тут важливу роль мають відігравати держава та інституції, що слугують своєрідною зв'язуючою ланкою між донорськими організаціями та бізнесом.

Висновки. Проведений аналіз демонструє важливість ролі агропромислового сектору в економіці країни. При цьому, для його сталого розвитку та підтримки необхідно формувати чітку державну політику бюджетного фінансування з прив'язкою до найефективніших напрямів та системним підходом у плануванні. Розподіл фінансових ресурсів підтримки має бути раціональним та об'єктивним і включати як державний рівень, так і місцевий. Адже за результатами 2018 року лише 2,5 % усіх видатків сектору сільського господарства було використано з місцевих бюджетів. Така ситуація пов'язана передусім з тим, що на рівні місцевих бюджетів ці видатки віднесено до власних повноважень органів місцевого самоврядування. Відтак вони мають можливість на власний розсуд визначати обсяги та структуру їх спрямування. Проте як свідчить практика ці видатки не є пріоритетними для більшості органів місцевої влади. Їх фінансування здійснюється лише в окремих регіонах і здебільшого за залишковим принципом.

Також підприємствам варто звернути увагу, що, окрім власних джерел фінансування агропромислового виробництва їм доступні фінансові ресурси донорських та міжнародних організацій. І за умови відповідності критеріям та вимогам таких програм можливо отримати кошти як на внутрішній розвиток діяльності, так і на масштабування на зовнішні ринки. Адже, за проведеним нами аналізом опитувальників визначено, що саме фінансових ресурсів найбільше не вистачає експортерам для розширення зовнішньо-економічного напрямку діяльності.

В подальшому важливим є визначення причинно-наслідкових факторів, що впливатимуть на збільшення ВВП та ефективності діяльності підприємств за рахунок бюджетного фінансування, а також на формування переліку інструментів для підтримки експортного напрямку підприємницьких структур в агропромисловому секторі.

1. Economics discussion. Role of Agriculture in the Economic Development of a Country. URL: <https://www.economicdiscussion.net/economic-development/role-of-agriculture-in-the-economic-development-of-a-country/4652> (дата звернення: 1.11.2020)
2. Food and Agriculture Organization. The role of agriculture in the economy. URL: <http://www.fao.org/3/W7440E/w7440e03.htm#TopOfPage> (дата звернення: 1.11.2020)
3. Офіційний сайт Державної служби статистики. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 1.03.2019)
4. Офіційний сайт Міністерства розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України. URL: <https://www.me.gov.ua/?lang=uk-UA> (дата звернення: 1.03.2019)

5. Міжнародний валютний фонд. World Economic Outlook Reports «Challenges to steady growth». URL: <https://www.imf.org/en/Publications/WEO/Issues/2018/09/24/world-economic-outlook-october-2018> (дата звернення: 1.03.2019)
6. Світовий банк. Global Economic Prospects Pandemic, Recession: The Global Economy in Crisis. URL: <https://cutt.ly/DgBkTFC> (дата звернення: 1.03.2019)
7. Василь Юрчишин. Сценарій-прогноз розвитку економіки України: обмежений песимізм. / Київ: Заповіт, 2018. 58с.
8. Державна служба статистики України. Валовий внутрішній продукт за 2018 рік. URL: <https://cutt.ly/JgBj7ul>.
9. Лівінгстоун К., Корнієнко А., Титарчук І. Огляд державних витрат на аграрний сектор та розвитку села: аналіз та прогнозування. Київ, 2019. 152 с.
10. Сара Дж. Мартін, Дженніфер Клепп. Finance for Agriculture or Agriculture for Finance, 2015. URL: <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/abs/10.1111/joac.12110> (дата звернення: 1.11.2020)
11. Експортна стратегія України (“дорожня карта” стратегічного розвитку торгівлі) на 2017—2021 роки, 2017. URL: <https://cutt.ly/hgBklo1> (дата звернення: 1.11.2020)
12. Стратегія розвитку аграрного сектору економіки на період до 2020 року, 2013. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/806-2013-%D1%80#n7> (дата звернення: 1.11.2020)
13. Офіційний сайт Міністерства аграрної політики та продовольства України. URL: <https://agro.me.gov.ua/ua> (дата звернення: 1.03.2019)
14. Data base з опитування експортерів. Ukraine Investment & Trade Facilitation Center. URL: <https://cutt.ly/Lg34gAr> (дата звернення: 1.11.2020)

References

1. «Role of Agriculture in the Economic Development of a Country». *Economics discussion*, www.economicsdiscussion.net/economic-development/role-of-agriculture-in-the-economic-development-of-a-country/4652 Accessed 1 Nov. 2020.
2. «The role of agriculture in the economy». *Food and Agriculture Organization*, www.fao.org/3/W7440E/w7440e03.htm#TopOfPage. Accessed 1 Nov. 2020.
3. Official site of the State Statistics Service, www.ukrstat.gov.ua. Accessed 1 Mar. 2020.
4. Official site of the Ministry of Economic Development, Trade and Agriculture of Ukraine, www.me.gov.ua/?lang=uk-UA. Accessed 1 Mar. 2020.
5. «World Economic Outlook Reports «Challenges to steady growth». *International Monetary Fund*, www.imf.org/en/Publications/WEO/Issues/2018/09/24/world-economic-outlook-october-2018. Accessed 1 Mar. 2020.
6. «Global Economic Prospects Pandemic, Recession: The Global Economy in Crisis». *The World Bank*, cutt.ly/DgBkTFC. Accessed 1 Mar. 2020.
7. Yurchishin, Vasily. *Scenario-forecast of Ukraine's economic development: limited pessimism*. Kyiv, Zapovit, 2018.
8. «Gross domestic product for 2018». *State Statistics Service of Ukraine*, cutt.ly/JgBj7ul. Accessed 1 Mar. 2020.
9. Livingstone, K., Kornienko, A., and I. Tytarchuk. *Review of public spending on the agricultural sector and rural development: analysis and forecasting*. Kyiv, 2019.
10. Martin, Sarah J., and Jennifer Clapp. «Finance for Agriculture or Agriculture for Finance». Wiley, onlinelibrary.wiley.com/doi/abs/10.1111/joac.12110. Accessed 1 Nov. 2020.
11. «Export strategy of Ukraine ("road map" of strategic trade development) for 2017-2021». *State Statistics Service of Ukraine*, cutt.ly/hgBklo1. Accessed 1 Nov. 2020.
12. «Strategy for the development of the agricultural sector of the economy until 2020». Verkhovna Rada of Ukraine, zakon.rada.gov.ua/laws/show/806-2013-%D1%80#n7. Accessed 1 Nov. 2020.
13. Official site of the Ministry of Agrarian Policy and Food of Ukraine, agro.me.gov.ua/ua. Accessed 1 Mar. 2020.
14. «Data base з опитування експортерів.» Ukraine Investment & Trade Facilitation Center, cutt.ly/Lg34gAr. Accessed 1 Nov. 2020.

УДК 33:631.1

doi: 10.15330/apred.2.16.94-105

Варченко О.О.

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ ФУНКЦІОНУВАННЯ АГРОПРОДОВОЛЬЧИХ ЛАНЦЮГІВ

Білоцерківський національний аграрний
університет,
Міністерство освіти і науки України,
кафедра обліку і оподаткування,
пл. Соборна, 8/1, м. Біла Церква,
09100, Україна,
тел.: 04563 31128,
e-mail: buxoblik@ukr.net

Анотація. Стаття присвячена обґрунтуванню методичного інструментарію дослідження результативності агропродовольчих ланцюгів.

Метою статті є узагальнення існуючих методичних підходів до оцінювання результативності агропродовольчих ланцюгів, обґрунтування алгоритму визначення доданої вартості на мікро- та макрорівнях та складових інформаційного забезпечення.

Використано наступні методи дослідження: монографічний; теоретичного узагальнення; методи пізнання, діалектичний метод, аналіз та синтез, індукція та дедукція, системний комплексний підхід.

Доведено, що методологічною основою для розрахунку показників доданої вартості глобальних агропродовольчих ланцюгів є система обліку міжнародної торгівлі на основі доданої вартості Trade in Value Added та таблиці «Затрати-Випуск», які поєднані національними таблицями «Затрати-Випуск». Аргументовано, що ускладненим є розрахунок величини доданої вартості національного походження, яка включена у проміжних затратах експортованої продукції.

Обґрунтовано досліджувати напрями формування доданої вартості агропродовольчих ланцюгів за напрямами: галузями в системі національних рахунків; за видами економічної діяльності; на рівні суб'єктів господарювання. Доведено, що розрахунок доданої вартості при дослідженні агропродовольчих ланцюгів доцільно проводити на рівні кожного учасника (актора) з метою реалізації принципів вартісно-орієнтованого управління та суцільне визначення величини цього показника на рівні суб'єктів господарювання.

Аргументовано, що з метою нівелювання розбіжностей у величині показника доданої вартості на мікро- та макрорівнях необхідно гармонізувати бухгалтерську звітність економічних суб'єктів до вимог СНР та передбачити виділення показника доданої вартості окремим рядком.

Ключові слова: додана вартість, агропродовольчі ланцюги, методика, інформаційне забезпечення.

Varchenko O.O.

METHODOLOGICAL APPROACHES TO THE ASSESSMENT OF FUNCTIONING OF AGRICULTURAL CHAINS

Bila Tserkva National Agrarian University,
Ministry of Education and Science of Ukraine,
Department of Accounting and Taxation,
pl. Soborna, 8/1, Bila Tserkva,
09100, Ukraine,
tel.: 04563 31128,
e-mail: buxoblik@ukr.net

Abstract. The article is devoted to substantiation of methodical tools of research of efficiency of agro-food chains. The aim of the article is to generalize the existing methodological approaches to evaluating the effectiveness of agri-food chains, substantiation of the algorithm for determining value added at the micro and macro levels and components of information support. The following research methods were used: monographic; theoretical generalization, methods of cognition, dialectical method, analysis and synthesis, induction and deduction, systemic integrated approach. It is proved that the methodological basis for calculating the value added of global agri-food chains is the system of accounting for international trade based on value added Trade in Value Added and tables "Costs-Output", which are combined with national tables "Costs-Output". It is argued that it is difficult to calculate the value added of national origin, which is included in the intermediate costs of exported products. It is reasonable to study the directions of formation of value added of agro-food chains in the following directions: branches in the system of national accounts; by types of economic activity; at the level of business entities. It is proved that the calculation of value added in the study of agri-food chains should be carried out at the level of each participant (actor) in order to implement the principles of cost-oriented management and continuous determination of the value of this indicator at the level of economic entities. It is argued that in order to eliminate differences in the value of value added at the micro and macro levels, it is necessary to harmonize the financial statements of economic entities to the requirements of the SNA and provide for the allocation of value added on a separate line.

Key words: added value, agro-food chains, methods, information support.

Вступ. Розвиток економічних відносин у агропродовольчих ланцюгах спрямовані на інтеграцію, кооперацію, уніфікацію та стандартизацію обліково-податкового процесу аграрного сектору, які набувають особливої актуальності в сучасних умовах розвитку України. Важливою економічною категорією результативності функціонування ланцюга виступає додана вартість, формування якої на мікрорівні повинно базуватися на принципах сучасного рахівництва, закріплених у міжнародних стандартах фінансової звітності, а на макрорівні – на принципах системи національних рахунків (СНР).

Виходячи з існуючої фінансової концепції, показник доданої вартості містить в собі величину валового доходу для оплати факторів виробництва, зазначених Д. Кейнсом: дохід на вкладений капітал – прибуток, який розподіляється власникам (дивіденди), державі (податок на прибуток), у фонди накопичення і споживання, на амортизацію (фінансовий ресурс, звільнений від податків і накопичується для відновлення основних фондів), у дохід власника землі (земельна рента); в дохід найманих працівників і підприємця (оплата праці), на частину доходу, передається підприємцем на соціальні потреби (відрахування на соціальні потреби), на непрямі податки в складі ринкової ціни[1].

Під доданою вартістю господарюючого суб'єкта слід розуміти грошовий вираз знову створеної живою працею працівників вартості випуску продукції, яка визначається як перевищення виручки від реалізації над спожитими на виробництво і реалізацію матеріальними ресурсами і послугами сторонніх організацій.

Розглядаючи специфіку функціонування агропродовольчих ланцюгів за критерієм територіального охопту, то можна виділити наступні глобальні ланцюги та локальні, які формують різні величини доданої вартості, що відповідно вимагає обґрунтування методичних підходів до її розрахунку та відповідного інформаційної бази цього аналізу. Так, в економічній літературі на даний момент практично відсутні праці, які б досліджували міжнародну торгівлю у рамках концепції глобальних виробничо-торгових ланцюгів, тобто в термінах доданої вартості. Окрім цього, на національному рівні спостерігається розпорошеність методичних підходів та відсутності універсальної методики, який би дозволив достовірно визначити об'єктивно величину доданої вартості на рівні локальних ланцюгів та нарівні кожного його учасника.

Постановка завдання. Основною метою статті є узагальнення існуючих методичних підходів до оцінювання результативності агропродовольчих ланцюгів, обґрунтування алгоритму визначення доданої вартості на мікро- та макрорівнях та напрямів удосконалення інформаційного забезпечення аналітичного процесу. Для досягнення поставленої мети було визначено такі завдання:

- аналіз методичних підходів до визначення результативності агропродовольчих ланцюгів на макро- та макрорівнях;
- розробка алгоритму дослідження формування доданої вартості у агропродовольчих ланцюгах;
- вивчення складових інформаційного забезпечення процесу дослідження результативності агропродовольчих ланцюгів та розробка напрямів його удосконалення.

З метою досягнення поставлених завдань використано відповідну систему методів дослідження: монографічний – при формулюванні мети та висновків дослідження, результати якого знайшли відображення в статті. Метод теоретичного узагальнення зарубіжних та вітчизняних науковців використано при здійсненні критичного аналізу існуючих методичних підходів до оцінювання агропродовольчих ланцюгів на макро- та макрорівнях. При обґрунтуванні заходів щодо удосконалення процесу вивчення результативності агропродовольчих ланцюгів та узагальненні висновків використано загальнонаукові методи пізнання, такі як діалектичний метод, аналіз та синтез, індукція та дедукція, системний комплексний підхід.

При проведенні дослідження результативності функціонування агропродовольчих ланцюгів додержувалися засад концепції вартості ланцюга, який передбачає урахування діяльності усіх його акторів (учасників) по доведенню агропродовольства від виробника до кінцевого споживача.

Результати. Відомо, що доходи від експорту товарів та послуг оцінюються показниками валового та чистого експорту, які представлено у платіжному балансі та в системі національних рахунків. Водночас, показник валового експорту не враховує величину проміжного споживання товарів та послуг, які припадають на одиницю доданої виручки. Зазначимо, що при розрахунку показника чистого експорту як різниці між обсягом експорту та імпорту агропродовольства певної галузі також не враховуються міжгалузеві зв'язки, що не дозволяє ув'язати експорт із проміжним споживанням ввезеної продукції по імпорту у інших галузях. Оцінка внеску кожної галузі в експортні доходи економіки на основі розглянутих показників буде викривленою, оскільки галузі характеризуються різними параметрами частки проміжного імпорту у валовому випуску. Якщо розглянути різні види продукції, які відрізняються за структурою доданої вартості – одні, які виробляються із імпортованої сировини, доходи формуються за рахунок великих обсягів експорту та імпорту; інші – включають додану вартість, створену не лише до прикладу харчовою промисловістю, але й в сільському господарстві, а також інших суміжних галузях, які входять у виробничий ланцюг. Отже, величина приросту обсягів експорту агропродовольства по-різному впливає на економічне зростання – збільшення експорту продуктів харчування, на перший погляд, повинно стимулювати економічний ріст за рахунок збільшення випуску проміжних продуктів. Однак, величина доданої вартості, створеної у розрахунку на одиницю експортної виручки всередині усієї виробничого ланцюга, відіграє важливу роль у розумінні взаємозв'язку експорту та економічного росту.

Очевидно, що в глобальних виробничих ланцюгах національні економіки фактично торгують не товарами та послугами, а доданою вартістю, яка в них включена. Узагальнення наукової літератури дозволила встановити, що перші результати оцінки міжнародної торгівлі доданою вартістю та основи методології її статистичного обліку

були опубліковані у другій половині 1990-х років, а з 2011 р. - міжнародні організації (ЮНКТАД, Євростат, ОЕСР, СОТ) запустили онлайн-сервіси із відкритим доступом до баз даних, у яких створювана та спожита у світі додана вартість поділена за країнами та галузями[2].

Розроблені методології базуються на взаємопов'язаних таблицях «Затрати-Випуск» для кожної країни та передбачає використання показників, які характеризують ступінь інтеграції країни у глобальні ланцюги вартості на основі співвідношення власної та імпортованої доданої вартості у валовому експорті та кінцевому попиті. Однак, методологія не використовує дані про результати діяльності реальних ланцюгів, а використовує агреговані галузеві показники, а на сьогодні існує необхідність у проведенні макроекономічному аналізі показника «додана вартість» національного походження в експорті.

Методологічною основою для розрахунку показників доданої вартості, які створені в межах країни, може стати система обліку міжнародної торгівлі на основі доданої вартості Trade in Value Added – TiVA, яка є спільною ініціативою ОЕСР и СОТ, дозволяє налагодити моніторинг її створення та руху цього показника у розрізі країн та галузей в системі міжнародного поділу праці. Сутність методології обліку міжнародної торгівлі на основі доданої вартості TiVA полягає у створенні глобальних таблиць «Затрати-Випуск» шляхом поєднання національних таблиць «Затрати-Випуск» із потоками двосторонньої торгівлі [3,4]. Однак, дана база включає лише 61 країну світу, на які припадає 95% світового ВВП. Із колишніх радянських країн до неї включено три країни Балтики, Росія, а Україну до неї не включено. Однак, унаслідок актуальності досліджень по вивченню глобальних ланцюгів створення та руху вартості на сьогодні ведеться робота з формування подібних баз статистичного аналізу, що дозволить визначити на рівні країни її залучення у процес міжнародного поділу праці, який можна оцінити на основі показника частки проміжного імпорту в експорті, який зазвичай є вищим для малих відкритих економік та має тенденцію до росту.

Методологія TiVA постійно удосконалюється, останні зміни у переліку та методики розрахунку окремих показників були внесені у 2015 р. відповідно до другої версії даного інструментарію [5]. Урахування внесених змін, а також раніше діючу систему показників, можна виділити наступні TiVA індикатори: 1. Індикатори участі країни в глобальних ланцюгах вартості – індикатори вперед ідущей інтеграції в глобальному ланцюзі (Forwardparticipation), індикатори зворотної інтеграції (Backwardparticipation); 2. Індикатори походження доданої вартості у валовому експорті у кінцевому попиті (ValueAddedinFinalDemand); 3. Індикатори вітчизняної доданої вартості національному експорті. Основним показником TiVA, який є важливим для оцінки величини показника доданої вартості національного походження в експорті та характеризує ступінь інтеграції економіки в глобальні ланцюги. На величину вартості національного походження в експорті впливає не лише додана вартість галузі, але також ступінь її інтегрованості із іншими галузями економіки, частка вітчизняних ресурсів, що використовується цією галуззю у проміжному споживанні. Ускладненим є розрахунок складової, що характеризує додану вартість національного походження, яка включена у проміжних затратах експортованої продукції. Очевидно, що частка доданої вартості кожного виду економічної діяльності в експорті є вищою, у випадку більшої валової доданої вартості у кожній експортно-орієнтованій галузі, і чим більше вітчизняних ресурсів використовується у проміжному споживанні. Зазначимо, що на величину цього показника впливають також наступні фактори: зміна цін імпорту сировини та експорту продуктів її переробки; зміна обсягів імпорту сировини та експорту продуктів його переробки.

Щоб зробити обґрунтовані висновки, необхідно дослідити галузеву структуру експорту та доданої вартості в експорті для української економіки. Розрахунок показника «додана вартість національного походження в експорті» дозволяє вирішити важливе завдання у напрямі пошуку можливостей збалансованого економічного росту: поділити вироблений ВВП на дві частини – додану вартість, створену за рахунок експорту, а також додану вартість, створену за рахунок внутрішнього попиту. На основі цього можна здійснити обґрунтування шляхів економічного зростання, які не будуть зумовлювати торгові дисбаланси.

Так, традиційна менш складна агропродовольча продукція виступає «інтегратором» вітчизняних ланцюгів поставок. Пряма додана вартість, може бути не високою, однак за рахунок використання галуззю переважно вітчизняної сільськогосподарської продукції досягається висока додана вартість усього виробничого ланцюга. Встановлено, що у вітчизняній практиці дослідження питань створення доданої вартості можна виділити наступні напрями: додана вартість визначається на основі в цілому по галузях в системі національних рахунків; додана вартість визначається в цілому по видах економічної діяльності на основі суцільного обстеження суб'єктів господарювання органами Державної служби статистики України; додана вартість розрахована на рівні підприємства, як база оподаткування податком на додану вартість (рис.1).

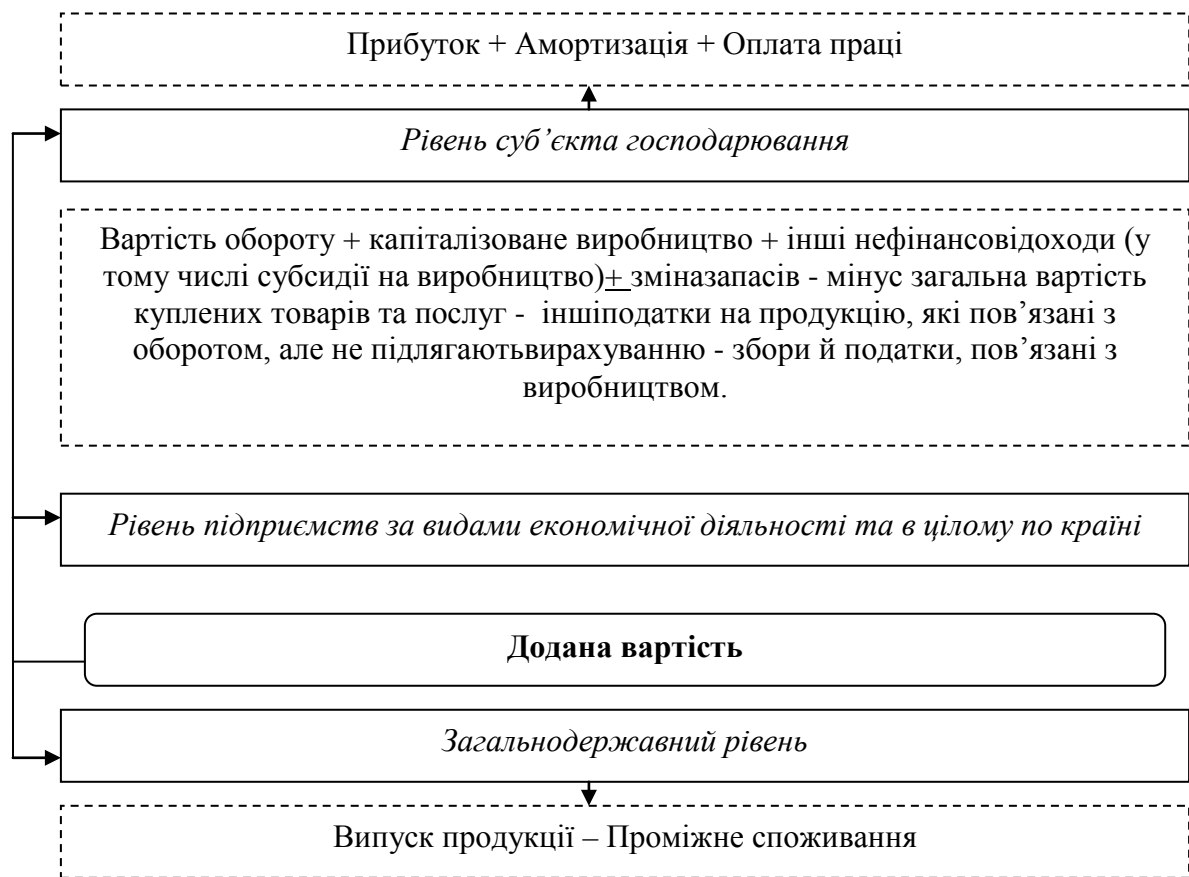


Рис. 1. Алгоритм визначення доданої вартості на мікро- та макрорівнях
Джерело: узагальнено автором.

Fig. 1. Algorithm for determining value added at the micro and macro levels

Враховуючи відсутність в Плані рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій відображають

рахунків призначених для обліку доданої вартості можливе лише здійснювати розрахунковим способом використовуючи дані фінансової звітності суб'єктів господарювання.

Основними джерелами інформації визначення величини доданої вартості на рівні підприємства є фінансовий облік, який не забезпечує користувачів всіх рівнів оперативною інформацією. Такі функції виконує управлінський облік, що виступає основою інформаційного забезпечення прийняття раціональних управлінських рішень.

Оскільки предметом дослідження є функціонування агропродовольчих ланцюгів та створення ними величини доданої вартості, то розглянемо складові методичного та інформаційно-аналітичного забезпечення на макрорівні. Відомо, що центральне місце в системі показників макроекономічного обліку і аналізу займає ВВП, який тісно пов'язаний із показником доданої вартості. Всі суб'єкти господарювання, незалежно від виду економічної діяльності і сфери виробництва (матеріального чи нематеріального), виробляють додану вартість. Сума всієї виробленої в економіці валової доданої вартості й становить величину ВВП. У свою чергу валова додана вартість (ВДВ) обчислюється як різниця між випуском і проміжним споживанням. При цьому під випуском в системі національних рахунків (СНР) розуміється сумарна вартість товарів (незалежно від їх використання) та послуг, що є результатом економічної діяльності резидентів у звітному періоді [6]. З метою розрахунку доданої вартості під випуском розуміється сума реалізованої продукції (послуг), приросту незавершеного виробництва, а також готової і відвантаженої продукції. Тобто показник доданої вартості не диференційований з точки зору стадій кругообігу капіталу. Це перша з істотних методологічних особливостей у трактуванні доданої вартості в національному рахівництві.

У свою чергу, проміжне споживання – це вартість товарів і послуг, які споживаються в звітному періоді в процесі виробництва товарів та послуг. Відповідно до методології СНР проміжне споживання включає матеріальні витрати, оплату нематеріальних послуг (у тому числі послуг фінансового посередництва), витрати на відрядження у частині оплати проїзду до місця службового відрядження і назад та витрати по найму житлового приміщення, оплату разових робіт, виконуваних працівниками, які не перебувають у штаті організації[7]. У даному документі розкривається друга особливість – включення оплати послуг фінансового посередництва (у т.ч. відсотків за користування позиковим фінансовим капіталом) до складу проміжного споживання. Вважаємо, що такий підхід є цілком обґрунтованим, оскільки фінансове посередництво в національному рахівництві розцінюється як нематеріальні послуги, оплату за які передбачено відносити до проміжного споживання. Однак, якщо подивитися на послуги фінансового посередництва (в частині надання бізнесу банківських кредитів) з позиції прямої участі позикового капіталу у створенні доданої вартості, то при її розрахунку для цілей управління доцільно включати плату за користування цим капіталом до складу доданої вартості, оскільки для керівництва компанії важливо мати інформацію про те, яка загальна величина доданої вартості, а також про те, яка її частина створена тільки за рахунок обороту капіталу власника, а яка – виключно за рахунок обороту позикового капіталу.

Третьою методологічною особливістю розрахунку показників економічного обороту в СНР є те, що амортизація основних засобів і нематеріальних активів (споживання основного капіталу) не входить в проміжне споживання. Тому ВВП і ВДВ мають відповідно визначення «валовий» і «валова», які означають те, що до складу цих показників входить величина споживання основного капіталу. У трактуванні ж показників «додана вартість» і «проміжне споживання» з точки зору класичної економічної теорії амортизація є елементом останнього. І це цілком виправдано,

оскільки з точки зору кругообігу капіталу амортизація є не що інше, як споживання в даному операційному циклі частини матеріалізованої (у вигляді об'єктів основних засобів і нематеріальних активів) результату минулого праці. І для оцінки результатів бізнесу в звітному періоді більш об'єктивним є показник доданої вартості без урахування величини споживання основного капіталу, у вигляді амортизаційних відрахувань. І для оцінки результатів бізнесу в звітному періоді більш об'єктивним є показник доданої вартості без урахування величини споживання основного капіталу, у вигляді амортизаційних відрахувань. За такого підходу досліджуваний показник відображає реальну величину нової вартості, створеної бізнесом, отже, більш інформативним для аналізу та управління діяльністю суб'єкта господарювання.

Четверта концептуальна особливість трактування категорії «додана вартість» у національному рахівництві полягає в тому, що він ототожнює додану вартість лише з доходом, створеним конкретним видом економічної діяльності в загальному обсязі ВВП, тоді як на рівні підприємства доцільно вивчати показник доданої вартості не тільки з позиції фінансового результату бізнесу в цілому, але і з точки зору матеріального носія цієї величини, тобто конкретного продукту.

П'ятою суттєвою методологічною особливістю полягає в тому, що СНР розрізняє наступні види доходу для реального сектору економіки: додану вартість (вироблений дохід); сальдо первинних доходів від виробництва і власності; вторинні доходи (безоплатні асигнування з боку); чистий дохід (залишковий дохід після всіх нарахувань до виплат). Тобто в макроекономічному обліку додана вартість є дохід, отриманий від процесу виробництва. Якщо ж абстрагуватися від виробничого підходу до сутності досліджуваного показника та сконцентруватися на природі капіталу як вартості, що генерує в процесі господарського кругообігу нову (додану) вартість, то можна зробити висновок про те, що додана вартість створюється як у поточному (виробничому) бізнес-процесі (в цьому випадку її носієм виступає конкретний продукт, робота або послуга), так і в неосновному (не пов'язане з поточною діяльністю) бізнес-процесі (в цьому випадку додана вартість втілена в прибутку від цієї діяльності і витратах, пов'язаних із утриманням персоналу, зайнятого в ній, при цьому матеріальний носій цієї частини доданої вартості виділити не завжди можливо, вона повинна розглядатися з прагматичної точки зору як додаткове джерело задоволення фінансових інтересів учасників всього бізнес-процесу). Отже, додана вартість трактується як показник, що характеризує результат функціонування економічної системи на мікро- і макрорівні.

Показник доданої вартості має двоїсту природу: по-перше, він характеризує внесок даного бізнесу в ВВП країни і, отже, ефективний бізнес матиме більш високі темпи зростання доданої вартості в порівнянні з темпами зростання обсягів виробництва; по-друге, він характеризує розподіл створеного бізнесом продукту між працівниками, власником і державою; з позиції власника ефективний той бізнес, у якого темпи зростання прибутку випереджають темпи зростання доданої вартості. Необхідно зазначити, про проблему тінізації економіки і її відображення в системі національних рахунків. Сутність її проблеми полягає не тільки у площині використання певних методів оцінювання обсягів тіньової діяльності, але й у виборі критеріїв відношення економічної діяльності до тіньового сектору та їх гармонізацією з методологічною та законодавчою базою різних країн світу, доцільності включення незаконної діяльності в оцінки макропоказників та у формі відображення цих обсягів у системі національного рахівництва. Тому, на нашу думку, процес розвитку теоретико-методологічного забезпечення статистичного оцінювання тіньового сектору економіки у рамках СНР є незавершеним та потребує проведення додаткових досліджень з метою подальшого удосконалення його концептуальних основ.

Методика розрахунку валової доданої вартості детально розглянута в Методологічних положеннях Держстату і спільних виданнях Євростату з МВФ, Організацією економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР), ООН та Світового банку. Міжнародна стандартна галузева класифікація всіх видів економічної діяльності визначає валову додану вартість (від англ. Gross Value Added. GVA) як різницю між вартістю випуску продукції в основних цінах і вартістю проміжного споживання. Водночас, Державна служба статистики України описує валову додану вартість як різницю між випуском і проміжним споживанням; вона містить у собі первинні доходи, що створюються учасниками виробництва і розподіляються між ними. При цьому показник валової доданої вартості за видами економічної діяльності розраховується як сума оплати праці найманих працівників, інших податків за виключенням інших субсидій, пов'язаних з виробництвом, та валового прибутку (змішаного доходу) [8].

Зазначимо, термін «валова» означає, що до складу доданої вартості входить величина споживання основного капіталу. У трактуванні показників «додана вартість» і «проміжне споживання» в контексті класичної економічної теорії амортизація є елементом останнього. Питання включення амортизації необоротних активів до складу ДВ є дискусійним і визначає різні методики її розрахунку. За статистичного підходу СНР ототожнює валову ДВ тільки з доходом, створеним певним видом економічної діяльності в загальному обсязі ВВП.

У системі національного рахівництва додана вартість використовується для розрахунку величини ВВП, який становить собою суму доданої вартості всіх фірм виробників, галузей і відображає лише капіталізовану економічною системою матеріальну частину продукування доданої вартості, яка тлумачиться обмежено, визначаючи, що її продуцентами можуть бути лише підприємства або працівники.

В Україні розрахунки щодо створення валової доданої вартості за інституційними секторами економіки здійснюються тільки з 2004 р. За даними Державної служби статистики частка сектора фінансових корпорацій у створенні валової доданої вартості у 2018 р. становила близько 1 %, що значно нижче, ніж у країнах ЄС. Отже, незважаючи на значний розвиток сектора фінансових корпорацій за останні роки, він залишається тим основним компонентом, якого не вистачає для прискорення економічного зростання в Україні.

У національних рахунках використовуються два рівні показників і два методи оцінки. Для економіки в цілому результати вимірюються випуском товарів і послуг та валовим внутрішнім продуктом у ринкових цінах, для секторів і видів економічної діяльності – випуском в основних цінах і валовою доданою вартістю.

Випуск товарів та послуг визначається вартістю продукції, яка є результатом виробничої діяльності господарюючих одиниць-резидентів у звітному періоді. До випуску включаються: усі товари, незалежно від їхнього використання (як товари, надані іншим одиницям, котрі їх не виробляють, так і товари вироблені для власного кінцевого споживання або нагромадження, включаючи приріст запасів матеріальних оборотних коштів у виробника); послуги, надані іншим інституційним одиницям, зокрема, неринкові послуги органів державного управління і некомерційних організацій; побутові і домашні послуги (приготування їжі, прибирання, догляд за дітьми тощо), які налягаються домашнім господарствам найманою домашньою прислугою; умовно-обчислена вартість проживання у власному житлі.

У системі національних рахунків розрізняють два типи випуску – ринковий і неринковий. Так, ринковий випуск здійснюється у секторі нефінансових корпорацій, фінансових корпорацій та секторі домашніх господарств (крім виробництва товарів та послуг для власного кінцевого використання і умовно обчисленої вартості послуг по проживанню у власному житлі). До ринкового випуску включають: товари і послуги,

які реалізуються за економічно значущими цінами; товари і послуги, які обмінюються за бартером на інші товари, послуги або активи; товари і послуги, які налагоджуються роботодавцями своїм робітникам як оплата праці в натуральній формі; товари і послуги, які виробляються одним підрозділом (закладом) і поставляються іншому підрозділу (закладу) цього ж підприємства для використання у виробництві в цьому самому часі та наступних періодах; готову продукцію та незавершене виробництво, які надходять у запаси матеріальних оборотних коштів у виробника і призначені для ринкового використання, тобто на вказані вище цілі.

Неринковий випуск є характерним для секторів загального державного управління, некомерційних організацій, що обслуговують домашні господарства та сектора домашніх господарств в частині виробництва товарів і послуг для власного кінцевого використання. Неринковий випуск включає: товари і послуги, які надаються безоплатно або за цінами, що не мають економічного значення, іншим інституційним одиницям; готову продукцію та незавершене виробництво, які призначені для неринкового використання і надходять у запаси матеріальних оборотних коштів у виробника; товари і послуги вироблені інституційними одиницями для їхнього власного кінцевого використання, тобто кінцевого споживання або валового нагромадження основного капіталу. Неринковий випуск оцінюється переважно за сумою поточних витрат на виробництво товарів та послуг.

Поточні витрати на виробництво включають матеріальні витрати, оплату послуг сторонніх організацій, оплату праці найманих працівників (включаючи фактичні та умовно обчислені внески роботодавців на соціальне страхування), інші податки (за виключенням субсидій) пов'язані з виробництвом, споживання основного капіталу[9]. Для оцінки випуску товарів та послуг за видами економічної діяльності використовуються основні ціни. До їх складу не входять будь-які податки на продукти, але вони містять субсидії на них. Неринкова продукція оцінюється на основі поточних витрат (включаючи споживання основного капіталу), оскільки більшість із них не представлено на ринку, що не дає можливості використовувати ринкові цінові аналоги. Зазначимо, що ринкові ціни застосовуються для оцінки випуску товарів та послуг в цілому по економіці. Вони включають податки на продукти за виключенням субсидій на продукти.

За статистичною методологією випуск на рівні підприємств (обсяг виробленої продукції) обраховується в першу чергу за даними фінансової звітності підприємств. Для великих та середніх підприємств, що подають повну фінансову звітність, випуск розраховується як сума чистого доходу від реалізації товарів та послуг, інших операційних доходів та інших (нефінансових) доходів підприємства, до якої додають виробництво для власного інвестування та зміна запасів підприємства і віднімають субсидії на виробництво та витрати на покупку товарів для перепродажу. Для малих підприємств випуск дорівнює сукупним доходам підприємства із відповідними коригуваннями вищезазначеного показника на власне виробництво, запаси та товари для перепродажу. Водночас випуск у нефінансових корпорацій у СНР розраховується на основі показника реалізації товарів та послуг за структурною звітністю підприємств (форма №1-підприємство) за вирахуванням чистих податків на продукти (що аналогічно чистому доходу від реалізації товарів та послуг у фінансовій звітності). До цього показника як і в структурній статистиці додають зміну запасів та продукцію для власних потреб та віднімають вартість товарів для перепродажу. Але на відміну від статистики підприємств від випуску віднімають також (розрахункові) прибутки від переоцінки запасів, а також торгіву націнку за товарами для перепродажу.

Отже, величина показника випуску за статистичною звітністю підприємств є вищою за значення випуску за СНР, оскільки він включає інші операційні та

неопераційні доходи підприємства: зокрема доходи від курсових різниць, від операційної оренди активів; дохід від роялті, відсотків, отриманих на залишки коштів на поточних рахунках в банках, дохід від продажу активів (різниця між балансовою вартістю та ціною продажу), одержані штрафи, пені, неустойки тощо, відшкодування раніше списаних активів та від списання кредиторської заборгованості, а також прибутки від переоцінки запасів. Відмінності даних статистики підприємств та національних рахунків скоріш за все відображають значний обсяг розрахункових доходів у звітності підприємств, а аналогічні показники ЄС теж вказують на те, що значення показників структурної статистики підприємств та національних рахунків не обов'язково повинні бути однаковими. Окрім того, існування суттєвого обсягу недорахованого ВВП в Україні в структурній статистиці підприємств можливе неврахування обсягів тіньової економіки, яка відображається в системі національних рахунків. За попередніми розрахунками Мінекономрозвитку рівень тіньової економіки у 2018 році склав 30% від обсягу офіційного ВВП, що на 2 в.п.1 менше за показник 2017 року і є найнижчим рівнем, починаючи з 2009 року.

Отже, додана вартість як економічна категорія за показниками рахунків бухгалтерського обліку має важливе значення в обґрунтуванні результатів господарської діяльності підприємства. Складові доданої вартості показують результативність господарювання, мотивацію власників, вартість робочої сили (найманих працівників), доходи держави і стан інвестиційно-інноваційної діяльності підприємства. Зважаючи на те, що складові доданої вартості на рахунках бухгалтерського обліку має методичні недоліки, то доцільно запропонувати наступні напрями удосконалення системи звітності про витрати і результати виробництва: зміна порядку групування інформації для її отримання в розрізі відповідних категорій системи національних рахунків, зокрема, визначення випуску продукції методом «витрати-випуск» та витрат на виробництво продукції за економічними елементами; застосування фінансової концепції звітності, що містить інформацію про залишки, виробництво, реалізації продукції, витрати на її виробництво за економічними елементами та фінансові результати з метою оцінки фінансово-господарської діяльності підприємства і складання національних рахунків.

При наданні економічними суб'єктами бухгалтерської звітності, що відповідає вимогам СНР доцільно передбачити виділення показника доданої вартості окремим рядком, у результаті чого з'явиться можливість оцінити внесок конкретного суб'єкта в загальній сумі валового внутрішнього продукту. Така пропозиція вимагає передбачити удосконалення форм фінансової звітності підприємств.

Вважаємо, що розрахунок доданої вартості при дослідженні агропродовольчих ланцюгів доцільно проводити на рівні кожного учасника (актора) необхідно з двох точок зору: по-перше, цей показник доцільно включити для проведення комплексного аналізу за оцінкою результативності та формування вартості, що дозволить впровадити вартісно-орієнтовані підходи до управління, що вимагає удосконалення та розробки нових форм фінансової звітності, які дозволили об'єктивно визначити показник доданої вартості; по-друге, суцільне визначення доданої вартості на рівні суб'єктів господарювання в якості показника звітності на підприємствах стало б потужним інформаційним забезпеченням розрахунків показників СНР на макrorівні.

Висновки. Підсумовуючи вищезазначене можна зробити висновок про те, що додана вартість є однією із найбільш багатогранних наукових категорій, вивчення якої набуває важливого значення у рамках ланцюгового підходу та характеризує потенційну суспільну цінність виробленого продукту на етапі її формування, а також ринкову цінність у грошовому еквіваленті на етапі ринкової актуалізації вартості. Обґрунтовано, що незважаючи на певну уніфікованість розглянутих підходів до

визначення величини доданої вартості, у різних галузях господарювання мають місце специфічні, характерні конкретному роду діяльності аспекти, які в обов'язковому порядку необхідно враховувати при розрахунку величини доданої вартості.

Виявлено, що у світовій практиці розроблено інструментарій оцінки глобальних ланцюгів поставок, який дозволяє на основі системи даних Системи національних рахунків і таблиць «Затрати-Випуск» виділяти агреговані ланцюги доданої вартості та визначити роль та місце кожної країни як учасника міжнародного виробничого ланцюга у виробництві та споживанні доданої вартості. Основним показником оцінки результативності міжнародної торгівлі економіки є показник «додана вартість національного походження в експорті», методика якого розроблена в рамках глобальної ініціативи ОЕСР та СОТ «Торгівля в доданій вартості». Використання цього методичного підходу дозволяє поділити величину ВВП на дві частини – вироблену в результаті експорту та вироблену для задоволення внутрішнього попиту, що дозволяє об'єктивно частку економіки конкретної країни у формуванні величини доданої вартості.

Доведено, що у системі національного рахівництва додана вартість використовується для розрахунку величини ВВП, який відображає лише капіталізовану економічною системою матеріальну частину продукування цього показника. З метою нівелювання розбіжностей у величині показника доданої вартості на мікро- та макрорівнях необхідно гармонізувати бухгалтерську звітність економічних суб'єктів до вимог СНР та передбачити виділення показника доданої вартості окремим рядком, у результаті чого з'явиться можливість оцінити внесок конкретного суб'єкта в загальній сумі валового внутрішнього продукту. Вважаємо, що розрахунок доданої вартості при дослідженні агропродовольчих ланцюгів доцільно проводити на рівні кожного актора та в цілому, що дозволить оцінити результативність та внесок кожного учасника показника валового національного продукту країни.

1. Дж. М. Кейнс. Общая теория занятости, процента и денег. М.: Гелиос АРВ, 2011. 352 с.
2. Пономаренко, А. Н., Мурадов, К. Ю. Новая статистика движения добавленной стоимости в международной торговле. *Экономический журнал ВШЭ*. 2014. № 1. С. 43–79.
3. OECD-WTO (2018). Trade in Value Added (TiVA): Value added in gross exports by source country and source industry. OECD Statistics. URL: <https://www.oecd.org/sti/ind/measuring-trade-in-value-added.htm> (дата звернення: 20.11.2020)
4. Measuring Trade in Value Added: An OECD-WTO joint initiative. URL: https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/miwi_e/tradedataday13_e/oecdjanv13_e.pdf (дата звернення: 2.11.2020)
5. TiVA 2015 indicators – definitions. Version 2, October 2015. – OECD (2015). URL: https://www.oecd.org/sti/ind/tiva/TIVA_2015_Indicators_Definitions.pdf (дата звернення: 2.11.2020)
6. Концепція розвитку системи національних рахунків від 25 липня 2002 р. № 413-р. URL: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/413-2002-%D1%80> (дата звернення: 2.11.2020)
7. Методологічні положення з організації державногостатистичного спостереження «таблиця «витрати-випуск»: Наказ Державної служби статистики України 01 листопада 2018 р. № 236 (зі змінами, затвердженими наказом Державної служби статистики України від 11 березня 2020 р. № 101). URL: http://www.ukrstat.gov.ua/norm_doc/2020/101/101.pdf (дата звернення: 2.11.2020)
8. Кравцова І. В. Методика дослідження глобальних ланцюгів створення вартості. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету: зб. наук. праць*. 2016. Вип. 16. С. 39-44.
9. Методологічні положення оновленої версії системи національних рахунків 2008 року (наказ Державної служби статистики України від 17.12.2013 № 398). URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 2.11.2020)

References

1. Keynes, J. M. *General theory of employment, interest and money*. Moscow, Helios ARV, 2011.
2. Ponomarenko, A.N., and K. Yu.Muradov. “New statistics on the movement of value added in international trade.” *HSE Economic Journal*, no.1, 2014, pp. 43–79.

3. OECD-WTO (2018). Trade in Value Added (TiVA): Value added in gross exports by source country and source industry. OECD Statistics, www.oecd.org/sti/ind/measuring-trade-in-value-added.htm. Accessed 2.11.2020.
4. "Measuring Trade in Value Added: An OECD-WTO joint initiative." WTO, https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/miwi_e/tradedataday13_e/oecdjanv13_e.pdf. Accessed 2.11.2020.
5. TiVA 2015 indicators - definitions. Version 2, October 2015. OECD, www.oecd.org/sti/ind/tiva/TIVA_2015_Indicators_Definitions.pdf. Accessed 2.11.2020.
6. "The concept of development of the system of national accounts of July 25, 2002 № 413-г." The Verkhovna Rada of Ukraine, zakon0.rada.gov.ua/laws/show/413-2002-%D1%80. Accessed 2.11.2020.
7. Methodological provisions on the organization of state statistical observation "cost-output table": Order of the State Statistics Service of Ukraine November dated 1, 2018 № 236. State Statistics Service of Ukraine, www.ukrstat.gov.ua/norm_doc/2020/101/101.pdf. Accessed 2.11.2020.
8. Kravtsova, I.V. Methods of research of global value chains. Scientific *Bulletin of the International Humanities University*, issue 16, 2016, pp. 39-44.
9. Methodological provisions of the updated version of the system of national accounts of 2008: Order of the State Statistics Service of Ukraine dated 17.12.2013№ 398). State Statistics Service of Ukraine, www.ukrstat.gov.ua. Accessed 2.11.2020.

СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА

УДК 347.72.036

doi: 10.15330/apred.2.16.106-113

Шекета Є. Ю.¹, Кухній Л. С.²

ВПЛИВ ПАНДЕМІЇ НА ДІДЖИТАЛІЗАЦІЮ ЗАЙНЯТОСТІ В УКРАЇНІ

¹Івано-Франківський коледж
Львівського національного аграрного університету,
Міністерство освіти і науки України,
кафедра фінансів, банківської справи та страхування,
вул. Юності, 11, м. Івано-Франківськ,
76492, Україна,
тел.: (0342) 55-47-14,
e-mail: sheketa-evgenija@ukr.net

²Івано-Франківський коледж
Львівського національного аграрного університету,
Міністерство освіти і науки України,
кафедра менеджменту,
вул. Юності, 11, м. Івано-Франківськ,
76492, Україна,
тел.: (0342) 55-47-14,
e-mail: lkukhnii@i.ua

Анотація. Статтю присвячено дослідженню впливу пандемії Covid-19 на сферу зайнятості в Україні, зокрема, на поширення дистанційної зайнятості та надомної праці через інформаційні та телекомунікаційні технології доступу до робочого місця. Розглянуто вплив стрімкого зростання дистанційної зайнятості в час пандемії, відтворюючи роботу як суміш віртуального та фізичного досвіду, що допоможе працівникам зосередитись на важливих аспектах організації власного робочого часу з метою адаптації до нових трудових реалій. Компаніям довелося швидко створювати нові цифрові робочі місця, перепрофілювати існуючі, окреслити для своїх співробітників рамки ділової етики в онлайн-доступі до всіх ресурсів компанії, забезпечити їх необхідними інструментами співпраці та спілкування, які необхідні для нормальної фінансово-господарської діяльності і продуктивності праці. Компанії, які врахували потреби своїх співробітників та клієнтів, для забезпечення їх безпечної онлайн-взаємодії та створення гармонічних відносин зуміли перейти на якісно новий рівень організації робочого часу у своїй діяльності.

Досліджено рівень використання інформаційно-комунікаційних технологій вітчизняним підприємствами та динаміку зростання підприємств, які проводили навчання свого персоналу цифровим навикам. За допомогою методології SWOT - аналізу сформовано переваги і недоліки впливу процесу діджиталізації на структуру зайнятості на ринку праці України, що дозволило окреслити можливості та загрози подальшого розвитку. Зроблено висновок про те, що ключовим елементом успіху компаній-лідерів є їх персонал, працівники з активним і нестандартним мисленням та широким набором цифрових компетентностей, тобто, так звані "працівники знань", головним інструментом яких є розумова діяльність.

Запропоновано технічні рішення для он-лайн навчання, професійного розвитку, набуття цифрових навиків і компетентностей персоналу на основі безкоштовних он-лайн платформ, мобільних додатків чи комп'ютерних програм.

Ключові слова: зайнятість, ринок праці, безробіття, діджиталізація, інформатизоване робоче місце, технології доступу до робочого місця.

THE IMPACT OF THE PANDEMIC ON THE DIGITALIZATION OF EMPLOYMENT IN UKRAINE

¹Ivano-Frankivsk College
of Lviv National Agrarian University,
Ministry of Education and Science of Ukraine,
Finance, Banking and Insurance Department,
Yunosti str., 11, Ivano-Frankivsk,
76492, Ukraine,
tel.: (0342) 55-47-14,
e-mail: sheketa-evgenija@ukr.net

²Ivano-Frankivsk College
of Lviv National Agrarian University,
Ministry of Education and Science of Ukraine,
Management Department,
Yunosti str., 11, Ivano-Frankivsk,
76492, Ukraine,
tel.: (0342) 55-47-14,
e-mail: lkukhnii@i.ua

Abstract. The article is devoted to the study of the impact of the Covid-19 pandemic on employment in Ukraine, in particular, on the spread of remote employment and home-based work through information and telecommunication technologies for access to the workplace.

The impact of the rapid growth of remote employment during a pandemic, reproducing work as a mixture of virtual and physical experience, will help workers focus on important aspects of organizing their own working time in order to adapt to new work realities. Companies had to create quickly new digital jobs, redesign existing ones, outline business ethics for their employees in online access to all company resources, and provide them with the necessary tools for cooperation and communication, which are necessary for normal financial and economic activities and productivity. Companies that have taken into account the needs of their employees and customers, to ensure their secure online interaction and create harmonious relationships have been able to move to a qualitatively new level of organization of working time in their activities.

The level of use of information and communication technologies by domestic enterprises and the dynamics of growth of enterprises that trained their staff in digital skills were studied. Using the methodology of SWOT - analysis, the advantages and disadvantages of the impact of the digitalization process on the structure of employment in the labor market of Ukraine were formed, which allowed to outline the opportunities and threats of further development. It is concluded that the key element of success of leading companies is their staff, employees with active and non-standard thinking and a wide range of digital competencies, the so-called "knowledge workers", whose main tool is mental activity.

Technical solutions for online training, professional development, and acquisition of digital skills and competencies of staff based on free online platforms, mobile applications or computer programs are offered.

Keywords: employment, labor market, unemployment, digitalization, computerized workplace, workplace access technologies.

Вступ. У 2020 році людство стикнулося з масштабною пандемією, спричиненою вірусом Covid-19, яка завдала значних деструктивних наслідків світовій економічній системі. Надчутлива до подібних шоків вітчизняна економіка виявилася не готовою до такого сценарію розвитку подій. Тривалий локдаун завдав істотного впливу дрібному і

середньому бізнесу, переважна більшість якого представлена готельно-ресторанною індустрією гостинності, сферами туризму, культури, кіно тощо.

Пандемія прискорила інформатизацію суспільства та перехід ринку праці України до цифрового робочого середовища. Легке і безперешкодне перепрофілювання на дистанційну зайнятість в умовах пандемії зуміли організувати саме ті країни світу, поперше, у яких високий рівень цифрової грамотності населення, і, по-друге, сфера зайнятості яких представлена високотехнологічними інноваційними робочими місцями з активним залученням технологій. До професій, які характеризуються найбільшою мобільністю без прив'язки до конкретного робочого місця належать: IT-працівники, інженери, архітектори, дизайнери, юристи, маркетологи, менеджери, економісти, бухгалтери тощо.

Глобалізація, сучасні інформаційні технології та тотальна діджиталізація усіх сфер суспільства – вони неминучі, і це в черговий раз доводить, що сучасна постіндустріальна економіка функціонує у середовищі активних змін. Пандемія у 2020 році тільки пришвидшила цифровізацію українського суспільства, посприяла переорієнтації вітчизняного ринку праці на інформаційно-технологічний ресурс, оскільки провідні країни світу вже десятиліттями фокус суспільної уваги спрямовують на популяризацію цифрової грамотності серед населення.

Постановка проблеми. Вплив інформаційних технологій на структуру зайнятості та їх впровадження на вітчизняних підприємствах досліджували зарубіжні та вітчизняні вчені, а саме: С. І. Бандур, О. А. Грішнова, А. М. Колот, Л. С. Лісогор, Е. М. Лібанова, І. Л. Петрова, М. Д. Романюк та інші. Попри значну кількість наукових напрацювань у сфері регулювання зайнятості, ґрунтовного розгляду потребує питання дослідження особливостей цифровізації структури зайнятості через процес діджиталізації робочих місць.

Метою статті є дослідження застосування вітчизняними компаніями інформаційно-телекомунікаційних засобів зв'язку та співпраці персоналу, можливість доступу працівників до всіх ресурсів, необхідних для нормальної фінансово-господарської діяльності і продуктивності праці.

Результати дослідження. У час глобальної пандемії цифрові технології стали важливим фактором дистанційного зв'язку персоналу підприємства, його доступу до робочого місця та ресурсів компанії. Тривале перебування людей на ізоляції сприяло більшому застосуванню гаджетів у їх професійній діяльності у рамках дистанційної зайнятості, що замінило їх фізичну присутність на віртуальну через засоби онлайн-комунікації та віддаленого доступу до персонізованого робочого місця. Отже, в умовах карантинних обмежень, необхідність доступу до надійної цифрової інфраструктури стає все більш важливою для українського бізнесу, що змушує їх зорієнтувати фокус своєї уваги саме на забезпечення цифрової грамотності своїх працівників, на збільшення потужності і можливостей інформаційно-комунікаційних технологій в умовах дистанційної роботи.

Сам термін діджиталізація (цифровізація) походить з англ. digitalization – це впровадження цифрових технологій в усі сфери життя: від взаємодії між людьми до промислових виробництв, від предметів побуту до дитячих іграшок, одягу тощо. Це перехід біологічних та фізичних систем у кібербіологічні та кіберфізичні (об'єднання фізичних та обчислювальних компонентів). Перехід діяльності з реального світу у світ віртуальний [1]. Трансформація національної економіки відбувається шляхом перетворення процесів та бізнес-моделей на основі активного використання інформаційних технологій. Цифрова економіка являє собою не окремий вид діяльності чи галузь народного господарства, це поняття, яке охоплює всі сектори економіки, спричиняючи їх активні зміни, формуючи вектор технологічного розвитку конкретних

галузей. XXI століття – це ера кіберфізичної революції, ера роботів і вбудованого штучного інтелекту, хмарного середовища, 3D друку та віртуальної реальності, квантових, безпілотних та блокчейн технологій тощо. Спектр впливу Covid-19 на світову економічну систему надзвичайно масштабний, оскільки різко зменшилися споживчі витрати на товари і послуги, що спричинило глобальну фінансово-економічну кризу, разом з цим, стрімко зростає попит на послуги індустрії інформаційно-комунікаційних технологій [2, с. 6].

Надмірне охоплення цифровізацією усіх сфер суспільства часто призводить до некритичного ставлення до можливих наслідків, зумовлених нею, що потребує розгляду даної проблеми під іншим кутом зору з певним рівнем скептицизму, тобто зосередження уваги не лише на позитивних новаціях, але і на недоліках та загрозах, яку містить у собі процес цифрової трансформації зайнятості. За допомогою методології SWOT-аналізу виявлено сильні і слабкі сторони впливу діджиталізації на сферу зайнятості вітчизняного ринку праці, що дозволило сформулювати можливості та загрози подальшого її розвитку (табл. 1).

Таблиця 1

SWOT - аналіз процесу діджиталізації зайнятості в Україні*

Table 1

SWOT - analysis of the process of digitalization of employment in Ukraine*

<p>Переваги:</p> <ul style="list-style-type: none"> - зростання цифрової грамотності серед населення; - конкурентоздатний людський ресурс; - впровадження дистанційної роботи і віддаленого робочого місця; - швидка обробка великого масиву інформації без прив'язки до конкретного місця; - електронний документообіг; - позитивний імідж компанії; - підвищення рівня виробництва; - зниження собівартості товарів і послуг. 	<p>Недоліки:</p> <ul style="list-style-type: none"> - кіберзлочинність та хакерські атаки; - величезні інвестиції у захист персональних та корпоративних даних; - постійна потреба у висококваліфікованих спеціалістах; - високий рівень стресу працівників через процес обробки величезного масиву інформації та необхідність безперервного навчання; - тотальна “роботизація”, комунікація типу “людина - машина”, відсутність комунікації за принципом “людина - людина”.
<p>Можливості:</p> <ul style="list-style-type: none"> - цифровізація бізнесу та всіх сфер економіки; - упровадження стимулів та мотивації для модернізації та розвитку бізнесу; - зниження рівня бюрократії; - спрощення фінансових операцій; - впровадження електронних та цифрових грошей. 	<p>Загрози:</p> <ul style="list-style-type: none"> - мережева комунікація, відсутність “живого” спілкування; - інституційні бар'єри цифровізації; - недосконале законодавче забезпечення; - збереження власних персональних даних та убезпечення свого цифрового життя; - кібербулінг.

* Розроблено авторами.

На основі аналізу показників ринку праці України [3] побудовано SWOT-матрицю, в якій сформовано наступні переваги процесу діджиталізації зайнятості, а саме: впровадження дистанційної роботи, електронного документообігу і звітності,

спрямування інвестиційних ресурсів компаній у освіту своїх працівників, їх цифрову грамотність. До недоліків діджиталізації зайнятості слід віднести хакерські атаки та кіберзлочинність, які потребують належного інституційного врегулювання, матеріально-технічного та наукового забезпечення правоохоронних органів у боротьбі з “віртуальними” правопорушеннями.

Проаналізувавши ряд статистичних даних [4, 5] можемо стверджувати, що за останнє десятиліття істотно збільшилася частка підприємств які використовують інформаційні технології.

У 2019 році частка підприємств, які у своїй господарській діяльності використовували комп'ютери та Інтернет становить 87.9% та 86.4% відповідно (табл. 2). Проте, мала кількість підприємств у своїй чисельності мають фахівців зайнятих у сфері інформаційно-комунікаційних технологій – 21.6%, з них навчальні курси для фахівців проводили 3.8%, навчання інших працівників роботі з інформаційними технологіями – 4.3%. Дані таблиці 2 свідчать про те, що на підприємствах України дуже повільно впроваджуються сучасні інформаційні технології. Більшість компаній можливості Інтернету використовують не в повній мірі, обмежуючись листуванням через електронні поштові скриньки, поширенням інформації про товари і послуги компанії через соціальні мережі, розробкою власних веб-сайтів.

Українському бізнесу необхідно виходити за межі “стереотипного мислення” і вчитися активно просувати власні товари і послуги через відповідні Інтернет майданчики, а саме:

- більш широко використовувати можливість замовлення товарів (послуг) та їх доставки он-лайн;
- отримання зворотного зв'язку від своїх споживачів і клієнтів;
- он-лайн моніторинг їх відгуків і пропозицій; електронна розсилка відповідей на їх запитання,
- відстеження та перевірка статусу розміщених інтернет замовлень в режимі реального часу;
- створення персоналізованого контенту веб-сайту для клієнтів, з метою їх ширшого інформування та залучення у інноваційне вдосконалення власних товарів чи послуг;
- поширення електронних посилок на веб-сайт компанії у соціальних мережах і он-лайн рекламі,
- впровадження цифрової грамотності персоналу підприємства.

**Використання інформаційно-комунікаційних технологій
на підприємствах України***

Table 2

**Use of information and communication technologies
on the enterprises of Ukraine***

Показник	Чисельність підприємств			
	одиниць		у % до загальної кількості підприємств	
	2018	2019	2018	2019
Кількість підприємств, які використовували комп'ютери	44133	44532	89,7	87,9
Кількість підприємств, які мали доступ до мережі Інтернет	43303	43785	88,0	86,4
Кількість підприємств, які: - мали фахівців у сфері інформаційно-комунікаційних технологій	10973	10953	22,3	21,6
- здійснювали набір фахівців у сфері інформаційно-комунікаційних технологій	3082	3117	6,3	6,1
- проводили навчання свої працівників у сфері інформаційно-телекомунікаційних технологій: - навчальні курси для фахівців; - навчання інших співробітників	1804 2025	1932 2170	3,7 4,1	3,8 4,3
Кількість підприємств, що мали власний веб-сайт	17522	17856	35,6	35,2
Використання соціальних медіа на підприємствах	12321	13021	25,0	25,7
Використання на підприємствах хмарних обчислень	4831	5207	9,8	10,3
Використання підприємствами інформаційно-комунікаційних технологій	19615	19930	39,9	39,3

* Розроблено авторами на основі [4, 5, 6].

Тривалий локдаун економіки, спричинений карантинними обмеженнями, завдав нищівного удару по дрібному і середньому бізнесу, який звик працювати за заздалегідь спрогнозованим сценарієм. Більшість підприємств опинилися на межі виживання, були змушені звільняти працівників чи відправляти їх у відпустки без збереження заробітної плати. Довгострокові плани та стратегії багатьох компаній були зруйновані в один момент. Проте, секрет успіху світових компаній-лідерів власне і полягає у миттєвій

реакції на зміни кон'юнктури ринку. В ситуації тотального карантину і глобальної економічної кризи, яка його супроводжує, зуміли вистояти ті представники бізнесу, які миттєво зорієнтувалися і перепрофілювали свою фінансово-господарську діяльність під потреби людей в умовах пандемії. Звісно про надприбутки мова не йде, але вони змогли зберегти бізнес і не втратити персонал, що зараз вкрай важливо. Мобільність, креативність, творчий підхід і траєкторія руху, яку диктує сьогоднішня, – ось головні фактори, якими повинен керуватися бізнес в умовах пандемії. Як наслідок, саме персонал стає ключовим компонентом успіху таких компаній. Працівники, які вміють активно і творчо мислити у нестандартній ситуації і є найціннішим активом компанії. У XXI столітті, за словами Томаса Давенпорта, найціннішим активом компанії є “knowledge workers”, тобто працівники знань, головним інструментом яких є розумова діяльність [7, с. 4]. Працівники знань є генераторами нових ідей, а не пасивними спостерігачами дійсності. Це люди які активно вчаться і самовдосконалюються впродовж життя. Для них не існує єдиного сценарію розвитку подій. Особистісний і професійний їх розвиток рухається по висхідній вгору. Вони не лише активно вчаться, але і навчають інших. Мобільність, багатофункціональність і креативність таких працівників дозволяє їм швидко обробляти величезні масиви інформації з різних джерел. Ряд зарубіжних науковців Рейнхардт В., Шмідт Б., Слоеп П., Дрошлер Г. виокремили такі основні ролі “працівника знань”: керівник, помічник, учень, виконавець, організатор, шукач інформації, поширювач інформації, вирішувач проблеми [8].

Зміна парадигми зайнятості та орієнтація ринку праці на інформаційно-комунікаційні технології ставить перед працівниками підприємств та безробітними громадянами, які знаходяться у пошуках роботи, нові виклики, що пов'язані з опануванням новітніх інформаційних технологій, набуттям цифрових навиків і компетентностей, постійним особистісним і професійним розвитком. В наш час, в еру кіберфізичної революції, для цього навіть не потрібно великих інвестиційних вкладень, достатньо буде доступу до Інтернету, гаджета чи комп'ютера, та бажання самої людини вчитися і опановувати щось нове.

В умовах карантину технічним рішенням багатьох проблем для персоналу підприємства стане опанування таких безкоштовних програм для віддаленого доступу та управління комп'ютером через Інтернет (програми віддаленого робочого столу) TeamViewer, Ammyu Admin, AnyDesk, Microsoft Remote Desktop, AeroAdmin, VNC (Virtual Network Computing) тощо. Для ділової комунікації більшість компаній активно використовують у своїй діяльності програми для відео конференцій: Zoom, Skype, WebEx, FreeConference, Google Hangouts, UberConference, jitsi, ezTalks, Discord, Cisco Webex Meetings та інші, а також електронні поштові скриньки та месенжери типу Viber, WhatsApp, WeChat, QQ, Snapchat, Discord, Line тощо. З метою реалізації права кожної людини на вільний і безкоштовний доступ до знань створені такі освітні онлайн-платформи як Prometheus, EdEra, Coursera, Alison, EdX, University of the People, Future Learn, Khan Academy та багато інших. Корисними у он-лайн-навчанні буде використання віртуальних інтерактивних дощок типу Padlet, та інших супровідних систем он-лайн навчання: Quizlet, Kahoot, Мастер-тест, Blackboard, Edmodo, Google Classroom, Moodle, Schoology, Seesaw тощо.

Висновки. XXI століття – це ера кіберфізичної революції, час надсучасних і новітніх технологій, які істотно впливають на структуру зайнятості населення і функціонування ринку праці, вимагаючи від працівників компаній певного рівня цифрових навиків і цифрової грамотності. Україні на законодавчому рівні необхідно розробити методологію впровадження цифрової культури серед населення та створення інститутів цифрової освіти, оскільки, як показує закордонна практика, успіх компанії

залежить від рівня цифрової грамотності її працівників. Проаналізувавши вітчизняний досвід забезпечення зайнятості населення, варто відзначити, що головною передумовою розвитку ринку праці є опанування цифрових компетентностей серед населення, що сприятиме зростанню конкурентоспроможності робочої сили та зниженню рівня безробіття в Україні.

1. Україна 2030E – країна з розвинутою цифровою економікою. Український інститут майбутнього. URL: <https://strategy.uifuture.org/kraina-z-rozvinutoyu-cifrovoyu-ekonomikoyu.html> (дата звернення 15.10.2020).
2. Economic impact of COVID-19 on digital infrastructure. Report of an Economic Experts Roundtable organized by ITU. GSR-20 Discussion Paper. July 2020. URL: <https://is.gd/Xdu6L9> (дата звернення 15.10.2020).
3. Ситуація на ринку праці України та діяльність державної служби зайнятості у січні-жовтні 2020 року. Аналітична та статистична інформація. Державна служба зайнятості України. URL: <https://www.dcz.gov.ua/analytics/67> (дата звернення 15.10.2020).
4. Економічна статистика: Наука, технології, інновації. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu_u/ni.htm (дата звернення 15.10.2020).
5. Економічна статистика: Використання інформаційно-комунікаційних технологій на підприємствах. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2018/zv/ikt/arh_ikt_u.html (дата звернення 15.10.2020).
6. Моніторинговий звіт з оцінки прогресу досягнення цілей сталого розвитку “Гідна праця та економічне зростання” в Україні – 2019 рік. Міністерство розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України. URL: <https://is.gd/WfkCfb> (дата звернення 15.10.2020).
7. Davenport Thomas H. *Thinking for a living: how to get better performance and results from knowledge workers*. Boston: Harvard Business School Press. 2005. URL: <https://is.gd/FM6iiy> (дата звернення 15.10.2020).
8. Reinhardt W., Schmidt B., Sloep P., Drachsler H. Knowledge worker roles and actions. – Results of two empirical studies. *Knowledge and Process Management*. 2017. URL: <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/abs/10.1002/kpm.378> (дата звернення 15.10.2020).

Reference

1. “Ukraine 2030E is a country with a developed digital economy.” Ukrainian institute of the future, strategy.uifuture.org/kraina-z-rozvinutoyu-cifrovoyu-ekonomikoyu.html. Accessed 15 Oct.2020.
2. Economic impact of COVID-19 on digital infrastructure. Report of an Economic Experts Roundtable organized by ITU. GSR-20 Discussion Paper. July 2020. is.gd, <https://is.gd/Xdu6L9>. Accessed 15 Oct.2020.
3. “The situation on the labor market of Ukraine and the activities of the State Employment Service in January-October 2020.” State Employment Service of Ukraine, www.dcz.gov.ua/analytics/67. Accessed 15 Oct.2020.
4. “Economic statistics: Science, technology, innovation.” State Statistics Service, www.ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu_u/ni.htm. Accessed 15 Oct.2020.
5. “Economic statistics: The use of information and communication technologies in enterprises.” State Statistics Service, www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2018/zv/ikt/arh_ikt_u.html. Accessed 15 Oct.2020.
6. “Monitoring report assessing the progress of achieving the goals of sustainable development “Decent work and economic growth” in Ukraine - 2019.” Ministry of Economic Development, Trade and Agriculture of Ukraine. is.gd, is.gd/WfkCfb. Accessed 15 Oct.2020.
7. Davenport, Thomas H. *Thinking for a living: how to get better performance and results from knowledge workers*. Boston, Harvard Business School Press. 2005. is.gd, is.gd/fm6iiy. Accessed 15 Oct.2020.
8. Reinhardt, W., Schmidt, B., Sloep, P., and H. Drachsler. *Knowledge worker roles and actions. – Results of two empirical studies. Knowledge and Process Management*. 2017. onlinelibrary.wiley.com/doi/abs/10.1002/kpm.378. Accessed 15 Oct.2020.

УДК 338.436

doi: 10.15330/apred.2.16.114-126

Варченко О. М.¹, Свиноус І. В.², Понедільчук Т. В.³

РОЗВИТОК ПІДПРИЄМНИЦТВА НА БАЗІ ОСОБИСТИХ СЕЛЯНСЬКИХ ГОСПОДАРСТВ, ЯК ЗАСІБ ПОКРАЩЕННЯ ЯКІСНОЇ СКЛАДОВОЇ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ

¹Білоцерківський національний аграрний університет,
Міністерство освіти і науки України,
Соборна площа, 8/1, м. Біла Церква,
09117, Україна,
тел.: (04563) 5-35-85,
e-mail: omvarchenko@ukr.net

²Білоцерківський національний аграрний університет,
Міністерство освіти і науки України,
Соборна площа, 8/1, м. Біла Церква,
09117, Україна,
тел.: (04563) 5-35-85,
e-mail: isvinous@ukr.net

³Білоцерківський національний аграрний університет,
Міністерство освіти і науки України,
Соборна площа, 8/1, м. Біла Церква,
09117, Україна,
тел.: (04563) 5-35-85,
e-mail: Komar.tv@ukr.net

Анотація. Стаття спрямована на дослідження проблем розвитку на базі особистих селянських господарств, як засіб покращення якісної складової людського капіталу сільських територій. Метою проведеного дослідження є розрахунок прогностичних значень наявності високотоварних особистих селянських господарств на розробка практичних рекомендацій заходів державної та регіональної підтримки що створення на їх базі малих суб'єктів підприємницької діяльності в сфері агро бізнесу, як якісної складової людського капіталу сільських територій.

За теоретичну і методологічну основу дослідження слугували: діалектичний метод пізнання соціально-економічних явищ, фундаментальні дослідження вітчизняних і зарубіжних науковців щодо функціонування особистих селянських господарств, сільського співтовариства,

У процесі виконання досліджень використовувалися загальноприйняті методи і прийоми: сукупність наукових прийомів абстрактно-логічного методу (індукція й дедукція, аналіз та синтез, аналогії і зіставлення, формалізації та моделювання) – для опрацювання теоретичних положень організаційно-економічних засад функціонування особистих селянських господарств та малих суб'єктів підприємницької діяльності в сфері агробізнесу; монографічний – для з'ясування проблем трансформування ОСГ у фермерські господарства, метод анкетування – для визначення намір голів особистих селянських господарств, що розвитку на їх базі малих суб'єктів підприємницької діяльності в сфері агробізнесу, метод спостережень – для з'ясування окремих моментів діяльності ОСГ.

Розкриті теоретичні та прикладні аспекти щодо перетворення особистих селянських господарств у формування підприємницького типу в сфері агробізнесу шляхом створення сприятливих соціально-економічних умов для їх розвитку.

Встановлено, що відсутність дієвої підтримки з боку державних і місцевих органів влади відносно розвитку та функціонування дрібнотоварного виробництва на базі особистих селянських господарств призводить до негативних процесів, які виявляються у трансформації фермерських господарств в особисті селянські господарства.

Обґрунтовано напрями посилення державної підтримки розвитку ОСГ.

Ключові слова: особисті селянські господарства, трансформація, сільське домогосподарство, державна підтримка, регіональна підтримка.

*Varchenko O.M.*¹, *Svinous I.V.*², *Ponedilchuk T.V.*³

DEVELOPMENT OF ENTREPRENEURSHIP ON THE BASIS OF PERSONAL PEASANT FARMS, AS A MEANS OF IMPROVING THE QUALITY COMPONENT OF HUMAN CAPITAL OF AGRICULTURAL

¹ Bila Tserkva National Agrarian University
Ministry of Education and Science of Ukraine,
Soborna Square, 8/1, Bila Tserkva,
09117, Ukraine,
tel .: (04563) 5-35-85,
e-mail: omvarchenko@ukr.net

² Bila Tserkva National Agrarian University,
Ministry of Education and Science of Ukraine,
Soborna Square, 8/1, Bila Tserkva,
09117, Ukraine,
tel .: (04563) 5-35-85,
e-mail: isvinous@ukr.net

³ Bila Tserkva National Agrarian University,
Ministry of Education and Science of Ukraine,
Soborna Square, 8/1, Bila Tserkva,
09117, Ukraine,
tel .: (04563) 5-35-85,
e-mail: Komar.tv@ukr.net

Abstract. The article is aimed at studying the problems of development on the basis of personal farms as a means of improving the quality component of human capital in rural areas. The purpose of the study is to calculate the forecast values of highly marketable personal farms for the development of practical recommendations for state and regional support measures that create on their basis small businesses in the field of agribusiness as a quality component of human capital in rural areas. The theoretical and methodological basis of the study were: dialectical method of cognition of socio-economic phenomena, fundamental research of domestic and foreign scientists on the functioning of personal farms, rural community, In the process of research, generally accepted methods and techniques were used: a set of scientific methods of abstract-logical method (induction and deduction, analysis and synthesis, analogies and comparisons, formalizations and modeling) - to study the theoretical principles of organizational and economic foundations of personal farms and small sub objects of entrepreneurial activity in the field of agribusiness; monographic - to clarify the problems of transformation of OSG into farms, the method of questionnaires - to determine the intentions of the heads of personal farms, the development on their basis of small businesses in the field of agribusiness, the method of observations - to clarify certain aspects of OSG . Theoretical and applied aspects of the transformation of personal farms into the formation of entrepreneurial type in the field of agribusiness by creating favorable socio-economic conditions for their development are revealed. It is established that the lack of effective support from state and local authorities regarding the development and functioning of small-scale production on the basis of private farms leads to negative

processes, which are manifested in the transformation of farms into private farms. The directions of strengthening the state support for the development of OSG are substantiated.

Key words: personal peasant farms, transformation, rural household, state support, regional support.

Вступ. Сільське господарство України розвивається в умовах багатукладної економіки, в якій велику роль відіграє дрібнотоварний сектор. Водночас значне місце серед інших форм дрібного сільськогосподарського виробництва належить особистим селянським господарствам (ОСГ) населення, зважаючи на кризовий стан в агропромисловому виробництві країни, втратили характер підсобних у формуванні доходу сільського домогосподарств і стали одним з основних секторів сільськогосподарського виробництва.

Незважаючи на істотну роль, яку ОСГ відіграють у нинішніх умовах в продовольчому забезпеченні населення країни, у вітчизняній статистиці відсутні чіткі економічні критерії віднесення до них господарств громадян. Так, у вітчизняних умовах нормативно-правові, а не економічні критерії дозволяють віднести господарство певної організаційно-правової форми. Згідно з чинним законодавством особисте селянське господарство – це форма непідприємницької діяльності з виробництва і переробки сільськогосподарської продукції. Водночас фермерське господарство здійснює підприємницьку діяльність без створення юридичної особи. Зазначимо, що фермерські господарства за своєю економічною природою мають товарний, підприємницький напрям діяльності, а особисті господарства населення – в основному споживчий. Ведення ОСГ сприяє додатковій зайнятості сільського населення.

Постановка завдання. Питання економічної природи функціонування особистих селянських господарств ґрунтовано вивчали відомі українські вчені: І. Баланюк, І. Демчак, Г. Калетнік, І. Свиноус, С. Кальченко, М. Кропивко, А. Мазур, В. Месель-Веселяк, О. Шпикуляк та інші дослідники. Їхні розробки мають вагоме значення і слугують основою для формування сучасних економічних поглядів щодо перспектив функціонування особистих селянських господарств та створення на їх основі малих суб'єктів підприємницької діяльності у сфері агробізнесу в умовах трансформації економічних відносин в Україні.

Метою дослідження, результати, якого відображені в статті є розрахунок прогнозних значень наявності високотоварних особистих селянських господарств на розробка практичних рекомендацій заходів державної та регіональної підтримки що створення на їх базі малих суб'єктів підприємницької діяльності в сфері агро бізнесу, як якісної складової людського капіталу сільських територій.

Результати. За результатами дослідження встановлено, що нині для більшості сільських жителів ведення ОСГ є основною діяльністю, і вона набуває підприємницького характеру, що призводить до зникнення відмінностей між ФГ і ОСГ.

Цю ситуацію можна пояснити соціальними та економічними чинниками. Так, у 1991 р. мала чисельність зайнятих в ОСГ зумовлювалася високим рівнем зайнятості в сільській місцевості та дією нормативно-правових актів, які визнавали дохід, отриманий від ведення особистого селянського господарства, як нетрудовий. Водночас у 2014 р. скорочення чисельності зайнятих в особистому селянському господарстві відбулося під впливом зміни соціально-економічних чинників, зокрема, щодо престижності праці в сільськогосподарському виробництві та в особистих селянських господарствах.

За результатами опитування нами встановлено, що лише незначна частина селян (5,9%) хотіла б зробити ведення особистого господарства своїм основним заняттям. У разі втрати роботи лише 2,4% респондентів здатні зайнятися фермерством, 3,6% мають намір забезпечити проживання доходами від ведення ОСГ, а 4,6% – розширити сільськогосподарське виробництво та пропонувати вироблену продукцію на ринок.

Водночас приблизно п'ята частина опитаних жителів сільських населених пунктів упродовж кількох останніх років демонструє прагнення збільшити обсяги виробництва, що можна розглядати як додатковий резерв для розширення масштабів економіки домогосподарств. Так, за даними опитування сільського населення у 2018 р., 26,4% жителів мають бажання збільшити кількість виробленої продукції у своєму господарстві (38,1% опитаних не мають такого наміру). Найбільш прийнятним способом поліпшення добробуту поряд із пошуком додаткової роботи респонденти вважають розширення особистого селянського господарства для споживання виробленої продукції членами сільських домогосподарств (20,5%) та для продажу (17,9%). Опитування працюючого сільського населення, проведене у 2011 р. (обсяг вибірки – 227 осіб), показало, що розширити особисте господарство бажає п'ята частина села (18,4%), приблизно стільки ж (19,8%) бажали б, але не мають такої можливості, 41,8% не мають бажання розширити власні господарства. Основною перешкодою для розширення господарства більш ніж для половини працюючих селян (53,5%) є відсутність вільного часу. Для працівників, зайнятих у сільськогосподарському виробництві, досить складно поєднувати і надто високі навантаження на роботі з не менш важкою працею у власному господарстві. Так, більше половини жителів села (53,6%) у вільний від роботи в суспільному виробництві час зайняті на присадибній ділянці, ведуть домашнє господарство.

Іншими факторами, що впливають на відсутність бажання або можливості збільшити обсяг особистого господарства, в ході проведених опитувань були названі відсутність коштів і низькі закупівельні ціни на сільськогосподарську продукцію, неможливість забезпечувати кормову базу, відсутність надійного покупця, додаткової робочої сили і погане здоров'я. Для жителів традиційних сільських поселень відчутний вплив має такий чинник, як збільшення допомоги сільськогосподарських підприємства (3–8,1%).

На думку більшості науковців, зайнятість в особистих селянських господарствах, особливо у депресивних регіонах України, сформує основу для розвитку підприємства в даній місцевості, що в кінцевому результаті приведе до відродження розвитку сільського населеного пункту [1, 2]. Однак, як свідчать аналіз даних Державної служби статистики України, основна чисельність осіб, зайнятих в особистих селянських господарствах, сконцентрована в сільських населених пунктах, де живе понад 1000 осіб (табл. 1).

Дані табл. 1 свідчать, що упродовж 1991–2014 рр. спостерігається чітка тенденція до збільшення як частки, так і чисельності працездатних осіб, зайнятих в особистих селянських господарствах. Для даної категорії жителів сільських населених пунктів виробництво та реалізація сільськогосподарської продукції в ОСГ є чи не єдиним джерелом надходження коштів та продуктів харчування до бюджету сільського домогосподарства, що відповідає стратегії «виживання» – методологічної основи функціонування особистих селянських господарств. Так, станом на 1 січня 2014 р. частка працездатного населення становила 74,5% від загальної кількості зайнятих тільки в особистих селянських господарствах, або 66% від загальної чисельності зайнятих, які живуть у сільській місцевості.

Результати проведених досліджень свідчать про те, що ОСГ внаслідок пропозиції незначних обсягів виробництва, розрізненості, відсутності технічних засобів не

забезпечують переходу від натурального до дрібнотоварного виробництва. Отже, лише невелика частина селян веде стабільне дрібнотоварне господарство. Більшість господарств орієнтовані на споживання виробленої продукції всередині домогосподарства, а одержані доходи розглядаються як джерело виживання у складній життєвій ситуації, додатковий ресурс для подолання матеріальних труднощів. Про те, що ОСГ може стати засобом виживання в разі погіршення добробуту, наприклад втрати роботи, невиконання зарплати, повідомили більше половини опитаних жителів села (31,2% респондентів відповіли «так», 25,7% – «скоріше так»).

Таблиця 1

Групування працездатного населення, зайнятого виключно в особистих селянських господарствах за чисельністю жителів у сільських населених пунктах станом на 1 січня

Table 1

Grouping of the able-bodied population, employed exclusively in personal peasant farms by number of inhabitants in rural settlements as of January 1

	1991 р.		2001 р.		2005 р.		2014 р.	
	тис. осіб	у % до всього	тис. осіб	у % до всього	тис. осіб	у % до всього	тис. осіб	у % до всього
...-199	6,9	3,15	107,4	5,02	156,1	5,92	207,59	8,75
200-299	6,5	2,97	91,6	4,28	129,0	4,89	108,66	4,58
300-499	14,1	6,44	195,0	9,12	292,1	11,08	255,74	10,78
500-999	38,5	17,59	508,1	23,75	698,0	26,47	643,39	27,12
1000 і більше	152,9	69,85	1237,2	57,83	1362,0	51,65	1157,02	48,77
Всього	218,9	100,00	2139,3	100,00	2637,2	100,00	2372,40	100

Джерело: складено за даними Державної служби статистики України.

Заслуговує на увагу вітчизняної практики набутий зарубіжний досвід щодо регулювання фермерського господарства в США, де сформовано спеціальне законодавство ще з 1975 р., яке визначало фермерське господарство як будь-яку установу, якою було продано або буде продано сільськогосподарської продукції на суму 1000 дол. США або більше [3]. Зазначимо, що річний дохід більшості ферм США перевищує цю суму.

Зокрема, у 2018 р. майже 17% ОСГ мали дохід від продажу сільськогосподарської продукції, який в еквіваленті перевищував 1000 дол. США, що є критерієм віднесення домогосподарства до фермерського); середній розмір цього доходу становив 30,7 тис. грн. Із них приблизно 1% мали надходження від реалізації виробленої продукції понад 50 тис. грн.

Класична економічна теорія виділяє три фактори виробництва: землю, працю і капітал. В умовах сільського господарства цьому відповідають земельні, трудові та матеріальні ресурси. Відповідно до сучасних економічних теорій для ефективного використання основних факторів виробництва необхідно забезпечити дію ще кількох факторів, які б сприяли одержанню комерційного успіху товаровиробником у ринкових умовах, а саме: підприємницька здатність, інформація, відповідні інститути та інституції. Саме поєднання цих факторів створює для товаровиробника умови для раціонального поєднання ресурсів для виробництва, продажу товарів, прийняттю обґрунтованих управлінських рішень, створення і запровадження нововведень, визначення допустимого рівня ризику [4]. Ініціатива, ризик і вміння підприємців дадуть можливість з максимальною ефективністю використати економічні ресурси, стимулювати досягнення позитивних фінансових результатів і забезпечувати

економічне зростання. Причому підприємницькі здібності, інформація, інституції поряд із землею, робочою силою та капіталом становлять основу потенціалу розвитку особистих селянських господарств.

З метою розробки дієвого механізму підтримки розвитку підприємницької ініціативи людського капіталу сільських територій розроблено прогноз чисельності сільських домогосподарств (рис.1).

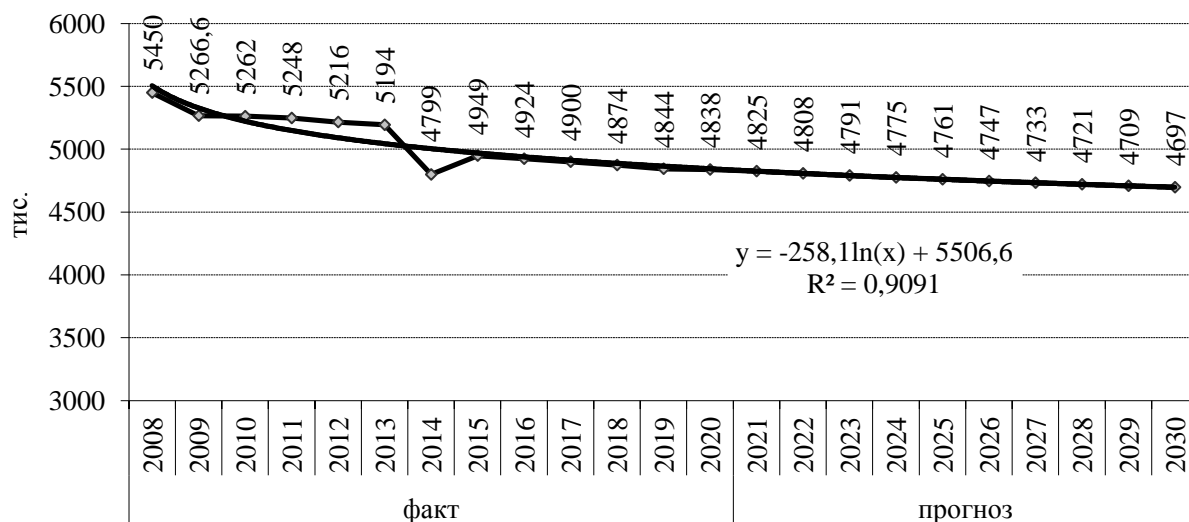


Рис.1. Динаміка кількості домогосподарств у сільській місцевості, тис. од.

Джерело: розраховано за даними Державної служби статистики України

Fig.1. Dynamics of the number of households in rural areas, thousand units

Для визначення загальної тенденції зміни кількості домогосподарств у сільській місцевості застосовується аналітичне вирівнювання рядів динаміки. При аналітичному вирівнюванні фактичні значення замінюються обчисленими на основі певної функції (трендового рівняння) значеннями.

Вибір типу функції залежить від попереднього аналізу даних, характеру його динаміки.

Для визначення достовірності кожного рівняння можна використати значення похибки апроксимації (R^2). Чим ближче значення (R^2) до одиниці, тим точніше обрана модель відображає тенденцію розвитку, отже, тим вища точність результатів прогнозування.

У нашому випадку найвищий коефіцієнт апроксимації, а значить і найбільш прийнятна для прогнозування модель логарифмічного рівняння.

Як свідчать результати проведених розрахунків до 2030 р. буде спостерігатися суттєве зниження чисельності сільських домогосподарств. Дана обставина на нашу думку, викликана міграційними процесами працездатного населення та високим рівнем смертності сільського населення, головним чином похилого віку.

Як свідчать результати досліджень, основою для створення малих суб'єктів підприємницької діяльності в сфері агробізнесу є високотоварні сільські домогосподарства, тобто ті об'єкти господарського обліку, які утримують 3 і більше голови великої рогатої худоби та 4 і більше голів свиней

Прогнозування частки домогосподарств здійснюватимемо окремо для господарств, що утримуватимуть 3 голови і більше корів та домогосподарств, що утримуватимуть 4 голови і більше свиней (табл.2).

Прогнозування частки домогосподарств (потенційних сімейних ферм) виконується за формулою:

$$Vd = Vd_0 \cdot SMA \quad (1)$$

де Vd_0 – частка домогосподарств у сільській місцевості, яка утримує поголів'я худоби певного виду 3 і більше голів корів або 4 і більше голів свиней базового року; SMA – середня трирічна ковзна темпів зміни частки домогосподарств (окремо для домогосподарств, що утримують корів та свиней) за три роки, що передують відповідному року середньострокового періоду прогнозування. Вибір трирічної ковзної середньої для прогнозу показників зумовлений більш високої точністю проведення розрахунків.

Формула ковзного середнього:

$$SMA = \sum_{i=1}^n T_i \quad (2)$$

T_i – темп приросту витрат частки домогосподарств у сільській місцевості, яка утримує поголів'я худоби певного виду 3 і більше голів корів або 4 і більше голів свиней i -го періоду (до попереднього року); n – період SMA.

На основі проведених розрахунків нами обгрунтовано кілька варіантів трансформації особистих селянських господарств.

Перший варіант передбачає незмінність існуючого стану особистого селянського господарства для двох категорій селян за моделі домінуючого розвитку великого товарного сільськогосподарського виробництва. Особисте селянське господарство зберігається як засіб виживання у господарствах маргіналів – літніх сільських жителів, у домогосподарствах без основного годувальника, зокрема, у господарствах одиноких жінок із дітьми і т.п. Такі господарства потребують соціальної допомоги.

У цій якості ОСГ можуть виконувати свою соціальну роль протягом тривалого часу – до моменту вирівнювання оплати праці в промисловості і в сільському господарстві. Умовою розвитку цього сценарію є переважання великотоварного сільськогосподарського виробництва. Цей варіант передбачає пасивний сценарій розвитку ОСГ, оскільки в країні взято курс на розвиток великих сільськогосподарських комплексів.

Динаміка фактичного та прогнозного значення кількості сільських домогосподарств з корів 3 і більше голови та свиней 4 і більше голів

Table 2

Dynamics of actual and forecast value of the number of rural households with cows 3 and more heads and pigs 4 and more heads

	Рік	Кількість домогосподарств з поголів'ям корів 3 голови і більше, тис.	індекс до попереднього року	середній за 3 роки	Кількість домогосподарств з поголів'ям свиней 4 голови і більше, тис.	індекс до попереднього року	середній за 3 роки
факт	2008	84,475			114,45		
	2009	68,466	0,810		115,87	1,012	
	2010	57,885	0,845		152,61	1,317	
	2011	68,225	1,179	0,945	157,44	1,032	1,120
	2012	67,809	0,994	1,006	130,40	0,828	1,059
	2013	77,906	1,149	1,107	150,62	1,155	1,005
	2014	81,580	1,047	1,063	153,56	1,020	1,001
	2015	79,179	0,971	1,056	128,67	0,838	1,004
	2016	68,936	0,871	0,963	113,25	0,880	0,913
	2017	53,901	0,782	0,874	88,20	0,779	0,832
	2018	68,230	1,266	0,973	87,72	0,995	0,885
	2019	53,286	0,781	0,943	77,51	0,884	0,886
2020	53,220	0,999	1,015	82,25	1,061	0,980	
прогноз	2021	51,994	0,977	0,977	75,39	0,917	0,917
	2022	50,869	0,978	0,978	69,92	0,927	0,927
	2023	50,369	0,990	0,990	65,81	0,941	0,941
	2024	49,453	0,982	0,982	61,10	0,928	0,928
	2025	48,635	0,983	0,983	56,96	0,932	0,932
	2026	47,913	0,985	0,985	53,21	0,934	0,934
	2027	47,121	0,983	0,983	49,57	0,932	0,932
	2028	46,368	0,984	0,984	46,23	0,933	0,933
	2029	45,636	0,984	0,984	43,12	0,933	0,933
	2030	44,902	0,984	0,984	40,20	0,932	0,932

Джерело: розраховано за даними Державної служби статистики України

Другий варіант передбачає також збереження селянських господарств в організаційно-виробничому сенсі. Модель такого розвитку була, як відомо, запропонована групою вчених-аграрників, очолюваних О.В. Чаяновим в Україні у 20-х роках минулого століття [5]. Вони вважали структуру сімейно-трудова селянських господарств, які не використовують найману працю, найбільш стійкою, соціально значущою та справедливою формою організації сільського господарства. Для залучення у товарне виробництво таких господарств пропонувалося кооперування, де об'єднуються ті операції аграрно-виробничого циклу, виконання яких у межах окремих господарств неефективно, зокрема: збут, постачання, переробка продукції, меліорація, насінництво і т.д. Спеціалізовані кооперативи, їх називали «вертикальними», можуть багаторазово збільшити первинний потенціал соціальної бази сільського господарства, сімейно-трудова сільських домогосподарств.

Прихильники даної моделі організації життя села обґрунтували її переваги тими аргументами, що вона не призводить до «розселення» села з його негативними наслідками для сільського господарства і для країни. На нашу думку в цій моделі

мають бути враховані вже дві хвилі «розселення» села – колективізація 30-х років і ситуація 90-х років. Варіант О.В. Чаянова повною мірою не може бути здійснений у нинішніх умовах [6].

Подібний варіант розвитку ОСГ можливий лише за наявності потужної неформальної кооперації, як основи співіснування сільського співтовариства, які можуть частково трансформувати в кооперативи. Переважна кількість респондентів – 74% – мають намір зберегти існуючу мережу неформальних зв'язків, а 26% – орієнтуються на їх розширення. Особливо актуально це для нещодавніх вихідців із міста. Неформальні кооперативні взаємозв'язки будуть і надалі розвиватися в умовах зайнятості по основному місцю роботи працездатних членів сільських домогосподарств.

Третій альтернативний варіант передбачає розвиток фермерського господарства. У приміських тваринницьких господарствах вже нині переважає товарне виробництво як в організаційно-виробничих межах сімейних господарств, так і на основі сезонного найму сторонніх працівників. Специфіка складного індивідуального виробництва і висококонкуренсного збуту не вимагає кооперації однорідних господарств, що доводить структура організації масиву індивідуальних господарств приміської зони.

Можливо передбачити розвиток частини товарних особистих господарств у фермерські з найманими працівниками, потім подальше їх перетворення у великі приватновласницькі сільськогосподарські підприємства (господарства «гроссбауерів»). Головним чином це господарства, які порівняно віддалені від ринків збуту. Таким особистим господарствам необхідна підтримка ззовні у вигляді банківських кредитів, придбання техніки, передачі землі в довгострокову оренду або користування, якщо вони дбають про збереження родючості землі на перспективу, тощо [7].

Результати опитування показали, що 70% власників ОСГ вважають за потрібне створити підприємства дрібнотоварного виробництва, і більшість з них (86%) готова взяти участь у цьому процесі своїми матеріальними і нематеріальними активами. Діяльність у формі такого об'єднання дозволить, на думку половини власників ОСГ (50%), вирішити проблеми реалізації продукції, третя частина вважає, що така форма господарювання сприятиме стабільному доходу, для невеликої частини власників ОСГ дуже важлива можливість технічної оснащеності сільськогосподарського виробництва.

Розширення мережі приймальних пунктів, особливо в районах, віддалених від обласного центру та великих міст області, дозволить інтенсифікувати процес дрібнотоварного виробництва сільськогосподарської продукції в умовах ОСГ. Як показують наші дослідження, за наявності програм розвитку інфраструктури населених пунктів, що сприяють підвищенню якості життя сільських жителів, власники ОСГ виявили готовність інвестувати розвиток території. Зазначимо, що 83% респондентів, які брали участь в опитуванні, підтвердили свою готовність вкласти власні кошти у програми розвитку. Більше половини (60%) потенційних учасників дрібнотоварного виробництва вбачають необхідність спрямовувати кошти на розвиток соціальної інфраструктури села: будівництво та ремонт дитячих садків, шкіл, медпунктів, розширення торгової мережі. Певна частина власників ОСГ вважає за необхідне розвивати невиробничу інфраструктуру села – будівництво і ремонт доріг (20%), газифікація, централізоване водопостачання (20%).

Розвиток високотоварних ОСГ стримується й відсутністю ефективних зв'язків у ланцюжку «виробництво – переробка – збут продукції», слабким розвитком кооперативних зв'язків. Особистим селянським господарствам розвивати повну переробку сировини власними силами економічно не вигідно через обмеженість можливих до залучення ресурсів. Висококонцентровані сільськогосподарські

підприємства часто економічно не зацікавлені кооперуватися із ОСГ, а розвиток кооперативного руху стримується через адміністративне нав'язування кооперації [8].

Слід враховувати і стримуючий вплив соціально-трудова факторів, основними з яких є низький рівень життя сільського населення та руйнування бази соціально-культурного розвитку. До цього додаються й відсутність коштів у населення на інвестування, слабка доступність до кредитних ресурсів. Зменшити негативний вплив несприятливих умов на розвиток ОСГ зможе державна підтримка шляхом: створення нормативної правової бази, що забезпечує розвиток ОСГ; підтримки кооперації у сфері збуту, переробки сільськогосподарської продукції, постачання селянам необхідних виробничих ресурсів; сприяння місцевих органів влади і сільськогосподарських підприємств у діяльності господарств населення [9].

Однак здійснюваних заходів економічної підтримки ОСГ із бюджетів усіх рівнів недостатньо, щоб мати можливість принаймні вести навіть просте відтворення, хоча вони забезпечують істотний внесок у продовольчий баланс країни, виробляючи понад 60% обсягу сільськогосподарської продукції. У цьому зв'язку підтримка ОСГ має надзвичайно важливе значення [10].

Органам державної влади необхідно розробляти і здійснювати заходи щодо розвитку ОСГ, які можуть передбачати: вдосконалення договірних відносин у питаннях виробництва сільськогосподарської продукції та надання різних видів послуг; пропонування інформаційно-консультаційної допомоги на безоплатній або платній основі; проведення навчання членів ОСГ із різних напрямів виробничої діяльності; участь в обласному конкурсі за найкращі показники в організації роботи ОСГ; напрями фінансування з обласного бюджету на підтримку особистих селянських господарств.

У зв'язку з вищевикладеним у дослідженні обґрунтовано систему державної підтримки ОСГ на рівні об'єднаних територіальних громад (ОТГ) (рис. 2). Очевидно, що для реалізації запропонованих заходів будуть необхідні фінансові ресурси та відповідні їм джерела фінансування, які в умовах обмежених бюджетних надходжень надзвичайно складно забезпечити.

Разом із тим виділення коштів на підтримку ОСГ розглядається як недостатній захід. Необхідно забезпечити постійний моніторинг розвитку ОСГ, контроль за розподілом субсидій з бюджету ОТГ, популяризувати знання та позитивний досвід розвитку передових господарств, аналіз роботи ОСГ, визначення перспектив їх розвитку з урахуванням місцевих умов. Тільки за дотримання цих умов можливо використовувати виділені кошти ефективно, що забезпечить розвиток ОСГ. Тому важливим етапом у здійсненні заходів державної підтримки власників ОСГ є розробка механізму руху коштів та контроль за цільовим їх використанням, що полегшить надання субсидій ОСГ, водночас забезпечить контроль правильності та повноти документального оформлення і цільового їх використання.



Рис. 2. Пріоритетні напрями державної підтримки функціонування особистих селянських господарств.

Джерело: складено автором.

Fig. 2. Priority areas of state support for functioning personal farms

Вважаємо, що одним із головних економічних завдань у перспективному розвитку ОСГ розглядається розвиток аграрного підприємництва та залучення більшої частини сільського населення у ринкові відносини аграрного сектору економіки. На конкретних сільських територіях це можна реалізувати через удосконалення нормативної правової бази, системи закупівельних і товарних інтервенцій, цінове регулювання, модернізацію системи державного замовлення, компенсацію частини витрат на будівництво, реконструкцію та відновлення меліоративних систем, тощо.

Окрім цього, постає необхідність створення у контексті кооперативної співпраці принципово нової системи інформаційної допомоги та консультування, запровадження в ОСГ інформаційних технологій за допомогою організаційно-економічного механізму державної підтримки.

Висновки. На сьогодні соціально-економічна природа селянських господарств проявляється в їх підприємницькій орієнтації, збереженні приватного сімейно-трудового устрою життя, збільшенні соціальної, культурної, економічної мотивації до праці на землі голів і членів ОСГ. Мале сільськогосподарське підприємство, створене на базі ОСГ із високою соціальною значимістю, потребує підтримки у регіонах та на сільських територіях на основі запровадження цільових комплексних програм культурної орієнтації. Зазначимо, що виконання урядових рішень щодо збереження устрою життя в сільській місцевості не завжди є результативним. Як переконують

результати аналізу, практично у всіх урядових рішеннях соціальні фактори розвитку голів селянських господарств і членів їхніх родин не згадуються. Без наявності таких особистісних якостей, як повага до землі, вміння її обробляти та одержувати високі урожаї, відповідного здоров'я, волі, наполегливості при досягненні цілей розвитку, часткової відмови від сімейного затишку, носіння робочого одягу упродовж доби, ненормованості робочих днів – все це є факторами досягнення економічного та виробничого результату в ОСГ. Без цих якостей не сформуються успішні малі підприємці у сільському господарстві, а оскільки за умови мінливості роботи при виробництві сільськогосподарської продукції, зокрема погоди, голові ОСГ необхідні навички аналізу, спостереження, прогнозування, фізична витривалість і високе почуття відповідальності щодо збереження своєї власності. Психологічно складно працювати разом із родичами та людьми зі своєї сільської місцевості. Поява ОСГ підприємницького типу в сільській місцевості одночасно формує і сімейні трудові традиції учасників різного віку. Вміння регулювати трудові та сімейні відносини відносно безпосередньо впливає на розвиток або ліквідацію ОСГ. У даному випадку необхідними умовами є взаєморозуміння, доброзичливість, емоційна стійкість, рішучість, витримка та інші важливі якості. Вважаємо, що з метою розвитку ОСГ на підприємницьких засадах необхідною умовою є вміння пропаганди малого підприємництва, організація навчання дітей в аграрних коледжах та ВНЗ, підвищення привабливості інституту малих форм господарювання на селі. Окрім того, необхідно посилити увагу до розвитку регіональних цільових програм комплексного соціально-економічного розвитку сільських територій, де створено або наявні перспективи для розвитку ОСГ підприємницького типу.

1. Малік М. Й. Теоретичні засади та напрями трансформації особистих селянських господарств. *Економіка АПК*. 2013. № 5. С. 87-95.
2. Маренич Т.Г. Організаційно-економічні засади підвищення ефективності суб'єктів малого підприємництва в аграрній сфері: монографія. Харків: Вид-во ТОВ «Смугаста типографія», 2015. 278 с.
3. Варченко О. М. Економічні аспекти розвитку тваринництва в особистих селянських господарствах: монографія; Білоцерків. нац. аграр. ун-т. Біла Церка : БНАУ, 2019. 384с.
4. Демчак І. М. Аналітичні дослідження показників продуктивності у галузі тваринництва особистих селянських господарств за 2018 рік: допов.: [наук.-аналіт. зб.]; Укр. НДІ продуктивності агропром. комплексу. Київ: Укragenoproductivnist, 2019. 65 с.
5. Чайнов А.В. Крестьянское хозяйство. М.: Экономика. 1989. 492 с.
6. Рывкина Р.В. Образ жизни сельского населения (методология, методика и результаты изучения социально-экономических аспектов жизнедеятельности). Новосибирск: Наука, 1979. 230 с.
7. Тулуш Л. Д., Грищенко О. Ю. Трансформація високотоварних господарств населення в суб'єкти підприємництва: податково-бюджетні аспекти. *Економіка АПК*. 2018. № 1. С. 40-52.
8. Рибак Я. Я. Сільськогосподарська обслуговуюча кооперація як засіб розвитку особистих селянських господарств. *Економіка АПК*. 2014. № 9. С. 103-107.
9. Шепель І. В. Самозайнятість сільських жителів в особистих господарствах населення. *Наука й економіка*. 2015. Вип. 2. С. 62-68.
10. Демчак І. М. Методичні підходи оцінки діяльності особистих селянських господарств [Текст]: [дослідження]; Укр. НДІ продуктивності агропром. комплексу. Київ: Укragenoproductivnist, 2018. 92 с.

References

1. Malik, M.Y. "Theoretical principles and directions of transformation of personal farms." *Economics of agro-industrial complex*, no. 5, 2013, pp. 87–95.
2. Marenich, T.G. *Organizational and economic principles of improving the efficiency of small businesses in the agricultural sector: a monograph*. Kharkiv, Striped Printing House Publishing House, 2015.
3. Varchenko, O.M. *Economic aspects of livestock development in personal farms: monograph*. Bila Tserkva, BNAU, 2019.
4. Demchak, I.M. *Analytical research of productivity indicators in the field of animal husbandry of personal peasant farms for 2018*. Kyiv, Ukragenoproductivnist, 2019.

5. Chaianov, A.B. *Peasant economy*. Moscow, Economics. 1989.
6. Ryvkina, R.V. *Lifestyle of the rural population (methodology, methods and results of studying the socio-economic aspects of life)*. Novosibirsk, Nauka, 1979.
7. Tulush, L.D., and O.Y. Grishchenko. "Transformation of highly commercial households into business entities: tax and budgetary aspects." *Economics of agro-industrial complex*, no.1, 2018, pp. 40–52.
8. Rybak, Y. Y. "Agricultural service cooperation as a means of development of personal peasant farms." *Economics of agro-industrial complex*, no.9, 2014, pp. 103–107.
9. Shepel, I.V. "Self-employment of rural residents in personal households." *Science and economics*, issue 2, 2015, pp. 62-68.
10. Demchak, I.M. *Methodical approaches to assessing the activities of personal farms*. Kyiv: Ukragropromproductivnist, 2018.

УДК378.1

doi: 10.15330/apred.2.16.126-138

Зайковський О.С.

ЗРУШЕННЯ У ГЛОБАЛЬНОМУ ОСВІТНЬОМУ ПРОСТОРІ В СУЧАСНИХ УМОВАХ (РЕГІОНАЛЬНИЙ ТА НАЦІОНАЛЬНИЙ ВИМІРИ)

Маріупольський державний університет,
Міністерство освіти і науки України,
кафедра економіки та міжнародних економічних
відносин,
просп. Будівельників, 129а, м.Маріуполь,
87400, Україна,
тел.: 0629587553,
e-mail: ie@mdu.in.ua

Анотація. Стаття присвячена дослідженню сучасних глобальних процесів, які суттєво впливають на трансформацію у системі вищої освіти. Інтернаціоналізація стала не тільки невід'ємною частиною безперервного процесу змін у вищій освіті, фактично процеси інтернаціоналізації вищої освіти стали важливою детермінантою розвитку та реформування вищої школи. В умовах глобальних трансформацій сучасного світу міжнародна співпраця стала важливим показником розвитку освіти, а самі університети стають глобальними установами, вплив яких на формування конкурентних переваг національної соціально-економічної системи постійно посилюється.

Оскільки в умовах інтернаціоналізації вищої освіти докорінно змінюється місце та роль університетів, існує потреба дослідження та виявлення відповідних тенденцій, що враховують трансформації, що відбуваються на національному, регіональному та глобальному рівнях і які матимуть відповідний вплив на подальший розвиток процесів інтернаціоналізації вищої освіти у майбутньому, що визначило мету наукової статті.

Для досягнення мети використано загальнонаукові та спеціальні методи дослідження, а саме: методи аналізу, абстрагування та синтезу (при дослідженні тенденцій, що враховують як внутрішні трансформації, так і глобальні зміни, і які визначають розвиток вищої освіти); методи класифікації та системного узагальнення (для систематизації структурних трансформацій, що відбуваються на освітніх послуг); статистичні методи (для кількісної оцінки трансформацій, що відбуваються у глобальному освітньому просторі в сучасних умовах).

Доведено, що врахування змін, що відбуваються у вищій освіті, передбачають розширений розвиток міжнародних науково-дослідницьких та освітніх програм і проєктів, створення розгалуженої мережі між університетською співпраці одночасно із урахуванням та збереженням кращих національних традицій і культурних цінностей.

Ключові слова: глобалізація, інтернаціоналізація вищої освіти, вища освіта

Zaykovskiy O.S.

**DISPLACEMENTS IN THE GLOBAL EDUCATIONAL SPACE IN MODERN
CONDITIONS (REGIONAL AND NATIONAL DIMENSIONS)**

Mariupol State University,
Ministry of Education and Science of Ukraine,
Department of Economics and International
Economic Relations,
ave. Budivelnikiv, 129a, Mariupol,
87400, Ukraine,
tel.: 0629587553,
e-mail: ie@mdu.in.ua

Abstract. The article is devoted to the study of modern global processes that significantly affect the transformation of the higher education system. Internationalization has become not only an integral part of the continuous process of change in higher education, in fact, the processes of internationalization of higher education have become an important determinant of the development and reform of higher education. In the context of global transformations of the modern world, international cooperation has become an important indicator of educational development, and universities themselves are becoming global institutions, whose influence on the formation of competitive advantages of the national socio-economic system is constantly increasing.

As the internationalization of higher education radically changes the place and role of universities, there is a need to study and identify relevant trends that take into account the transformations taking place at the national, regional and global levels and determined the purpose of the scientific article.

To achieve this goal, general and special research methods were used, namely: methods of analysis, abstraction and synthesis (in the study of trends that take into account both internal transformations and global changes, and which determine the development of higher education); methods of classification and system generalization (for systematization of structural transformations occurring in educational services); statistical methods (to quantify the transformations taking place in the global educational space in modern conditions).

It is proved that taking into account the changes taking place in higher education involves the expanded development of international research and educational programs and projects, the creation of an extensive network between university cooperation while taking into account and preserving the best national traditions and cultural values.

Key words: globalization, internationalization of higher education, higher education.

Вступ. Глобальні процеси, що поглиблюються у світовому господарстві, постійно впливають на трансформацію вищої освіти. З іншого боку, інтернаціоналізації вищої освіти стала важливим фактором подальшого розвитку глобальних процесів. За таких умов змінюється місце та роль університетів, посилюється конвергенції національних освітніх систем, що потребує відповідних досліджень особливостей розвитку інтернаціоналізації вищої освіти у країнах та регіонах світу, вивчення процесів міжнародної мобільності студентів із урахуванням геополітичних та гео економічних факторів впливу, інституційних драйверів тощо.

Інтернаціоналізація як об'єктивний процес стала невід'ємною частиною змін у вищій освіті, важливою детермінантою її розвитку та реформування. Глобалізація стала фундаментальнішим викликом для вищої освіти за всю історію її розвитку (П. Скотт, Д. Деланті[6,24]), відповідно, саме глобалізація сплинула на розвиток як національних, так і світової системи вищої освіти. За таких умов вища освіта набула

міжнародного виміру (Ф.Дж. Альтбах, Л.Рамблей Л.Рейзберг [2,3]). Розвиток інтернаціоналізації як концепції в ретроспективному аспекті, визначення її моделей та основних тенденцій представлено у роботах Х.де Віта, Ф. Хантер, Л.Ховард [13]. Однак інтернаціоналізація має різний вплив на характер розвитку національних систем вищої освіти (Е.Егрон-Полак, Р.Хадсон [107]), що вплинуло на появу й скептичного ставлення до інтернаціоналізації вищої освіти (Г. Роадс [22]).

Аналіз наукових джерел дозволяє дійти висновку про взаємозв'язок та взаємозалежність процесів інтернаціоналізації та глобалізації, при цьому, інтернаціоналізація – це динамічний процес, а не певний набір або сукупність ізольованих заходів, що характеризують відповідні явища [18]. Можна виділити два основні підходи визначення інтернаціоналізації вищої освіти: по-перше, визначення процесів в освітній сфері, які пов'язані із перетином кордонів (знань, мобільність та ін.), а з іншого боку, процеси інтернаціоналізації визначають загальний напрямок змін та цілеспрямовану діяльність у напрямку більшої «інтернаціональності» [25, с.182].

У попередніх дослідженнях автора виділено та проаналізовано характер розвитку сфери вищої освіти як суб'єкта глобального освітнього простору [30]; досліджено динамічні зрушення та визначено регіональний розподіл міжнародної мобільності студентів [12], розвинуто методичний інструментарій кількісної оцінки рівня розвитку процесів інтернаціоналізації вищої освіти [31].

Постановка завдання. Метою наукової статті є виявлення тенденцій, що враховують трансформації, які відбуваються на національному, регіональному та глобальному рівнях і які матимуть відповідний вплив на подальший розвиток процесів інтернаціоналізації вищої освіти у майбутньому.

У роботі використано загальнонаукові та спеціальні методи дослідження, а саме: методи аналізу, абстрагування та синтезу (при дослідженні тенденцій, що враховують як внутрішні трансформації, так і глобальні зміни, і які визначають розвиток вищої освіти); методи класифікації та системного узагальнення (для систематизації структурних трансформацій, що відбуваються на освітніх послуг); статистичні методи (для кількісної оцінки трансформацій, що відбуваються у глобальному освітньому просторі в сучасних умовах).

Результати. Сучасні глобальні процеси суттєво вплинули на трансформацію у системі вищої освіти. Аналіз досліджень [1,5,27,28] дозволяє проаналізувати та визначити основні тенденції, що враховують як внутрішні трансформації, так і глобальні зміни, і які визначатимуть характер розвитку інтернаціоналізації вищої освіти.

Світовий валовий показник охоплення населення вищою освітою в цілому у світовому господарстві зріс з 14% у 1993 році до 38% у 2017 році (середньою за цей же період зріс з 55% у 1993 році до 77% у 2017 році) [29]. Основний вплив на глобальне зростання охоплення вищою освітою протягом останнього десятиліття забезпечили Аргентина, Бразилія, Китай, Індія, Індонезія, Російська Федерація, Саудівська Аравія, Південна Африка тощо. Якщо у 2005 році майже кожен шостий у світі у віці 25-34 років, хто мав вищу освіту, припадав на США, то з 2013 року на першу позицію вийшов Китай (17%), на США та Індію припадає по 14%. Збереження цієї тенденції забезпечить домінування Китаю та Індії серед країн G20 за показником молодих людей віком 25-34 років з вищою освітою прогнози очікування у 2030 році становлять 300 мільйонів осіб, тоді як країни Європейського Союзу та США разом становлять менше чверті[9].

У наслідок поступового розширення економіки знань прогнози очікування щодо охоплення населення світу освітою передбачають, що рівень охоплення початковою освітою населення у масштабах всього світового господарства становитиме 91%.

Більше половини населення світу (55%) матиме середню/ вищу освіту, а від так розрив у знаннях між розвиненими та країнами, що розвиваються, буде скорочуватись[11].

За прогнозними оцінками кількість молодих людей з вищою освітою (25-34 роки) в країнах ОЕСР і G20 буде постійно зростати. Основну частину приросту забезпечать такі країни, як Китай та Індія, вклад яких у формування робочої сили із вищою освітою у галузі математичних, технічних, природничих наук до 2030 року оцінюється у 60% від загальної обсягу робочої сили країн G20.

Зростання середнього класу посилює попит на якісну освіту. На початок 2017 року у світовому господарстві середній клас нараховував близько 3,2 млрд. осіб [17,с.11-15]. Щороку до середнього класу приєднуються близько 140 млн. щорічно – це дозволить очікувати того, що к 2020 року половина населення світу буде відноситись до середнього класу. І якщо у розвинутих країнах приріст середнього класу відбувається повільно, то серед країн, що розвиваються (табл.1.), цей приріст щороку посилюється, в першу чергу в Китаї та Індії, де кількісне оцінювання середнього класу становить, відповідно, 350 млн. та 380 млн. Як результат, до 2030 року 2/3 світового середнього класу буде припадати саме на азійські країни.

Таблиця 1

Розподіл середнього класу у світі (регіональний аспект)

Table 1

Distribution of the middle class in the world (regional aspect)

Регіон	2015		2020		2025		2030	
	Млн.осіб	%	Млн.осіб	%	Млн.осіб	%	Млн.осіб	%
Північна Америка	335	11	344	9	350	8	354	7
Європа	724	24	736	20	738	16	733	14
Центральна та Південна Америка	285	9	303	8	321	7	335	6
Азійсько-тихоокеанський регіон	1380	46	2023	54	2784	60	3492	65
Суб-Сахара	114	4	132	4	166	4	212	4
Близький Схід та Північна Африка	192	6	228	6	258	6	285	5
Світ у цілому	3030	100	3766	100	4617	100	5412	100

Джерело: [17]

Зростання середнього класу пов'язане, в першу чергу, із міграцією від сільських до міських районів, а по друге, домогосподарства середнього класу мають тенденцію більше інвестувати освіту своїх дітей. У розвинених країнах споживання середнього класу щороку зростає від 0,5 до 1 % на рік, тоді як у країнах, що розвиваються, споживання зростає набагато швидше – від 6 до 10%. Таким чином, зростання обсягів споживання середнього класу стає відповідним драйвером розвитку та зростання.

Основний приріст населення світу, а також безпосередньо середнього класу, забезпечують Китай, Індія, на долю яких припадатиме 90% середнього класу. Це вимагатиме відповідної реакції з боку вищої школи, яка має задовольнити більш вимогливих споживачів освітніх послуг. Крім того, зростання тривалості життя, розвиток медичних технологій впливатимуть на збільшення кількості нетрадиційних

студентів більш старшого віку, а від так, попит на нові програми перепідготовки, повторне навчання, підвищення кваліфікації тощо буде з кожним роком посилюватись.

Важливо підкреслити, що підвищення тривалості життя, зростання кількості нетрадиційних студентів віком впливають на те, що участь у глобальному ринку праці поступово знижується, особливо критичними ці процеси є серед людей молодого віку, фактично п'ята частина молоді протягом останніх десяти років залишається у стані і не зайняті, і не навчаються. Ця ситуація є незмінною починаючи з 2008 року, коли цей показник становив 22%, у 2018 році він становив 21%), що посилює ризики соціального та економічного виключення молоді у забезпеченні сталого розвитку. Слід зазначити, що ємність глобального ринку праці становить 3,5 млрд.осіб, з яких зайнятими є 3,3 млрд.осіб. Рівень глобального безробіття в світі оцінюється в 11,8% [29].

Структурні трансформації, що відбуваються на ринку праці, поширення процесів автоматизації виробничих процесів, активне впровадження робототехніки посилюють вплив на структурні трансформації, що відбуваються у розвитку вищої освіти. Суттєво зменшується попит на професії, які пов'язані із рутинною роботою, яку можна відтворити відповідними алгоритмами, у той час як відбувається постійне зростання попиту на робочу силу, що відрізняється навичками критичного експертного мислення, навичками комунікацій тощо. Найбільш складними для автоматизації залишаються роботи, що не потребують наявності вищої освіти, тоді як професії, опанування якими потребує університетської освіти, найлегше автоматизуються, а від так, у майбутньому саме вони більш ймовірно зникнуть на ранку праці. У світі зростає попит на передові навички, які потребують відповідної освіти, у першу чергу, STEM освіту (S (science) – природничі науки, T (technology) – технологія, E (engineering) – інженерія, M (mathematics) – математичні науки). Навички, які формуються під час опанування STEM освітою є критично важливими для розвитку інновацій, забезпечення технологічного прогресу та економічного зростання.

За останніми результатами близько третини усіх іноземних студентів, що навчаються в університетах ОЕСР, обирають спеціальності, пов'язані із STEM освітою [8,с.220], у тому числі інженерні науки, виробництво та будівництво (17%); природничі науки, математика та статистика (10%); інформаційно-комунікаційні технології (6%). Слід зазначити, що вже сьогодні по різних країнах спостерігається незбалансований розподіл випускників за галузями вищої освіти. Так, в країнах ОЕСР випускників гуманітарних, соціальних наук, юридичних та освіти втричі більше, ніж тих випускників, що вивчали природничі, математичні, технічні науки.

Існує достатньо великий розрив у STEM освіті серед країн. Серед країн, що забезпечують значний обсяг випускників інженерних спеціальностей слід виділити Китай (32%), Сінгапур (28%), Гану (31%), Колумбію (18%). У цілому, у світовому господарстві загальна кількість бакалаврів, що мають завершену STEM освіту, становить понад 7,5 млн., домінуюча частина з яких припадає на Індію (25%) та Китай (22%), країни ЄС (12%), США (10%). Слід зазначити, що темпи зростання кількості отриманих дипломів саме по цим галузям у Китаї є значно більшими, ніж у багатьох розвинутих країнах, в 3,5 рази [23]. У той же час слід зазначити, що із урахуванням можливостей переваг міжнародної мобільності, що дозволяє не тільки отримати якісну освіту, а й майбутнє робоче місце, іноземні студенти не тільки обирають для отримання STEM світи університети США, Великобританії, Австралії, Франції тощо, а й залишаються потім у цих країнах.

Поширення цифрової економіки посилює попит на вкрай потрібних для національних господарств фахівців із ІТ навичками. Однак, університети не спроможні задовольнити у повній мірі потреби роботодавців. За даними американського бюро

трудої статистики пропозиція робочих місць, пов'язаних із комп'ютерною галуззю, становитимуть понад 1,4 млн. У той же час, вища школа спроможна випустити близько 400 тисяч випускників із необхідними навичками [16]. І це при тому, що працівники з ІТ технологій мають рівень заробітної плати на 74% вищий, ніж у середньостатистичного робітника.

Не менш важливою тенденцією, що має значний вплив на розвиток системи вищої освіти стає поглиблення розриву між вимогами роботодавців та університетським досвідом. Це вимагає збільшення навичок студентів, спроможних до швидкої адаптації до змін, які будуть відбуватись на робочих місцях, куди прийдуть випускники університетів. Крім того, із поширенням цифрової економіки зростає потреба у цифровій грамотності та критичному мисленні. Важливою дилемою для освіти стає питання відповідності та доповнюваності професійних навичок і штучного інтелекту. Відповідно, завдання університетів, використовуючи змішані форми навчання, забезпечити саме таку підготовку студентів, що дозволить останнім швидко адаптуватись до нових умов, спроможних навчатись протягом усього життя. Про невідповідність потреб роботодавців та навичок працівників наявно демонструють наступні дані. За інформацією Бюро трудової статистики США рівень відкритих вакансій складає понад 7 млн. Кількість найманих працівників становить 5,9 млн. осіб.[26].

У світі спостерігається поступове скорочення фінансування діяльності університетів з боку держави. Однак недостатнє інвестування освіти веде до неоптимальних темпів зростання та розвитку, оскільки саме людський капітал відіграє центральну роль у зростанні та розвитку [20]. Певною мірою можна казати, що рентабельність інвестицій у вищу освіту буде визначатись для здобувача вищої освіти: потенційним розміром заробітної плати, рівень якої буде вище, ніж у іншого робітника без вищої освіти; вартістю навчання, яка щороку зростає, при одночасному скороченні державних видатків.

Посилення економічної потужності великих міст та мегаполісів, перетворення них на основні центри робочих місць створюють до відповідних дисбалансів на регіональному рівні (як на ринку освітніх послуг, так і ринків робочої сили), що актуалізує кластеризацію університетів за галузевим принципом. Слід зазначити, що вітове господарство швидко урбанізується, що посилює попит на вищу освіту. Ця тенденція притаманна не тільки розвинутим країнам, а й тим, що розвиваються. Особливо швидкими темпами урбанізація просувається в Китаї, Індії, країнах Латинської Америки.

Понад 55% світового населення (4,2 мільярда у 2018 році) мешкає у містах. За прогнозними очікуваннями ООН к 2030 року цей показник зросте до 60,4%, а к 2050 року – до 68,4% причому основна частина цього збільшення (близько 90%) відбувається в Азії та Африці . Прогнозується, що до 2050 року Індія додасть 416 млн. міських жителів, Китай - 255 млн., Нігерія - 189 млн., що разом становитиме 35% від прогнозованого приросту міського населення світу. В європейських міських районах буде сконцентровано 83,7%, північноамериканських – 89,0% ..

Університети розширюють перелік освітніх послуг, залучаючи до вищої освіти нетрадиційних за віком студентів (понад 24 роки), кількість яких буде щороку тільки зростати. Зростання тривалості життя, підвищення пенсійного віку, все більше актуалізують проблему навчання протягом всього життя, спроможного надавати нові навички, потрібні для нових умов праці. А від так, кількість нетрадиційних за віком студентів буде тільки зростати і залежатиме від специфіки та традицій кожної країни. Так, у Європейському Союзі рівень участі дорослих в освітніх програмах протягом чотирьох тижнів є достатньо незмінним – за останні десять років відсоток доросли, що

здіянні у навчанні зріс з 9,5% у 2008 році до 10,9% у 2017 році. У той же час, в Італії цей показник зріс на 25,4 %, у Швеції – на 35,1%, тоді як у Великобританії, навпаки скоротився з 20,5% до 14,3% за цей же період (рис..1)

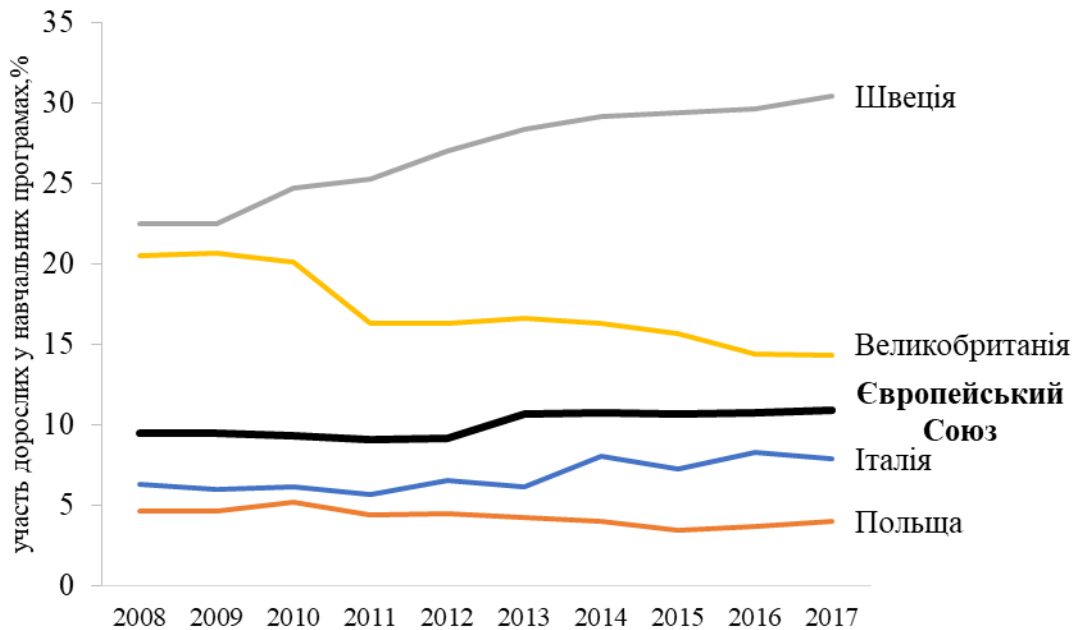


Рис.1. Навчання дорослих у Європейському Союзі та окремих європейських країнах [15]

Fig.1. Adult education in the European Union and some European countries

Збільшення кількості нетрадиційних за віком здобувачів вищої освіти вимагають від університетів розвивати нові технології навчання (масові відкриті онлайн курси, дистанційні технології тощо), посилювати творчу складову у навчальних планах підготовки. Так, до 2030 року в 15 країнах з високим рівнем доходу буде більше 4,3 мільйонів студентів будуть навчатися студенти у віці старше 24 років, основна частина яких буде припадати на Китай та Індію [8].

Слід зауважити, що у країнах ОЕСР особи, що мають з іммігрантське походження з меншою вірогідністю братимуть участь у освітніх програмах [8], оскільки іммігранти першого та другого покоління недостатньо представлені серед абітурієнтів і випускників бакалаврських програм. Аналогічно, рівень зайнятості серед дорослих, які здобули вищу освіту, серед іноземних виявився також нижчим, порівняно із іншими категоріями робітників. У той же час, результати дослідження свідчать, що рівень інтенсивності міграції із зростанням освіти тільки збільшується (рис.2.).Якщо питома вага іноземних студентів, що вступають до вищої школи, становить 6% від загальної кількості студентів, то вже на докторські програми вступає 26% студентів-іноземців від загальної кількості аспірантів [8, с.218].

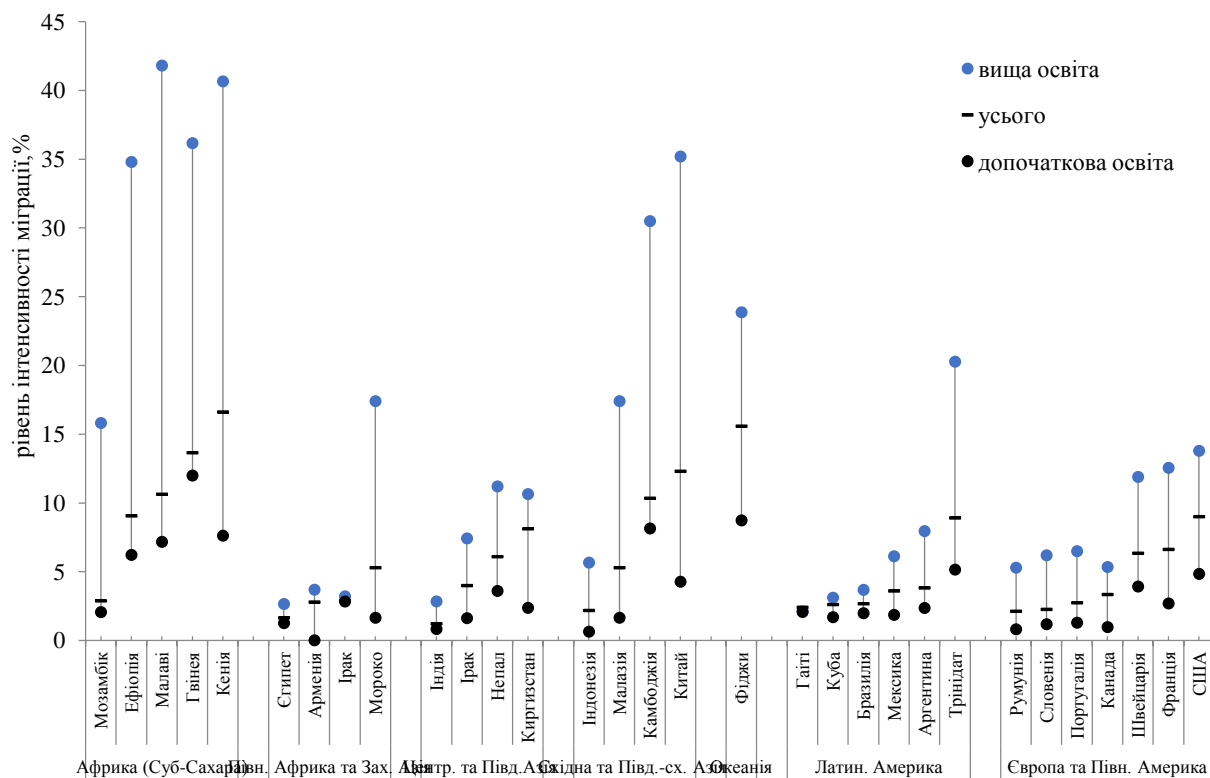


Рис. 2. Рівень інтенсивності міграції за освітою за окремими країнами

Fig. 2. The level of intensity of migration by education in individual countries

Країни із ринками, що розвиваються сьогодні активно залучаються до вищої освіти, інвестують у кращі освітні ресурси, розвиток академічної мобільності. Важливою мотивацією цього є те, що випускники із науковим ступенем мають можливість отримати більш високу заробітну плату. Середній розмір заробітної плати тих, хто має вищу освіту, є значно вищим. Однак, якщо для ЄС та США рівень заробітної плати тих, хто має ступінь бакалавра, магістра на 60-75% є вищим, то для країн, що мають середній або низький рівень доходу, цей показник вище в 1,5 рази [8], тому, для мешканців країн, що розвиваються, цінність вищої освіти є значно вищою.

Практично за усіма прогностичними оцінками різноманітних міжнародних інституцій, дослідницьких груп, агенцій тощо кількість іноземних студентів буде щороку зростати, більшість яких буде обирати для отримання вищої освіти розвинуті країни. Відповідно, університети, національні уряди країн будуть спрямовувати свої зусилля на пошук нових шляхів та механізмів залучення на навчання іноземних студентів, у тому числі використовуючи інструменти міграційної політики.

Збільшення кількості бажаючих отримати вищої освіти, у першу чергу, в країнах із низьким та середнім рівнем доходу, відповідно, посилюють попит, при цьому кількість університетів у країнах із високим рівнем доходу суттєво не змінюється. Відповідно, університети цих країн стають більш залежними саме від кількості студентів з менш розвинутих країн. Слід підкреслити, що вартість вищої освіти зростає значно вищими темпами, випереджаючи інфляцію цін на споживчі товари, медичні витрати, продовольчі товари тощо. Так за даними агентства Bloomberg, в США вартість навчання у середньому за останні 40 років зросла в 12 разів, тоді як витрати на медичні послуги зросли на 601%, а ціни на продукти харчування зросли на 244% за той же період [17]. Відповідно, зростаюча вартість робить університети менш доступними, що вимагає додаткових зусиль з боку вищів щодо розвитку пропозиція більш якісних

програм, що роблять більш конкурентоспроможними випускників університетів на ринку.

У світовому господарстві відбуваються зміни, які впливають на поширення цифрової економіки [21, с.7-9]. Ці зміни пов'язані із переходом від аналогового до цифрового зв'язку, значна частина трансакцій сьогодні відбувається в інтернеті (передача інформації, робота ЗМІ тощо), доступ до якого у світі в цілому зріс за останні десять років на 65%[11]. Рівень розвитку мобільних технологій зв'язку дозволяють підключення до цифрових мереж у будь-який момент часу, шляхом використання смартфонів, планшетів, ноутбуків тощо. При цьому, людина обирає бажаний для себе потік інформації, який поступає на особисті пристрої. Одночасно, сучасна людина отримала можливість споживаючи цифрові послуги, створювати власні (ведення власних блогів, викладення відеороликів в YouTube, надання інформації до Wikipedia тощо). Фактично, можна визначити, що відкритість в інтернеті вже практично стала нормою, а сам інтернет став глобальною мережею інформації та ідей. Подібні трансформації, що відбуваються у світі, вимагають змін у навчанні. Одночасно, варто підкреслити, що інтенсивне використання інтернету автоматично не покращує результати та якість навчання, більш того, освіта вже відстала від кривої оцифрування [27].

У світі поширюються різноманітні онлайн форми (online programme management) співпраці із університетами, які надають відповідний освітній контент, а компанія-менеджер забезпечує просування освітніх послуг на онлайн ринку, створюючи нові мобільні та гнучкі пропозиції для студентів. Запуск онлайн-програми є витратним (за різними оцінками 5-10 млн.дол. від етапу проектування та розробки до того моменту, коли програма зможе приносити прибуток). Співпрацюючи із університетами управлінські онлайн платформи пропонують покриття цих витрат і отримують частину доходів від навчання. Американські університети стрімко розвивають свої онлайн-програми. За даними дослідницької компанії Eduventures[19] близько 12% університетів США - або 350 установ – сьогодні активно розвивають сегмент онлайн освіти. До 2020 року їх кількість зросте до 500, а сам ринок онлайн освіти становитиме 2,5 млрд.дол. Лідерами на цьому ринку онлайн освіти є 2U, Coursera, ExecOnline, Orbis Education та інші - потужні системи діджитал освіти, що реалізують онлайн-програми спільно із багатьма провідними університетами світу.

За результатами дослідження розвитку онлайн освіти в університетах США, яке проведене дослідницькою групою Babson Survey Research, виявлено, щорічне зростання кількості студентів, що опановують онлайн освіту, становить 3,9% [7]. Загальна кількість таких студентів становить понад 6 млн.осіб, з яких 3,1 млн.осіб вивчають окремі дистанційні курси, а 2,9 млн.осіб безпосередньо отримують дистанційну освіту. Переважна кількість студентів (майже 5 млн.осіб) опановують програми бакалаврату. У розвитку дистанційної освіти домінуючу роль відіграють програми, що контролюються державними установами. Однак більший рівень щорічного зростання демонструє приватний сектор, які у майбутньому можуть стати ключовими гравцями у наданні дистанційної освіти.

Технології електронного навчання змінюють реальність, створюючи [4]: доповнену реальність (додає до пізнання світу), віртуальну реальність (замінює реальний світ), і змішану реальність (додає віртуальні елементи до реального світу). Використовуючи сучасні відкриті онлайн системи викладачі активно розвивають відкриту педагогіку, залучаючи студентів до навчального процесу, отримуючи інформацію від них. За допомогою відкритої педагогіки викладачі можуть використовувати відкриті технології, щоб допомогти спростити навчальний процес. Й

нарешті, цифрові технології змінюють механізми фінансування вищої освіти (блокчейн).

Висновки. Основними зрушеннями, що відбуваються у глобальному освітньому просторі в сучасних умовах визначено наступні. По-перше, слід відзначити взаємозв'язок трансформації, що відбуваються на ринку праці, і з якими пов'язані зміни у системі вищої освіти. Спостерігається зростання попиту на ринку вищої освіти при збереженні існуючої численності університетів. Зростання автоматизації неминуче впливає на зміни ринку праці. Одночасно, значною проблемою залишається поглиблення розриву між вимогами роботодавців та університетським досвідом. По-друге, відбуваються зміни у фінансуванні освіти, спостерігається скорочення державних джерел фінансування діяльності університетів. По-третє, суттєвих змін зазнає і «віковий ценз» здобувачів освіти, оскільки збільшення кількості нетрадиційних здобувачів вищої освіти, вік яких старше 24 років. Подовження середньої тривалості життя посилює вплив на розвиток системи освіти дорослих, можливостей підвищення кваліфікації та перекваліфікації. По-четверте, слід відзначити інтенсифікацію мобільності студентів, яка зумовлена не тільки розвитком комунікацій у світі, а й з посиленням економічної потужності великих міст, до яких спрямовуються основні потоки студентів. Значний вплив забезпечують економічні зрушення у системі вищої освіти, посилення ролі країн, що розвиваються, у тому числі і у формуванні середнього класу. Від так, посилиться боротьба університетів щодо їх намагання залучити найкращих студентів. Одночасно, нерівність можливостей різних соціальних класів може негативно вплинути на посилення диспропорцій. По-п'яте, розвиток цифровізації освіти впливає не тільки на формування нових можливостей у впровадженні новітніх технологій освітньої діяльності. Зазначені зрушення пов'язані із тенденціями, що враховують як внутрішні трансформації, так і глобальні зміни, і які визначатимуть характер розвитку інтернаціоналізації вищої освіти, розвиток університетів, національних стратегій розвитку вищої освіти тощо.

1. Adams M. Global Trends in Higher Education. *Center for Global Studies* URL: <http://publish.illinois.edu/globalcurrents/2019/02/20/global-trends-in-higher-education/> (дата звернення: 20.10.2020)
2. Altbach P. G. Comparative perspectives in higher education for the twenty-first century. *Higher Education Policy*. 1998. Vol. 11. Issue 4. P. 347–356.
3. Altbach P. G., Reisberg L., Rumbley L. E. Trends in global higher education: Tracking an academic revolution. Chestnut Hill, MA: Boston College Center for International Higher Education, 2009. URL: http://www.cep.edu/rs/public/Altbach,_Reisberg,_Rumbley_Tracking_an_Academic_Revolution,_UNESCO_2009.pdf. (дата звернення: 20.10.2020)
4. Bishop J. Three eLearning and Higher Education Trends for 2019. URL: <https://modelelearning.com/2019/01/01/three-elearning-and-higher-education-trends-for-2019/> (дата звернення: 20.10.2020)
5. Chatlani S. 8 global trends impacting higher education. URL: <https://www.educationdive.com/news/8-global-trends-impacting-higher-ed/515272/> (дата звернення: 20.10.2020)
6. Delanty G. Challenging knowledge: the university in the knowledge society. Open University Press, Buckingham. 2001. 175p.
7. Digital Learning Compass. Distance Education Enrollment / I. Elaine Allen, Jeff Seaman, Babson Survey Research Group, 2017. 36p.
8. Education at a Glance: OECD Indicators, OECD Publishing, Paris.2018.462p. URL: <http://dx.doi.org/10.1787/eag-2018-en>
9. Education indicators focus. How is the global talent pool changing (2013, 2030). OECD.2015 URL: [https://www.oecd.org/education/EDIF%2031%20\(2015\)--ENG--Final.pdf](https://www.oecd.org/education/EDIF%2031%20(2015)--ENG--Final.pdf). (дата звернення: 20.10.2020)

10. Egron-Polak E., Hudson R. Internationalization of Higher Education: Growing expectations, fundamental values: IAU 4th Global Survey. International Association of Universities. 2014. 146p.
11. Global Trends in Higher Education and geographic perspectives for the T.I.M.E. Top International Managers in Engineering Association. General Assembly. URL:http://www.time-association.org/wp-content/uploads/2017/12/TIME_Geographic_DEVELOPMENT.pdf. (дата звернення: 20.10.2020)
12. Bulatova O., Zaykovskiy O. International student mobility: current trends and influence factors. *Research Papers in Economics and Finance*. Poznań University of Economics and Business, 2020. Issue 2. P.19-27
13. Internationalisation of higher education. Study. European Parliament's Committee on Culture and Education. Brussels, 2015. 321p. URL: [http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/STUD/2015/540370/IPOL_STU\(2015\)540370_EN.pdf](http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/STUD/2015/540370/IPOL_STU(2015)540370_EN.pdf) (дата звернення: 20.10.2020)
14. Jamrisko M. Cost of College Degree in U.S. Soars 12 Fold: Chart of the Day/ Michelle Jamrisko and Ilan Kolet . URL: <https://www.bloomberg.com/news/articles/2012-08-15/cost-of-college-degree-in-u-s-soars-12-fold-chart-of-the-day>(дата звернення: 20.10.2020)
15. Global Education Monitoring Report. URL: <http://gem-report-2019.unesco.org/graphics/figures/>(дата звернення: 20.10.2020)
16. Kalil T. Jahanian F. Computer Science is for Everyone! URL: <https://obamawhitehouse.archives.gov/blog/2013/12/11/computer-science-everyone>(дата звернення: 20.10.2020)
17. Kharas H. The Unprecedented Expansion Of The Global Middle Classof The Global Middle Class An Update. *Global Economy & Development WorkingPaper*100, 2017.32p. URL:https://www.brookings.edu/wp-content/uploads/2017/02/global_20170228_global-middle-class.pdf (дата звернення: 20.10.2020)
18. Knight J., Wit H. Internationalization of Higher Education: Past and Future. *International Higher Education*, 2018. № 95. P.2-4
19. Market News Bulletin: 24th October – 6 Th November 2015/ Compiled by Jamie Aston. *Market Intelligence for University Worldwide*. 63p.
20. McMahon W. The Total Return to Higher Education: Is There Underinvestment for Economic Growth and Development? URL:<https://uofi.app.box.com/s/wo76gs4reryzdn4epgae/file/295611470745> (дата звернення: 20.10.2020)
21. Online & Blended Learning: Selections From The Field/ Jill Buban, Thomas B. Cavanaugh, Charles D. Dziuban, Charles R. Graham, Susan Ko, Patsy D. Moskal, Michelle Pacanksy-Brock, Anthony G. Picciano, Steve Rossen, Jared Stein, Robert Ubell Routledge. Taylor and Francis Group. 133p
22. Rhoades, G. Backlash Against “Others”. *International Higher Education*, (89), 2-3. URL: <https://doi.org/10.6017/ihe.2017.89.9830> (дата звернення: 20.10.2020)
23. Science & Engineering Indicators 2018.URL:<https://www.nsf.gov/statistics/2018/nsb20181/>(дата звернення: 20.10.2020)
24. Scott P. Massification, Internationalization and Globalisation.The Globalization of Higher Education. Buckingham: SRHE and Open University Press, 1998. P. 108–129.
25. Teichler U. Internationalisation Trends in Higher Education and the Changing Role of International Student Mobility. *Journal of international Mobility*, 2017/1. № 5. P.177-216. URL:https://www.cairn.info/revue-journal-of-international-mobility-2017-1-page-177.htm?try_download=1# ((дата звернення: 20.10.2020)
26. Total separations levels and rates by industry and region, seasonally adjusted. *Economic News Release* URL:<https://www.bls.gov/news.release/jolts.t03.htm> (дата звернення: 20.10.2020)
27. Trend Shaping Education 2019. OECD publishing. URL: https://read.oecd-ilibrary.org/education/trends-shaping-education-2019_trends_edu-2019-en#page1(дата звернення: 20.10.2020)
28. Trends In Higher Education: 2019. Hanover Research URL:<https://cdn2.hubspot.net/hubfs/3409306/Hanover-Research-Higher-Ed-Trend-Report-2019.pdf> (дата звернення: 20.10.2020)
29. World Economic Situation and Prospects Monthly Briefing Economic Analysis and Policy Division. Department of Economic and Social Affairs. United Nations. 1 April 2019. URL: <http://www.bit.ly/wespbrief>. (дата звернення: 20.10.2020)
30. Булатова О. В., Зайковський О. С. Глобалізація освітнього простору: основні характеристики та принципи розвитку. *Вісник Маріупольського державного університету. Серія: Економіка*.2019. Вип. 17. С. 63–71.

31. Оцінка рівня розвитку процесів інтернаціоналізації національних систем вищої освіти на основі використання багатовимірних показників О.В.Булатова, О.С.Зайковський. *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство*. 2019. Вип. 28/2019, Ч.1. С.69-75.

References

1. Adams, M. "Global Trends in Higher Education." Publish.illinois, publish.illinois.edu/globalcurrents/2019/02/20/global-trends-in-higher-education/ Accessed 20 Oct. 2020.
2. Altbach, P. G. "Comparative perspectives in higher education for the twenty-first century." *Higher Education Policy*, vol. 11, issue 4, 1998, pp. 347–356.
3. Altbach, P. G., Reisberg, L., and L. E. Rumbley. *Trends in global higher education: Tracking an academic revolution*. Chestnut Hill, MA, Boston College Center for International Higher Education, 2009, www.cep.edu/rs/public/Altbach_Reisberg_Rumbley_Tracking_an_Academic_Revolution_UNESC_O_2009.pdf. Accessed 20 Oct. 2020.
4. Bishop, J. "Three eLearning and Higher Education Trends for 2019." Modelelearning, modelelearning.com/2019/01/01/three-elearning-and-higher-education-trends-for-2019/ Accessed 20 Oct. 2020.
5. Chatlani, S. "8 global trends impacting higher education." Educationdive, www.educationdive.com/news/8-global-trends-impacting-higher-ed/515272/ Accessed 20 Oct. 2020.
6. Delanty, G. *Challenging knowledge: the university in the knowledge society*. Open University Press, Buckingham. 2001. 175p.
7. Allen, I. Elaine, and Jeff Seaman. *Digital Learning Compass. Distance Education Enrollment*, 2017.
8. *Education at a Glance: OECD Indicators*. Paris, OECD Publishing, 2018. doi.org/10.1787/eag-2018-en
9. Education indicators focus. How is the global talent pool changing (2013, 2030). OECD.2015, www.oecd.org/education/EDIF%2031%20(2015)--ENG--Final.pdf. Accessed 20 Oct. 2020.
10. Egron-Polak, E., and R. Hudson. *Internationalization of Higher Education: Growing expectations, fundamental values: IAU 4th Global Survey*. International Association of Universities. 2014.
11. "Global Trends in Higher Education and geographic perspectives for the T.I.M.E." Top International Managers in Enginiring Association. General Assembly, www.time-association.org/wp-content/uploads/2017/12/TIME_Geographic_DEVELOPMENT.pdf. Accessed 20 Oct. 2020.
12. Bulatova O. , and O. Zaykovskiy. "International student mobility: current trends and influence factors." *Research Papers in Economics and Finance*, issue 2, 2020, pp.19-27.
13. "Internationalisation of higher education. Study." European Parliament's Committee on Culture and Education. Brussels, 2015, www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/STUD/2015/540370/IPOL_STU(2015)540370_EN.pdf Accessed 20 Oct. 2020.
14. Jamrisko, M., and I. Kolet . "Cost of College Degree in U.S. Soars 12 Fold: Chart of the Day." Bloomberg, www.bloomberg.com/news/articles/2012-08-15/cost-of-college-degree-in-u-s-soars-12-fold-chart-of-the-day. Accessed 20 Oct. 2020.
15. "Global Education Monitoring Report." gem-report-2019.unesco.org/graphics/figures/ Accessed 20 Oct. 2020.
16. Kalil, T., and F. Jahanian. "Science is for Everyone!" Obamawhitehouse, obamawhitehouse.archives.gov/blog/2013/12/11/computer-science-everyone. Accessed 20 Oct. 2020.
17. Kharas, H. "The Unprecedented Expansion Of The Global Middle Classof The Global Middle Class An Update." *Global Economy & Development WorkingPaper*, 2017. Brookings, www.brookings.edu/wp-content/uploads/2017/02/global_20170228_global-middle-class.pdf. Accessed 20 Oct. 2020.
18. Knight J., and H. "Wit Internationalization of Higher Education: Past and Future." *International Higher Education*, no. 95, 2018, pp.2-4
19. Market News Bulletin: 24th October – 6 Th November 2015. Compiled by Jamie Aston. *Market Intelligence for University Worldwide*.
20. McMahan, W. "The Total Return to Higher Education: Is There Underinvestment for Economic Growth and Development?" uofi.app.box, uofi.app.box.com/s/wo76gs4reryzdn4epgae/file/295611470745. Accessed 20 Oct. 2020.
21. *Online & Blended Learning: Selections From The Field/* Jill Buban, Thomas B. Cavanaugh, Charles D. Dziuban, Charles R. Graham, Susan Ko, Patsy D. Moskal, Michelle Pacanksy-Brock, Anthony G. Picciano, Steve Rossen, Jared Stein, Robert Ubell Routledge. Taylor and Francis Group.

22. Rhoades, G. "Backlash Against "Others". *International Higher Education*, (89), 2-3. doi.org/10.6017/ihe.2017.89.9830. Accessed 20 Oct. 2020.
23. "Science & Engineering Indicators 2018." nsf, www.nsf.gov/statistics/2018/nsb20181/ Accessed 20 Oct. 2020.
24. Scott, P. *Massification, Internationalization and Globalisation. The Globalization of Higher Education*. Buckingham, SRHE and Open University Press, 1998. pp. 108–129.
25. Teichler, U. "Internationalisation Trends in Higher Education and the Changing Role of International Student Mobility." *Journal of international Mobility*, no, 5, 2017/1, pp .177-216. cairn.info, www.cairn.info/revue-journal-of-international-mobility-2017-1-page-177.htm?try_download=1# Accessed 20 Oct. 2020.
26. "Total separations levels and rates by industry and region, seasonally adjusted." *Economic News Release*. bls, www.bls.gov/news.release/jolts.t03.htm. Accessed 20 Oct. 2020.
27. "Trend Shaping Education 2019. OECD publishing." read.oecd-ilibrary, read.oecd-ilibrary.org/education/trends-shaping-education-2019_trends_edu-2019-en#page1. Accessed 20 Oct. 2020.
28. "Trends In Higher Education: 2019." Hanover Research, cdn2.hubspot.net/hubfs/3409306/Hanover-Research-Higher-Ed-Trend-Report-2019.pdf Accessed 20 Oct. 2020.
29. "World Economic Situation and Prospects Monthly Briefing Economic Analysis and Policy Division." Department of Economic and Social Affairs. United Nations. 1 April 2019, www.bit.ly/wespbrief. Accessed 20 Oct. 2020.
30. Bulatova, O.V., and O.S.Zaikovsky. "Estimation Of Development Level Of The National Higher Education System Internationalization Processes On The Basis Of Multidimensional Indicators." *Uzhgorod University Scientific Bulletin. Series: Economics and international economic relation*, no. 1(3), 2019, pp. 43–51.
31. Bulatova, O.V., and O.S.Zaikovsky. "Globalization of the educational space: basic characteristics and principles of development." *Bulletin of Mariupol State University. Series: Economics*, vol.17, 2019, pp. 63-71, visnyk-economics.mdu.in.ua/ARHIV-uk/17/10.pdf. Accessed 20 Oct. 2020.

ДОСЛІДЖЕННЯ РОЗВИТКУ ВІТЧИЗНЯНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА

УДК 330.131.5:620.9

doi: 10.15330/apred.2.16.139-146

Шеленко Д. І.¹, Баланюк І. Ф.², Мацола М.М.³, Сас Л. С.⁴, Неміш Д. В.⁵
**СИСТЕМА ОРГАНІЗАЦІЇ УПРАВЛІННЯ КЛАСТЕРНОЮ МОДЕЛЛЮ
РОЗВИТКУ БІОЕНЕРГЕТИЧНОГО РИНКУ**

¹ Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника,
Міністерство освіти і науки України,
кафедра теоретичної і прикладної економіки,
вул. Шевченка, 57, м. Івано-Франківськ,
76000, Україна,
тел: +380990662326,
e-mail: diana.shelenko@pnu.edu.ua

² Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника,
Міністерство освіти і науки України,
кафедра обліку і аудиту,
вул. Шевченка, 57, м. Івано-Франківськ,
76000, Україна,
тел: +380503733282,
e-mail: ifbalaniuk@gmail.com

³ Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника,
Міністерство освіти і науки України,
кафедра теоретичної і прикладної економіки,
вул. Шевченка, 57, м. Івано-Франківськ,
76000, Україна,
тел: +380502862926,
e-mail: macola.univer@gmail.com

⁴ Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника,
Міністерство освіти і науки України,
кафедра обліку і аудиту,
вул. Шевченка, 57, м. Івано-Франківськ,
76000, Україна,
380971798462 ,
e-mail: sas_lyudmyla@ukr.net

⁵ Прикарпатська державна сільськогосподарська станція
Інституту сільського господарства Карпатського регіону
Завідувач відділом економіки,
вул. Бандери, 21 А, м. Івано-Франківськ,
76000, Україна,
тел: +3803730260
e-mail: dmytro.nemish@gmail.com

Анотація. Стаття спрямована на дослідження особливостей формування кластерної моделі розвитку біоенергетичного ринку. Доведено доцільність поглиблення кластеризації на різних рівнях управління в Україні. Визначено, що найбільш доцільним напрямком вирішення проблеми кластерної моделі розвитку біоенергетичного ринку стають пошук і використання відновлюваних джерел енергії. Наголошено на важливості кластеризації для підтримки організаційних елементів управління процесами виробництва та використання альтернативних відновлюваних видів палива, що стане передумовою збільшення обсягів виробництва біомаси сільськогосподарського походження. Запропоновано структурну побудову організації управління кластерною моделлю розвитку біоенергетичного ринку.

Метою статті є дослідження організації управління кластерною моделлю розвитку біоенергетичного ринку. В процесі досліджень використано методи наукової абстракції – для виокремлення передумов поживлення ринкової діяльності кластерів на біоенергетичному ринку України та системно-синергетичний підхід – з метою дослідження біокластерів.

Обґрунтована доцільність врахування двох груп факторів ендогенного та екзогенного генезису для досягнення очікуваних проміжних і кінцевих результатів кластерної моделі розвитку біоенергетичного ринку.

Доведено, що створення спеціалізованих кластерів повинно базуватися на усвідомленні та формуванні не лише індивідуальної, а й загальної відповідальності за результативність відповідного напрямку роботи. Винятково важливим є те, що глибоке усвідомлення необхідності кластеризації, поступово проявляється у формуванні сприятливого середовища для її формування і розвитку. Встановлено, що визначальним етапом розвитку кластерної моделі біоенергетичного ринку є дослідження реального стану осередку, в якому функціонує система.

Ключові слова: кластер, модель, біоенергетика, сільськогосподарські підприємства.

***Shelenko D. I.*¹, *Balaniuk I. F.*², *Matsola M. M.*³, *Sas L. S.*⁴, *Nemish D. V.*⁵
**CLUSTER MODEL MANAGEMENT SYSTEM OF BIOENERGY
MARKET DEVELOPMENT****

¹ Vasyl Stefanyk Precarpathian National University,
Ministry of Education and Science of Ukraine,
Department of Theoretical and Applied Economics,
Shevchenko str., 57, Ivano-Frankivsk,
76010, Ukraine,
tel.: +380990662326,
e-mail: diana.shelenko@pnu.edu.ua

² Vasyl Stefanyk Precarpathian National University,
Ministry of Education and Science of Ukraine,
Department of Accounting and Audit,
Shevchenko str., 57, Ivano-Frankivsk,
76000, Ukraine,
tel.: +380503733282,
e-mail: ifbalaniuk@gmail.com

³ Vasyl Stefanyk Precarpathian National University,
Ministry of Education and Science of Ukraine,
Department of Theoretical and Applied Economics,
Shevchenko str., 57, Ivano-Frankivsk,
76000, Ukraine,
tel.: +380502862926,
e-mail: macola.univer@gmail.com

⁴ Vasyl Stefanyk Precarpathian National University,

Ministry of Education and Science of Ukraine,
Department of Accounting and Audit,
Shevchenko str., 57, Ivano-Frankivsk,
76000, Ukraine,
tel.: +380971798462 ,
e-mail: sas_lyudmyla@ukr.net

⁵ Precarpathian State Agricultural Experimental Station of the
Agricultural Institute in Carpatian Region of National
Academy of Agrarian Sciences of Ukraine, Head. Department,
Economics,
st. Bandera, 21-A, Ivano-Frankivsk,
76000, Ukraine,
tel.: +3803730260
e-mail: dmytro.nemish@gmail.com

Abstract. The article is aimed at studying the peculiarities of the formation of a cluster model of bioenergy market development. The expediency of deepening clustering at different levels of government in Ukraine has been proved. It is determined that the most expedient direction of solving the problem of the cluster model of bioenergy market development is the search and use of renewable energy sources.

The importance of clustering to support the organizational elements of management of production processes and the use of alternative renewable fuels, which will be a prerequisite for increasing the production of biomass of agricultural origin.

The structural construction of the organization of management of cluster model of development of the bioenergy market has been offered.

The purpose of the article is to study the organization of cluster model management of the bioenergy market. In the course of research, the methods of scientific abstraction were used - to single out the preconditions for the revival of market activity of clusters in the bioenergy market of Ukraine and the system-synergetic approach - in order to study bioclusters.

The expediency of taking into account two groups of factors of endogenous and exogenous genesis to achieve the expected intermediate and final results of the cluster model of bioenergy market development is substantiated.

It has been proved that the creation of specialized clusters should be based on awareness and formation of not only individual but also general responsibility for the effectiveness of the relevant area of work. It is extremely important that a deep awareness of the need for clustering is gradually manifested in the formation of a favorable environment for its formation and development. Has been established that the defining stage of development of the cluster model of the bioenergy market is the study of the real state of the cell in which the system operates.

Key words: cluster, model, bioenergy, agricultural enterprises.

Вступ. На сьогоднішній день споживання традиційних енергоносіїв призвело до того, що, з одного боку, це загрожує повному їх вичерпанню, а з іншого – є загрозою для довкілля. Значна кількість катастроф сформувала у населення думку про доцільність скорочення споживання енергії. Врегулювання цієї проблеми полягає у раціональному використанні добутої енергії та енергоресурсів, поступовому нарощуванні альтернативних джерел енергії в аграрному секторі та створенні спеціалізованих кластерів біоенергетичного ринку.

Біоенергетичний ринок є системною складовою енергетичного ринку, основу якого складають альтернативні джерела енергії. Цільове призначення біоенергетичного ринку виправдовується лише за умови, якщо його функціонування підпорядковується суспільним інтересам.

Ефективність функціонування кластерів біоенергетичного ринку зумовлюється двома найважливішими групами факторів ендogenous та екзогенного генезису. Дія зовнішніх чинників знижує інтенсивність міжрегіональних зв'язків, підкріплює внутрішні ринки та зміцнює диспропорційність у показниках.

Ефективний вплив внутрішніх чинників залежить від спроможності кластерів використовувати можливості щодо нарощування альтернативних джерел енергії з одночасним підвищенням організаційно-економічного забезпечення, включаючи інформаційне підґрунтя розвитку та цілеспрямовану здатність об'єктивно оцінити потенціал самокапіталізації суб'єктів виробництва біопалива. Тобто ендogenous та екзогенний генезис націлений на прийняття максимально вірних висновків і пропозицій щодо ефективного вирішення проблеми на сучасному і подальшому етапах.

Проблематика впровадження та розвитку біоенергетичного ринку є об'єктом дослідження таких вчених, як: І. Білокінна, Ю. Гальчинська, І. Григоров, С. Денисюк, Г. Калетнік, М. Ковалко, А. Малак-Равліковська, Ю. Максимів, В. Мельниченко, В. Месель-Веселяк, П. Пуцентейло, Р. Сафін, Н. Тімербаєв, О. Шпикуляк, О. Шпичак, В. Якубів та ін. Однак, питання системності у формуванні кластерної моделі розвитку біоенергетичного ринку та організації управління нею є новою і потребує всестороннього вивчення відповідно до сучасних умов господарювання.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження організаційної побудови управління кластерною моделлю розвитку біоенергетичного ринку. В процесі досліджень використано методи наукової абстракції – для виокремлення передумов пошуків ринкової діяльності кластерів на біоенергетичному ринку України та системно-синергетичний підхід – з метою дослідження біокластерів.

Результати. Науково-теоретичні основи побудови кластерів закладені І. Фоукс-Вільямсом. Вчений вважав, що для їх ефективної роботи мають бути забезпечені такі складові, як:

- виокремлення осередку – підприємств, які виробляють ключовий продукт кластеру;
- сприяння у допомозі постачальникам обладнання та наданні послуг для ключових підприємств;
- розробка інституційного забезпечення – освіта, маркетинг, законодавство, фінанси;
- визначення “фізичної” інфраструктури [1, с. 15].

Тобто, необхідна наявність підприємств, що працюють з різними каналами збуту або споживачами, торгові та спільні структури, державні установи та інституції, які направляють кластер на ефективний шлях розвитку.

За твердженням Ю. М. Гальчинської в енергетиці присутні різні види кластерів, зокрема велика енергетика включає “традиційні” типи кластерів (найбільш крупні та конкурентоспроможні компанії, які експортують енергію та послуги за межі регіону), у малій енергетиці (сітьові форми взаємодії науково-виробничих фірм, які регулюють потреби муніципальної енергетики, окремих споживачів) [2, с. 241].

Кластерна модель виробництва біоенергетичних ресурсів, за твердженням В. В. Мельниченка, базується на співпраці сільськогосподарських підприємств, які займаються аграрним виробництвом та ефективно використовують свій потенціал для самозабезпечення енергетичними ресурсами [3, с. 128]. На його думку кластерна модель повинна об'єднувати: державні органи влади, науково-дослідні установи, раду представництв агровиробників, біржу агропалив, Департамент ЗЕД, супровідну службу, для розробки законодавчо-нормативної бази, супроводу біоенергетичних проєктів, представницької діяльності та для науково-дослідної діяльності [3, с. 127].

На ролі “зелених” кооперативів в інституційному механізмі розвитку альтернативної енергетики сільськогосподарських підприємств наголошують О. Шпикуляк, І. Білокінна [4, с. 53]. Досліджуючи “зелені” енергетичні кооперативи вони зазначають, що у кооперативи можуть об’єднуватися як кілька селян, так і сільська громада, тобто кластеризуватися, формуючи можливість не лише постачати енергію до свого сільськогосподарського підприємства, а й продавати її та заробляти на цьому [5, с. 77].

П. Р. Пуцентейло, Т. В. Змарко наголошують, що сільськогосподарські підприємства, об’єднавшись у кластери, матимуть змогу володіти значними ресурсами для отримання відновлювальної енергії, яка наразі потерпає від високого рівня неефективності її споживання. На їхню думку, застосування альтернативного біопалива з відходів рослинного виробництва сільського господарства санкціонуватиме екологічно безпечне виробництво, скорочення собівартості основної продукції та сприятиме економічно ефективному використанню рослинних відходів [6, с. 133]. О. М. Шпичак акцентує увагу на економічних параметрах (рівень цін та рівень витрат на виробництво біопалива), при яких також виникає потреба у виробництві біопалива [7, с. 108-109].

Методика комплексної оцінки потенціалу розвитку біоенергетичного потенціалу на основі відходів рослинництва і тваринництва сільськогосподарських підприємств, яку аналізують В. Якубів, І. Григоров, Ю. Максимів, сфокусована на критерії сталості [8, с. 127], тобто оптимальному поєднанні розвитку аграрного сектора та збереження природних ресурсів.

Кластеризація за твердженням М. П. Талавирі допомагає збільшенню можливостей для уведення техніко-технологічних інновацій та скорочення наявних перешкод для розвитку біоенергетичного ринку [9, с. 227]. Тобто процес формування кластерів та їх соціально-економічні результати повинні мати чітку стратегічну спрямованість, яка відповідатиме індивідуальним інтересам кластеру. Тому, їх розвиток як системи, з самого початку і на всіх етапах повинен мати чітко спрямовану соціальну орієнтацію. Це сприятиме забезпеченню ефективного вирішення та узгодження зацікавленості між продуцентами біосировини та енергетичних ресурсів. У більш узагальненому зв’язку це включатиме урівноваження попиту і пропозиції на біоенергетичному ринку. Утвердження кластеру повинно підпорядковуватися потребам ефективного розвитку не лише охоплених ним господарюючих суб’єктів, а і всього біоенергетичного ринку, і в той же час – формуванню і зміцненню всієї енергетичної системи країни.

Тобто для підприємців у сфері біоенергетики важливо мати тісні зв’язки з науково-дослідними інститутами, кластерами, з виробниками та маркетологами для забезпечення розвитку вузькоспеціалізованої продукції, безперервного потоку постачання сировини та продаж кінцевої продукції [10, с. 147].

Таким чином, суб’єкти господарювання, які об’єднуються у кластери створюють можливості для формування: бази суб’єктів сільськогосподарських підприємств та потрібної їм інфраструктури; сукупності зацікавлених суб’єктів у розвитку біоенергетики, до яких віднесено виробників усіх видів біопалива та біоенергії, суб’єктів обслуговуючої інфраструктури, державу як головного регулятора ринкових відносин, кінцевих споживачів; інформаційної бази щодо ролі відновлюваних джерел енергії; можливості самоорганізації та управління; відповідного рівня кваліфікації працівників у сфері відновлюваних джерел енергії; залучення коштів інвесторів; процесу розвитку ринку.

У табл. 1 запропонована структура організації управління кластерної моделі розвитку біоенергетичного ринку на різних рівнях управління.

Структурна побудова організації управління кластерної моделі розвитку біоенергетичного ринку

Table 1

Structural construction of the management organization of the cluster model of bioenergy market development

Рівні управління	Найважливіші заходи	Механізми практичної реалізації
Державний	Визначення напрямів розвитку біоенергетичного ринку	Відповідні вказівки (записи, норми) у загально-державних законодавчих та інших нормативно-правових актах і положеннях.
	Включення у систему біоенергетичного ринку органів регіонального і галузевого управління	Розробка організаційного механізму взаємодії органів регіонального і галузевого управління сільським господарством.
	Орієнтація органів місцевого самоврядування на необхідність створення сприятливих умов для становлення біоенергетичного ринку	Забезпечення системи відповідних організаційних, роз'яснювальних та навчальних дій.
	Навчання практичним аспектам управління розвитком біоенергетичного ринку	Поширення знань (інформаційна підтримка) щодо розвитку біоенергетичного ринку серед сільськогосподарських виробників, зокрема зусиллями дорадчих служб.
Регіональний	Розробка і практична реалізація регіональних планів (програм) розвитку біоенергетичного ринку	Вибір найбільш доцільних для розвитку в регіоні кластерів. Створення рівних (однакових) умов для розвитку кластерів. Розробка і організація практичного втілення заходів з ефективного розвитку кластерів. Роз'яснення сутності кластерів і їх цільового призначення в регіонах і на місцях. Надання практичної допомоги регіонам і органам місцевого самоврядування з організації розвитку кластерної моделі біоенергетичного ринку.
	Здійснення моніторингу розвитку біоенергетичного ринку у регіоні	Вивчення та узагальнення практики управління розвитком біоенергетичного ринку та організація впровадження кращих надбань в регіонах і на місцях. Розробка і впровадження заходів з подолання недоліків і поширення кращого досвіду.
Місцевий	Відстеження розвитку біоенергетичного ринку, створення можливостей для розвитку тих кластерів, для яких у кожному конкретному випадку існують (забезпечено) найкращі умови, а також, за можливості, швидше і повніше подолання труднощів, які мають місце в кластерній моделі розвитку біоенергетичного ринку.	

Структурна побудова організації управління кластерної моделі розвитку біоенергетичного ринку на державному рівні є найвагомішою. За твердженням П. Д. Неміша, проводячи дослідження реалізації державної політики енергозбереження доцільно виділити негативні (продовження використання морально-застарілих основних засобів; поглиблення залежності вітчизняної енергетики від імпорتنих енергоносіїв; повільні темпи зниження енергоємності економіки) та позитивні тенденції (фокусування на збільшення видобутку енергоресурсів; збільшення частини використання нетрадиційних і відновлювальних джерел енергії; уведення високоефективних технологій; якнайбільше залучення потенціалу енергозбереження та адаптація національного законодавства до норм і стандартів ЄС) [11, с. 47]. Недосконала державна політика щодо розвитку біоенергетики, застаріле обладнання, неузгоджені правила щодо збуту електроенергії з біомаси на ринку електроенергії дає підстави стверджувати, що галузь потребує збільшення капіталовкладень, запозичення досвіду європейських країн для подальшого розвитку.

Організація управління кластерної моделі розвитку біоенергетичного ринку на регіональному рівні викликана об'єктивною необхідністю дослідження особливостей окремих областей і навіть їх окремих ландшафтних територій.

На місцевому рівні управління кластерна модель розвитку біоенергетичного ринку повинна передбачати формування коштів, які згідно з чинним законодавством залишаються у розпорядженні органів місцевої влади при формуванні бюджетів та інших можливих фінансових джерел, що формуються на місцевих рівнях, а також кооперування фінансових, матеріальних, трудових та інших можливостей кластерів.

Незалежно від того, як і якими темпами вирішуватимуться наукові аспекти проблеми формування біокластеру, в сучасних умовах на перше місце винесена необхідність повнішого і глибшого вивчення прикладних питань розвитку кластерної моделі біоенергетичного ринку.

Аналізуючи реальний стан кластерів на біоенергетичному ринку можна виокремити: наявність потенціалу біомаси у сільськогосподарських підприємствах; фінансові переваги при об'єднанні у кластери (можливість збільшення прибутків); наявність невикористовуваних (малопродуктивних) земель, придатних для вирощування енергетичних культур; відносно невелику кількість конкурентів; сприятливі географічні особливості України.

Формування кластерної моделі розвитку біоенергетичного ринку спрямоване на забезпечення збереження вирощування традиційних сільськогосподарських культур відповідно до зональності та збільшення обсягів виробництва альтернативних джерел енергії в аграрному секторі. За відносної відокремленості різних рівнів, вони формують єдину за сутністю і цільовим призначенням систему, яка, у випадку її всебічного опрацювання і вмілого використання, може стати цілеспрямованим й ефективно діючим регулятором розвитку біоенергетичного ринку.

Висновки. Узагальнення набутого досвіду біоенергетичного кластеру підводить нас до висновку, що з позицій ефективного вирішення проблеми розвитку кластерів базовими засадами формування сприятливого для них середовища мають стати:

– у політичному аспекті – відповідність всієї системи біоенергетичного кластеру в регіоні вимогам забезпечення стратегічно орієнтованих політичних завдань сучасної аграрної політики;

– у правовому аспекті – повна узгодженість постановки усіх складових розвитку біоенергетичного кластеру з чинними нормотворчими актами і положеннями при синхронному розробленні додаткової правової бази;

– в економічному аспекті – послідовне забезпечення того, щоб кожна наступна фаза розвитку біоенергетичного кластеру і кожний застосований при цьому механізм

був націлений на ефективне вирішення проблеми;

– в організаційному аспекті – опрацювання системи організаційних заходів, націлених на ефективне функціонування всієї системи розвитку кластеру біоенергетичного ринку;

– у соціальному аспекті – отримання соціально-економічної віддачі від розвитку кластера на біоенергетичному ринку.

1. Ту Дж., Гонсалес Р. Принципы распознавания образов. Москва : Мир, 1978. 416 с.
2. Гальчинська Ю. М. Розвиток біоенергетики в Україні: маркетинговий аспект. [монографія]. Київ : 2018. 388 с.
3. Мельниченко В. В. Кластерне моделювання розвитку біоенергетичного потенціалу сільськогосподарських підприємств. *Економіка та держава*. 2018, № 2, С. 124–128.
4. Shpykuliak O., Bilokinna I. "Green" cooperatives in the formation of an institutional mechanism of development of alternative power engineering in the agrarian sector of the economy. *Baltic Journal of Economic Studies*, Vol. 5 No. 2, 2019, P. 249 – 255.
5. Шпикуляк О. Г., Білокінна І. Д. Формування інституційних складових кооперативного розвитку альтернативної енергетики в аграрному секторі економіки. *Економіка АПК*. 2020. № 8. С. 72 – 81.
6. Пуцентейло П. Р., Змарко Т. В. Оцінка потенціалу виробництва біопалива з соломи. *Інноваційна економіка*. 2013, № 7. С. 133–136.
7. Шпичак О. М., Куць Т. В., Боднар О. В. та ін. Економіко-організаційні засади виробництва біопалива як напрям оптимального вирішення енергетичних та продовольчих проблем в Україні; за ред. О. М. Шпичака. Київ : ЗАТ «Нічлава», 2011. 410 с.
8. Якубів В. М., Максимів Ю. В., Григоров І. І. Класифікація інструментів державної стимуляційної політики розвитку ринку біопалива. *Регіональна економіка*. 2018. № 4. С. 122–130.
9. Талавиря М. П. Розвиток біоорієнтованої економіки на науковій основі. *Науковий вісник Ужгородського університету. Серія "Економічні Науки"*. 2015, № 1, С. 225–229.
10. Яців І. Б., Ступень М. Г., Пилипів Н. І., Шеленко Д. І. Стратегічні орієнтири розвитку біоенергетичного потенціалу сільськогосподарських підприємств під час переходу до циркулярної економіки. *Регіональна економіка*, 2019, №4(94). С. 144–151.
11. Неміш П. Д. Сутність, оцінка та напрями підвищення ефективності механізму енергозбереження АПК. *Інноваційна економіка*. 2013, № 7. С. 46–53.

References

1. Tu Dzh., Honsales, R. *Principles of pattern recognition*. Moscow: Mir, 1978.
2. Halchynska, Yuliia, M. *Development of bioenergy in Ukraine: marketing aspect*. Kyiv, 2018.
3. Melnychenko, Vitalii. "Cluster modeling of bioenergy potential of agricultural enterprises", *Economy and state*, no. 2, 2018, pp. 124–128
4. Shpykuliak, Oleksandr, and Bilokinna, Iona. "Green" cooperatives in the formation of an institutional mechanism of development of alternative power engineering in the agrarian sector of the economy". *Baltic Journal of Economic Studies*, vol. 5, no. 2, 2019, pp. 249–255.
5. Shpykuliak, Oleksandr, and Bilokinna, Iona. "Formation of institutional components of cooperative development of alternative energy in the agricultural sector of the economy". *Ekonomika APK*, no. 8, 2020, pp. 72–81.
6. Putsenteilo, Petro, and Zmarko, Tetiana. "Evaluate the potential production of biofuels from straw". *Innovative economy*, no. 7, 2013, pp. 133–136.
7. Shpychak, Oleksandr, M., Kuts, Tetyana, V., Bodnar, Oksana, V. et all. *Economic and organizational principles of biofuel production as a direction of optimal solution of energy and food problems in Ukraine*; for order. O.M. Shpychak. Kyiv: CJSC "Nichlava", 2011.
8. Yakubiv, Valentyna, M., Maksymiv, Yuliia, V., and Hryhoruk, Iryna, I. "Classification of instruments of state stimulation policy of biofuel market development". *Regional economy*, no. 4, 2018, pp. 122–130.
9. Talavyria, Mykola, P. "Sciencebased development of biofocussed economy", *Naukovyi Zhurnal Uzhgorodskogo Universytety*, Seria: Ekonomichni nauky, no. 1, 2015, pp. 225–229.
10. Yatsiv, Ihor, B. Stupen, Mykhailo, G. Pylypiv, Nadiia, I., and Shelenko, Diana, I. "Strategic guidelines for the development of bioenergy potential of agricultural enterprises in the transition to a circular economy". *Regional economy*, no. 4(94), 2019, pp. 144–151.
11. Nemish, Petro, D. "Essence, writing and trends for efficiency raising of mechanism of power economy in agroindustrial complex". *Innovative economy*, no. 7, 2013, pp. 46–53.

УДК 338.124.4

doi: 10.15330/apred.2.16.147-158

Хвостіна І.М.

**ВОЛАТИЛЬНІСТЬ РЯДІВ ДИНАМІКИ ІНТЕГРОВАНІХ ПОКАЗНИКІВ
ФІНАНСОВОГО СТАНУ НАФТОГАЗОВИХ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ
РИЗИКУ**

Івано-Франківський національний технічний
університет нафти і газу,
Міністерство освіти і науки України,
кафедра прикладної економіки,
вул. Карпатська, 15, м. Івано-Франківськ,
76019, Україна,
тел: 0950066580,
e-mail: inesa.hvostina@gmail.com

Анотація. Стаття спрямована на дослідження тенденції рядів динаміки інтегрованих показників фінансового стану нафтогазовидобувних підприємств за допомогою методів фінансового аналізу та таксономічних процедур. У статті виявлено основні закономірності розвитку нафтогазової галузі, які неможливі без дослідження взаємозв'язку між економічними процесами та ризиками діяльності підприємств. Розглянуто проблеми функціонування і розвитку нафтогазовидобувних підприємств України. Досліджено показники обсягів від реалізації продукції, імпорту і експорту 25 лідерів нафтогазовидобувних підприємств України, в результаті чого доведена їх імпортна орієнтація. Проведено аналіз динаміки показників ліквідності, платоспроможності, дохідності і ділової активності нафтогазовидобувних підприємств України, в результаті чого підтверджено зниження показників, що демонструє певну сигнальну здатність падіння фінансової стійкості нафтогазовидобувних підприємств та збільшення загального рівня фінансових ризиків. Використано таксономічні процедури для побудови інтегрального показника фінансового стану нафтогазовидобувних підприємств України за період 2015-2019 рр. Такий підхід щодо управління ризиками дозволить надати всебічну характеристику об'єкта дослідження та більш повно змалювати картину перспектив подальшого розвитку, створити адекватну системи аналітичної підтримки прийнятих управлінських рішень, їх вдосконалення та адаптації до потреб нафтогазовидобувних підприємств.

Ключові слова: нафтогазовидобувні підприємства, інтегральний показник, ліквідність, платоспроможність, дохідність, ділова активність, управління ризиками.

Khvostina I.M.

**VOLATILITY OF INTEGRATED INDICATORS SERIES OF OIL AND GAS
ENTERPRISES' FINANCIAL CONDITION AT RISK**

Ivano-Frankivsk National Technical
University of Oil and Gas,
Ministry of Education and Science of Ukraine,
Department of Applied Economy,
Karpatska str, 15, Ivano-Frankivsk,
76019, Ukraine,
tel. 0950066580,
e-mail: inesa.hvostina@gmail.com

Abstract. The article is aimed at studying the trend of time series of integrated indicators of the financial condition of oil and gas companies, using the methods of financial analysis and taxonomic procedures. This article reveals the main patterns of development of the oil and gas industry, which are impossible without studying the relationship between economic processes and business risks. Problems of functioning and development of oil and gas production enterprises of Ukraine are considered. Indicators of volumes from sales, import and export of 25 leaders of oil and gas enterprises of Ukraine are investigated, as a result of which their import orientation is proved. An analysis of the dynamics of liquidity, solvency, profitability and business activity of oil and gas companies in Ukraine, resulting in a decrease in indicators, which demonstrates a certain signaling ability to reduce the financial stability of oil and gas companies and increase the overall level of financial risks. Taxonomic procedures were used to build an integrated indicator of the financial condition of oil and gas companies of Ukraine for the period 2015-2019. This approach to risk management will provide a comprehensive description of the object of study and more fully depict the prospects for further development, create adequate systems of analytical support for management decisions, their improvement and adaptation to the needs of oil and gas companies.

Keywords: oil and gas companies, integral indicator, liquidity, solvency, profitability, business activity, risk management.

Вступ. Питання управління ризиками є актуальним для українських нафтогазовидобувних підприємств, де в умовах швидких змін зовнішнього середовища рівень ризиків та ймовірність їх виникнення достатньо висока, а рівень управління ними низький. Питання управління ризиками є також актуальними для підприємств всього нафтогазового комплексу. Зокрема, діяльність нафтогазовидобувних підприємств характеризується низкою проблем, серед яких відставання темпів відтворення мінерально-сировинної бази від темпів видобування, високий рівень виснаженості родовищ, волатильність цін сирової нафти та природного газу, залежність від постачальників, застарілість техніки та технологій, низька завантаженість виробничих потужностей, робота на давальницькій сировині, що є джерелами ризиків. Ризик-індикаторами впливу негативних наслідків на діяльність підприємств та внутрішньої неузгодженості нафтогазовидобувних підприємств виступають також і фінансові показники, значення яких дає змогу оцінити ефективність прийняття управлінських рішень та демонструвати максимальну прогностичну здатність з передбачення ймовірності банкрутства нафтогазових підприємств.

Останнім часом дослідженням управління ризиком приділяється значна увага. Основні питання теорії і практики економічної оцінки та управління ризиком викладені в роботах вчених Дуднева Ю.Е., Антипцева О.Ю., Обиденнова Т.С [3], Сосновська О. О., Деденко Л. В. [4], Лагунова І.А. [5], Волинець І. [6], Кузьмін О. Є, Ситник Й.С. [9], Дзьоба О.Г. [10] та інші. Варто зазначити, що більшість вчених у своїх наукових працях акцентують увагу на вивченні класичних підходів оцінювання та управління ризиками, в той час як новітні методи, які є найбільш перспективними з огляду на функціонування та розвиток підприємств у динамічному середовищі, адаптації до специфіки діяльності підприємств залишаються недостатньо розкритими.

Висока чутливість нафтогазовидобувних підприємств до постійних зовнішніх перетворень в економіці України і нестабільності власних позицій вимагає впровадження інновацій в управлінські процеси орієнтовані на врахування стратегічного взаємозв'язку ризиків і можливостей інноваційного розвитку підприємства. Пошук нових аспектів управління ризиками дозволить підвищити ефективність діяльності нафтогазовидобувних підприємств, оскільки рішення які приймаються в галузі не завжди відповідають критеріям ефективності. В цих умовах необхідно переглядати бюджети діяльності нафтогазових підприємств та скорочувати як капітальні вкладення так і поточні витрати, що може призвести до збільшення рівня

ризиком поточної ліквідності та операційного ризику. У світлі змін, які сьогодні супроводжують діяльність нафтогазовидобувних підприємств актуальним є питання оцінювання, аналізу та моніторингу ризику, що дозволить врахувати сучасні виклики в умовах стратегічної розбалансованості та вибрати саме ті інструменти управління, які відповідають ситуації у галузі.

Постановка проблеми. Дослідити тенденції рядів динаміки інтегрованих показників фінансового стану нафтогазовидобувних підприємств, в умовах невизначеності та ризику, за допомогою методів фінансового аналізу та таксономічних процедур.

Результати. Сьогодні нафтогазовидобувні підприємства знаходяться в умовах невизначеності та підвищеного ризику. Спостерігаються негативні тенденції, зокрема, зниження ціни на вуглеводні, фінансово-економічна криза, яка підсилюється пандемією COVID-19 та карантинними заходами, податкове навантаження, не вдосконалене нормативно-правове регулювання видобутку вуглеводнів, низький рівень інвестування що може призвести ще до більшого зниження видобутку, зменшення надходжень в місцевий та державні бюджети та послаблення енергетичної безпеки держави. Видобування нафти і газу є затратним бізнесом, який супроводжується високим рівнем ризику, тому необхідно діяти на випередження і вводити стимули для інвесторів, так як нафтогазовий сектор є одним із головних двигунів економіки. Актуальними питаннями залишаються розробка стратегічних і тактичних заходів для забезпечення сталого розвитку і відповідності стандартам розвинутих країн в нафтогазовидобувній галузі України. Основним завданням залишається не лише не втратити власний видобуток, але й наростити, що пов'язано з соціально-економічними та геолого-виробничими умовами діяльності нафтогазовидобувних підприємств. Крім того, вдосконалення і систематизації потребують питання аналітичної підтримки управлінських рішень, формування достовірного, релевантного, якісного та прозорого статичного забезпечення, оцінювання, аналізу та моніторингу стану нафтогазовидобувної галузі для прийняття ефективних управлінських рішень з врахуванням специфіки їх діяльності.

Проведемо аналіз лідерів нафтогазовидобувних підприємств України за показниками обсягів реалізації продукції, імпорту та експорту, табл.1.

За даними табл. 1 спостерігаємо відсутність обсягів імпорту за більшістю підприємств, окрім таких підприємств: Акціонерне товариство "Укргазвидобування", Публічне акціонерне товариство "Укрнафта", Приватне акціонерне товариство "Нафтогазвидобування", Приватне акціонерне товариство "Видобувна компанія "Укрнафтобуріння" Спільне підприємство "Полтавська газонафтова компанія" за даними яких обсяги показника коливаються в межах 13500,0 – 80,0 млн.грн., тоді як за даними Товариство з обмеженою відповідальністю "Куб-газ", Приватне підприємство "Нордік", Товариство з обмеженою відповідальністю "Тисагаз" обсяги становили 5,5 - 1,5 млн.грн. Обсяги імпорту значно превалюють над обсягами експорту у нафтогазовому комплексі, що пояснюється імпортною орієнтацією діяльності нафтогазовидобувних підприємств. Лідерами за показниками обсягів експорту продукції є Акціонерне товариство "Укргазвидобування із показником 2500,0 – 3000,0 млн. грн. та Товариство з обмеженою відповідальністю "Куб-газ" - 100 000,0 - 150 000,0 млн. грн.

**25 лідерів нафтогазовидобувних підприємств України,
станом на кінець 2019 р.**

Table 1

25 leaders of oil and gas companies of Ukraine, at the end of 2019

№	Найменування підприємства	Обсяги реалізації продукції, млн.грн.	Імпорт, млн.грн.	Експорт, млн.грн.	Динаміка
1	Акціонерне товариство "Укргазвидобування" 30019775	78500,0 – 79000,0	13000,0- 13500,0	2500,0 – 3000,0	0%
2	Публічне акціонерне товариство "Укрнафта" 00135390	28000,0 – 28500,0	100,0 - 150,0		-22%
3	Приватне акціонерне товариство "Нафтогазвидобування" 32377038	8500,0 – 9000,0	10,0 - 15,0		-36%
4	Приватне акціонерне товариство "Видобувна компанія "Укрнафтобуріння" 33152471	8000,0 – 8500,0	950,0 - 1000,0		-42%
5	Спільне підприємство "Полтавська газонафтова компанія" 20041662	2000,0 – 2500,0	75,0 - 80,0		6%
6	Спільне українсько-американське підприємство "Укркарпатоїл ЛТД" 23152126	1000,0 – 1500,0			997%
7	Приватне акціонерне товариство "Укргазвидобуток" 25635581	950,0 - 1000,0			-16%
8	Товариство з обмеженою відповідальністю "Західнадрасервіс" 36282935	700,0 - 750,0	20000,0 - 25000,0		-10%
9	Товариство з обмеженою відповідальністю "Куб-газ" 30694895	650,0 - 700,0	1,5 - 2,0	100 000,0 - 150000,0	-40%
10	Товариство з обмеженою відповідальністю "Надра-геоінвест" 35602704	500,0 - 550,0			44%
11	Товариство з обмеженою відповідальністю "Перша українська газонафтова компанія " 36050166	350,0 - 400,0			-53%
12	Приватне підприємство "Нордік" 33862865	300,0 - 350,0	2,5 - 3,0		-76%

13	Товариство з обмеженою відповідальністю "Стрийнафтогаз" 39454684	300,0 - 350,0			-25%
14	Товариство з обмеженою відповідальністю "Тисагаз" 22091121	300,0 - 350,0	5,0 - 5,5		-48%
15	Товариство з обмеженою відповідальністю "Енергія-95" 24186185	300,0 - 350,0			-37%
16	Товариство з обмеженою відповідальністю "Пром-енерго продукт" 31747429	250,0 - 300,0			-11%
17	Спільне підприємство "Каштан петролеум ЛДТ" 23703371	200,0 - 250,0			-50%
18	Приватне акціонерне товариство "Пласт" 25168700	150,0 - 200,0			103%
19	Дочірнє підприємство з 100% іноземним капіталом "Юсенко україна" корпорації "Юсенко інтернешнл інк." 30051913	100,0 - 150,0			29%
20	Товариство з обмеженою відповідальністю "Парі" 31037994	100,0 - 150,0			-51%
21	Товариство з обмеженою відповідальністю "Українська бурова компанія" 33750826	100,0 - 150,0			4%
22	Товариство з обмеженою відповідальністю "Надрагаз" 37332410	100,0 - 150,0			-28%
23	Спільне підприємство "Бориславська нафтова компанія" в формі товариства з обмеженою відповідальністю 22402928	95,0 - 100,0			1075%
24	Товариство з обмеженою відповідальністю "Горизонти" 36828617	90,0 - 95,0			-54%
25	Товариство з обмеженою відповідальністю "Ролвуд оіл" 35310505	90,0 - 95,0			0%

Джерело: узагальнено за даними [2]

Максимальне значення обсягів реалізації продукції серед досліджених 25 підприємств продемонструвало Акціонерне товариство "Укргазвидобування" показник сягає 79,0 – 78,5,0 млрд.грн., тоді як зміна досліджуваного показника коливається в межах 28,5,0 – 0,090 млрд. грн. за іншими нафтогазовидобувними підприємствами.

Розглянемо динаміку середніх показників ліквідності, платоспроможності, дохідності та ділової активності нафтогазовидобувної галузі України, табл.2.

Таблиця 2

Динаміка середніх значень фінансових показників нафтогазовидобувної галузі України

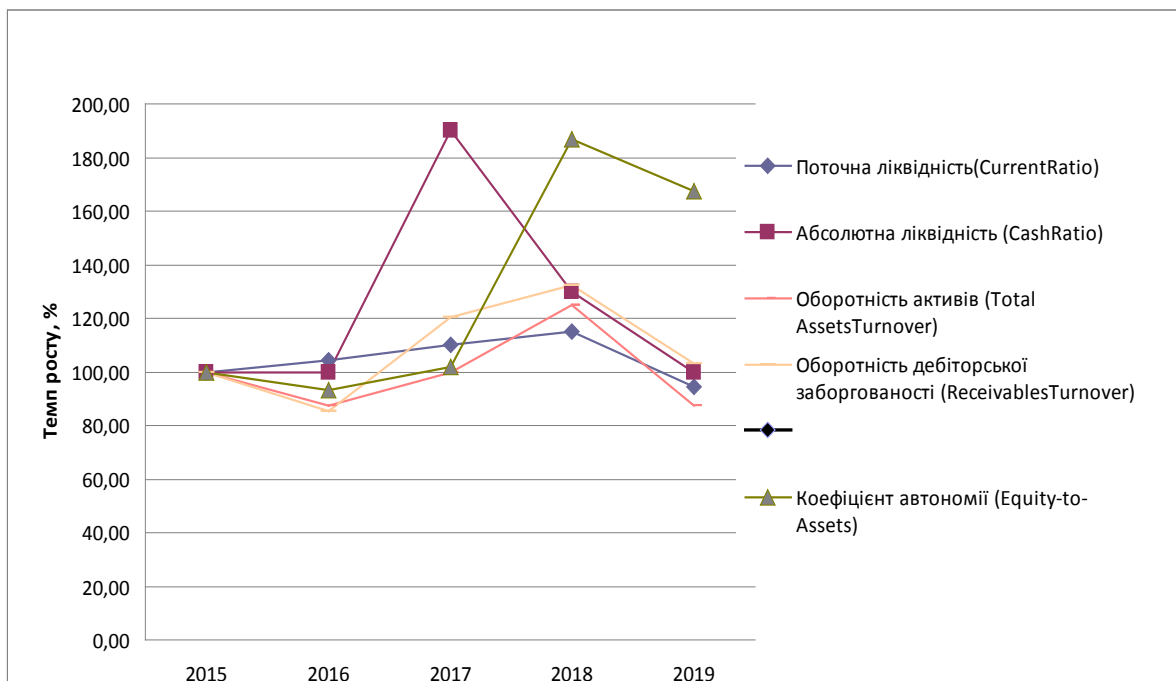
Table 2

Dynamics of financial indicators' average values of Ukrainian oil and gas industry

Найменування показника	Роки					Темпи росту (базисні)				
	2015	2016	2017	2018	2019	2015	2016	2017	2018	2019
Поточна ліквідність (CurrentRatio)	89,6	93,3	98,7	103	84,7	100,00	104,13	110,16	114,96	94,53
Абсолютна ліквідність (CashRatio)	1	1	1,9	1,3	1	100,00	100,00	190,00	130,00	100,00
Коефіцієнт автономії (Equity-to-Assets)	18,1	16,9	18,4	33,8	30,3	100,00	93,37	101,66	186,74	167,40
Рентабельність активів (ROA)	-0,1	0,1	0,8	3,4	1,6	100,00	100,00	800,00	3400,00	1600,00
Рентабельність обігових коштів (RCA)	-0,1	0,1	1,5	6,9	3,8	100,00	100,00	1500,00	6900,00	3800,00
Чиста маржа (NPM)	0	0,3	1,8	4,5	4,4	100,00	100,00	600,00	1500,00	1466,67
Рентабельність сумарних активів (ROTA)	0	0,5	1,4	4,7	3,1	100,00	100,00	280,00	940,00	620,00
Оборотність активів (Total AssetsTurnover)	0,8	0,7	0,8	1	0,7	100,00	87,50	100,00	125,00	87,50
Оборотність дебіторської заборгованості (ReceivablesTurnover)	3,4	2,9	4,1	4,5	3,5	100,00	85,29	120,59	132,35	102,94

Джерело: узагальнено за даними [2]

За даними табл. 2 та рисунка 1 встановлено, що показники поточної ліквідності не перевищують нормативне значення 100% на відміну від 2018 року, де значення показника складає 103,0%. Поточна ліквідність характеризує здатність підприємств погашати свої поточні зобов'язання строком до 1 року за рахунок оборотних активів. Індикатор ліквідності показує що у аналізованих підприємств не вистачає ресурсів, які можна використати для погашення короткострокових вимог кредиторів, зміна досліджуваного показника коливається в межах 84,7% - 98,7%. У 2018 році загальний приріст впродовж чотирьох років зріс на 14,96% і у 2019 році спостерігається зниження показника на 5,47% у порівнянні до базового значення.



Джерело: розрахунки автора

Рис. 1. Динаміка показників ліквідності, платоспроможності та ділової активності нафтогазовидобувної галузі України за 2015 – 2019 роки.

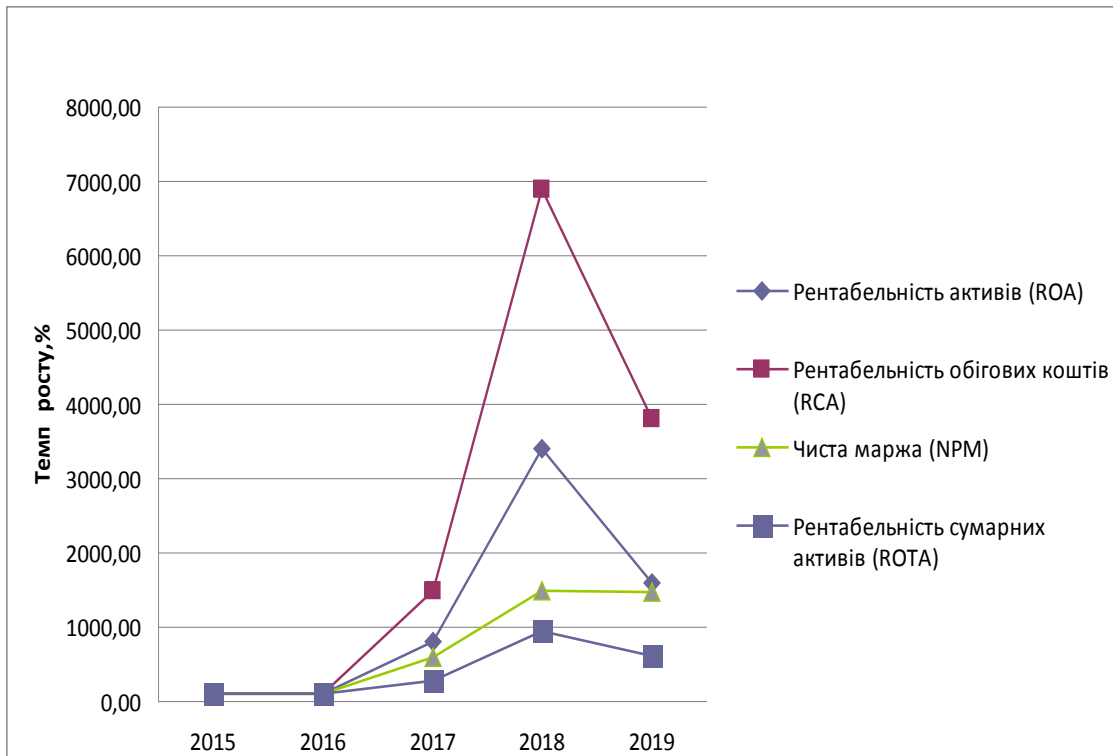
Fig. 1. Dynamics of liquidity, solvency and business activity of the oil and gas industry of Ukraine for 2015 - 2019.

Значення показника абсолютної ліквідності не досягло нормативного значення у 20%. Протягом 2015-2019 р.р. значення показника коливається в межах 1,0%-1,9%, тобто, грошей та їх еквівалентів недостатньо для забезпечення поточних зобов'язань суб'єктів господарювання. Коефіцієнт автономії - індикатор платоспроможності характеризує частку власного капіталу підприємств у загальній сумі коштів, інвестованих у її діяльність. Значення коефіцієнту автономії не перевищує нормативне у 50% та коливається за досліджуваний період в межах 16,9% - 33,8%, тому є всі підстави вважати підприємства не платоспроможними.

За даними табл. 2 та рисунка 2 рентабельність активів визначає прибутковість 1 гривні активів суб'єктів господарювання, її значення стрімко зростає з рівня 0,1% у 2016 р. до 3,4% у 2018 р., далі знижується до рівня 1,6%. Динаміка показника рентабельності обігових коштів подібна, значення показника зростає з рівня 0,1% у 2016 р. до 6,9 % у 2018 р., знижується до 3,8 % у 2019 р. Індикатором прибутковості є чиста маржа, що відображає відношення чистого прибутку до загальної виручки підприємства значення якої зростало з 0,3% у 2016 р. до 4,5% у 2018 р. та знизилася до 4,4% у 2019 р. Відношення операційного прибутку до активів нафтогазових підприємств характеризує рентабельність сумарних активів, значення якої також зростало з 0,5% у 2016 р. до 4,7% у 2018 р. та знизилася до 3,1% у 2019 р.

Стан ділової активності в розрізі дозволяє визначити продуктивність активів підприємств. Значення показника в галузі коливається в межах 0,7-1 за досліджуваний період. Оборотно́сть робочого капіталу - індикатор ділової активності, що показує ефективність використання робочого капіталу підприємств з точки зору згенерованої ним виручки. Відповідно до значень показника, ефективність його генерації за досліджуваний період складає 0. Оборотно́сть дебіторської заборгованості показує скільки раз протягом року погашається дебіторська заборгованість. Здатність суб'єктів

погашати дебіторську заборгованість за досліджуваний період змінюється стрибкоподібно. Найбільше значення спостерігається у 2018 році і становить 4,5 і найменше значення складає 2,9 у 2016 році, що пояснюється кризою платежів в країні.



Джерело: розрахунки автора

Рис. 2. Динаміка прибутковості нафтогазовидобувної галузі України за 2015-2019 роки.
Fig. 2. Dynamics of profitability of Ukrainian oil and gas industry for 2015-2019

З метою комплексного оцінювання фінансового стану нафтогазовидобувних підприємств України побудуємо інтегральний показник за даними табл. 2. Для цього проведено стандартизацію чинників впливу x_{ij} , які за своїм економічним змістом є стимуляторами, при цьому окремі з них мають нормативні значення x_{jnorm} . Для вказаних чинників впливу стандартизація їх значень проведена наступним чином:

$$\bar{x}_{ij} = \begin{cases} \frac{x_{jnorm} - x_{ij}}{x_{jnorm} - x_{jmin}}, & x_{ij} \leq x_{jnorm} \\ 1, & x_{ij} > x_{jnorm} \end{cases} \quad (1)$$

Для інших чинників впливу стимуляторів обрано метод стандартизації за варіацією їх вибірки:

$$\bar{x}_{ij} = \frac{x_{ij} - x_{jmin}}{x_{jmax} - x_{jmin}} \quad (2)$$

Наступним кроком є диференціації чинників впливу матриці спостереження [11].

Розподіл чинників впливу на стимулятори і дестимулятори служить основою для побудови так званого еталона, який являє собою точку P_0 з координатами:

$$z_{01}, z_{02}, \dots, z_{0n},$$

$$z_{0s} = \max_r z_{rs}, \text{ якщо } s \in I, \quad (3)$$

$$z_{0s} = \min_r z_{rs}, \text{ якщо } s \notin I (s = 1, \dots, n), \quad (4)$$

де I – множина стимуляторів, z_{rs} – стандартизоване значення чинника впливу s конкретного блоку для року r .

Відстань між окремими точками-одинацями і точкою P_0 , яка представляє еталон, позначаємо c_{i0} і розраховуємо наступним чином:

$$C_{i0} = \left[\sum_{s=1}^n (z_{is} - z_{0s})^2 \right]^{\frac{1}{2}} \quad (i = 1, \dots, w), \quad (s = 1, \dots, n). \quad (5)$$

де, C_{i0} – відстань між окремими чинниками та еталонним вектором.

Отримані відстані служать вихідними величинами, які використовуємо для розрахунку інтегрального показника фінансового стану нафтогазовидобувної галузі :

$$d_i = 1 - \frac{C_{i0}}{c_0}, \quad (6)$$

$$c_0 = \frac{1}{w} \sum_{i=1}^w C_{i0}, \quad (7)$$

$$S_0 = \left[\frac{1}{w} \sum_{i=1}^w (C_{i0} - c_0)^2 \right]^{\frac{1}{2}}, \quad (8)$$

Вихідними даними для оцінки впливу чинників на фінансовий стан стали середні значення фінансових показників нафтогазовидобувної галузі України за 2015-2019 роки. Стандартизована матриця спостережень представлена в таблиці 3.

Таблиця 3

Стандартизована матриця спостережень

Table 3

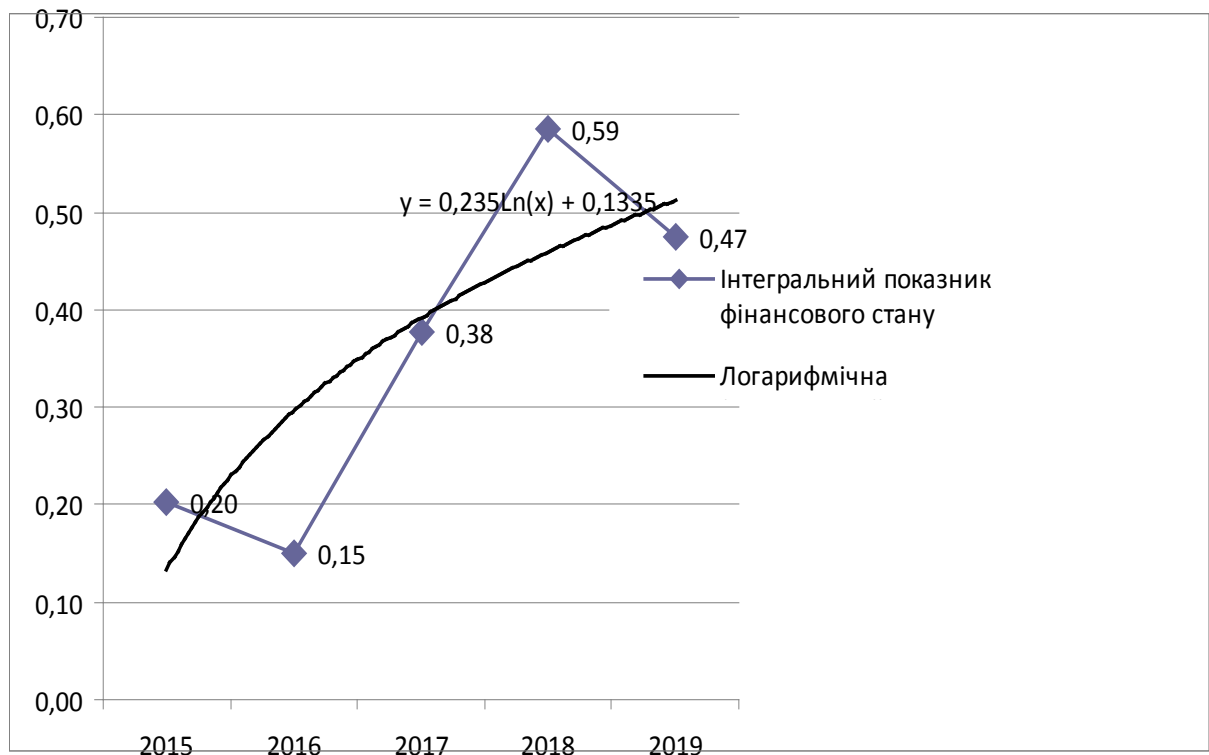
Standardized matrix of observations

Чинники впливу	x _{ij} стандартизовані					min	max	Еталон
	2015	2016	2017	2018	2019			
Поточна ліквідність (CurrentRatio)	0,679739	0,437908	0,084967	-0,19608	1	84,7	98,7	100
Абсолютна ліквідність (CashRatio)	0	0	1	0,333333	0	1	1,9	1,9
Коефіцієнт автономії (Equity-to-Assets)	1,073171	1	1,091463	2,030488	1,817073	16,9	33,8	33,8
Рентабельність активів (ROA)	0	0,057143	0,257143	1	0,485714	-0,1	3,4	3,4
Рентабельність обігових коштів (RCA)	0	0,028571	0,228571	1	0,557143	-0,1	6,9	6,9
Чиста маржа	0	0,066667	0,4	1	0,977778	0	4,5	4,5

(NPM)								
Рентабельність сумарних активів (ROTA)	0	0,106383	0,297872	1	0,659574	0	4,7	4,7
Оборотність активів (Total AssetsTurnover)	0,333333	0	0,333333	1	0	0,7	1	1
Оборотність дебіторської заборгованості (ReceivablesTurnover)	0,3125	0	0,75	1	0,375	2,9	4,5	4,5
Інтегральний показник фінансового стану	0,20	0,15	0,38	0,59	0,47	0,15	0,59	1

Джерело: розрахунки автора

З метою комплексного оцінювання фінансового стану нафтогазовидобувних підприємств України побудовано інтегральний показник за даними табл. 3.



Джерело: розрахунки автора

Рис. 3 Динаміка інтегрального показника фінансового стану нафтогазовидобувних підприємств України

Fig. 3 Dynamics of the integrated indicator of Ukrainian oil and gas enterprises' financial condition

За даними рис. 3 визначено, що значення інтегрального показника фінансового стану нафтогазовидобувних підприємств України зростає з 2016 року до 2018 р., після чого знижується до 0,47 у 2019 р. Зниження інтегрального показника демонструє певну

сигнальну здатність щодо падіння фінансової стійкості нафтогазовидобувних підприємств та збільшення загального рівня фінансових ризиків.

Варіація показників набуває різниці за рахунок значної розбіжності між максимальним та мінімальним значеннями вибірки. Можна відзначити, що показник таксономії в галузі був нестабільним протягом аналізованих періодів: чим ближчий цей показник до одиниці, тим нищий рівень ризику. Як видно, рівень ризику фінансового стану достатньо високий за аналізований період. За результатами прогнозу можна констатувати сформовану негативну тенденцію таксономічного показника, тому якщо не змінювати умови функціонування та розвитку нафтогазовидобувних підприємств в майбутньому, негативні тенденції ще більше погіршать фінансовий стан підприємств в нафтогазовидобувній галузі України. Існує потреба в розробці ефективних управлінських рішень для надання підприємствам вектора позитивного розвитку, ця проблема має державне значення і потребує належної уваги.

Висновки. У підсумку зазначимо, після 2018 р. фінансовий стан нафтогазовидобувних підприємств України погіршився, зниження спостерігалися за всіма показниками ліквідності, платоспроможності та прибутковості. Залишається риторичним питання, на який період вистачить наявного запасу фінансової стійкості підприємств в умовах державного недофінансування, низького рівня стану та якості матеріально-технічного забезпечення, високого рівня виснаження родовищ та спаду продуктивності нафтогазових родовищ, низького рівня інвестування, обслуговування та модернізації обладнання, волатильність цін сирової нафти та природного газу, часто змінювана система оподаткування, невдосконала нормативно-правове регулювання видобутку вуглеводнів. Не викликає сумніву нагальна потреба у дієвих заходах, націлених на недопущення погіршення результатів діяльності та поступового відновлення позитивних тенденцій розвитку нафтогазовидобувних підприємств України, зокрема комплексний перегляд ставок оподаткування видобутку вуглеводнів в Україні, запровадження стимулюючої ренти для відновлення свердловин та проведення капітальних ремонтів, запровадження стимулювання для видобування нетрадиційних покладів вуглеводнів, що дасть частково мінімізувати поточну кризову ситуацію.

1. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 15.10.2020)
2. Офіційний сайт Аналітичної системи для ділової розвідки і перевірки контрагентів України YouControl. URL: <https://youcontrol.com.ua/ru/> (дата звернення: 15.10.2020)
3. Дуднева Ю.Е., Антипцева О.Ю., Обиденнова Т.С. Ризик-менеджмент: інтегрований підхід до організації. *Економіка і суспільство*. 2019. №20. С.229-236.
4. Сосновська О. О., Деденко Л. В. Напрями стійкого функціонування підприємства в умовах невизначеності. *Збірник наукових праць Університету Державної фіскальної служби України*. 2018. № 2. С. 369–383.
5. Лагунова І.А. Сутність та принципи концепції ризик-менеджменту. *Актуальні проблеми державного управління*. 2018. № 1 (53). С. 44–52.
6. Волинець І. Організація ризик-менеджменту на підприємстві. *Економічний часопис Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки*. 2016. № 2. С. 51–55.
7. Тимошик Н. С. Формування ефективної системи управління фінансовими ризиками. *Матеріали II Міжнародної науково-практичної конференції «Формування механізму зміцнення конкурентних позицій національних економічних систем у глобальному, регіональному та локальному вимірах»* 2018. Том 1. С. 61–63.
8. Дячков Д. В. Формування системи ризик-менеджменту підприємства. *Економічний форум*. 2015. № 4. С. 235–241.
9. Кузьмін О. Є., Ситник Й. С. Ризики та організаційне забезпечення процесу інтелектуалізації систем менеджменту підприємств. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія «Економіка і менеджмент»*. 2017. Випуск 23, частина I. С.81-85.

10. Дзьоба О. Г. Оцінювання ризиків як метод визначення рівня енергетичної безпеки. *Ефективна економіка*. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4170> (дата звернення: 8.11.2020)
11. Khvostina, I.: Taxonomic analysis as a methodological reception of risk evaluation of oil and gas sector companies, Promising problems of economics and management. Collection of scientific articles. BREEZE, Montreal, 2015, pp. 413-416

References

1. The official site of of the State Statistics Service of Ukraine, www.ukrstat.gov.ua/. Accessed 15 Oct.2020.
2. Officialsite of the Analytica ISystem for business intelligence and verification of counter parties in Ukraine You Control, youcontrol.com.ua/ru/ Accessed 15 Oct.2020.
3. Dudnyeva, Yu.E., Antyptseva, O.Yu., and T.S. "Risk Management: An Integrated Approach to the Organization." *Economics and Society*, issue 20, 2019, pp. 229-236.
4. Sosnovska, O. O., and L. V. Dedenko. "Trands of sustainable functioning of the enterprise in conditions of uniqueness." *Zbirnik naukovih prats Universitetu Derzhavnoyi fiskalnoyi sluzhbi Ukrayini*, no 2, 2018, pp. 369-383
5. Lagunova, I.A. "Essence and principles of risk management concept." *Aktualni problemi derzhavnogo upravlinnya*, no 1 (53), 2018, pp. 44-52.
6. Volinets, I. "The Organization of Risk Management at the Enterprise." *Ekonomichnyi chasopis Shidnoevropeyskogo natsionalnogo universitetu imeni Lesi Ukrayinki*, no 2, 2016, pp. 51-55.
7. Timoshik, N. S. "Forming effective system of financial risk management." *MaterIali II Mizhnarodnoyi naukovopraktichnoyi konferentsiyi «Formuvannya mehanizmu zmitsnennya konkurentnih pozitsiy natsionalnih ekonomichnih sistem u globalnomu, regionalnomu ta lokalnomu vimirah»*, vol. 1, 2018, pp. 61-63.
8. Dyachkov, D. V. "Formation of enterprise risk management." *Ekonomichnyi forum*, no 4, 2015, pp. 235-241.
9. Kuzmin, A.E, and Y.S Sytnik. "Risks and organizational support of the process of intellectualization of enterprise management systems." *Scientific Bulletin of the International Humanities University. Economics and Management Series*, issue 23, Part I, 2017, pp. 81-85.
10. Dzioba, O.G. "Risk assessment as a method of determining the level of energy security." *An efficient economy*, www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4170. Accessed: 08. Nov. 2020.
11. Khvostina, I. "Taxonomic analysis as a methodological reception of risk evaluation of oil and gas sector companies." *Promising problems of economics and management. Collection of scientific articles*. Montreal, BREEZE, 2015, pp.413-416.

УДК 658:330.322:005.336.2

doi: 10.15330/apred.2.16.158-170

Вільгуцька Р.Б.¹, Лема Г.В.², Федорчак О.Є.³, Михайлишин Л.І.⁴

ІНВЕСТИЦІЙНА ПРИВАБЛИВІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ: ОЦІНКА, ОРГАНІЗАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ, УПРАВЛІНСЬКІ КОМПЕТЕНЦІЇ

¹Національний університет «Львівська політехніка»,
кафедра менеджменту і міжнародного підприємництва,
вул. С. Бандери, 12, Львів,
79013, Україна,
тел.: (032) 258-21-14,
e-mail: halyna.v.mykhailiak@lpnu.ua

²Національний університет «Львівська політехніка»,
кафедра менеджменту і міжнародного підприємництва,
вул. С. Бандери, 12, Львів,
79013, Україна,
тел.: (032) 258-21-14,

e-mail: roksalana.b.vilhutska@lpnu.ua

³Національний університет «Львівська політехніка»,
кафедра менеджменту і міжнародного підприємництва,
вул. С. Бандери, 12, Львів,
79013, Україна,
тел.: (032) 258-21-14,
e-mail: oleksii.y.fedorchak@lpnu.ua

⁴Прикарпатський національний університет імені Василя
Стефаника,
кафедра міжнародних економічних відносин,
вул. Чорновола, 1, Івано-Франківськ,
76000, Україна,
тел.: (032) 275-20-27,
e-mail: kaf_mev@pnu.edu.ua

Анотація. У статті наведено існуючі підходи до визначення сутності поняття «інвестиційна привабливість підприємства», «організаційна структура підприємства» і «розвиток компетенцій працівників». Розкрито підходи до тлумачення сутності інвестиційної привабливості підприємства різними авторами. Розглянуто метод прогнозування ринкової вартості підприємства на підставі модифікації лінійної регресійної моделі залежності між вартістю акцій певного підприємства і обсягом виплачуваних дивідендів. Впровадження цього методу може здійснюватися у три етапи: формування рядів даних для регресорів та залежної змінної, цикл пов'язаний з необхідністю отримання рівняння необхідної точності та розрахунку ринкової вартості підприємства у майбутньому. Запропоновано спосіб економічної оцінки інвестиційної привабливості підприємства на основі розрахунку очікуваної майбутньої ринкової вартості його акцій. Також подається суть еталонного інвестиційного інструменту. Відображено вплив реструктуризації організаційної структури управління на розвиток компетенцій працівників. Пропонується розглянути показник мобільності організаційних структур управління, який вказує, як зміна потенціалу організаційної структури управління впливає на показники економічного розвитку підприємства. Це демонструє, наскільки поточна ОСУ відповідає потребам підприємства. Наведено та охарактеризовано етапи впровадження навчального процесу на підприємстві, що складається з таких етапів, як: збір та обробка інформації, вибір методів навчання, оцінка ефективності навчання.

Ключові слова: інвестиції, економічне оцінювання, привабливість акцій, ринкова вартість, організаційна структура управління, компетенції працівників.

Vilhutska R.B.¹, Lema H.V.², Fedorchak O.Y.³ Mykhaylyshyn L.I.⁴

INVESTMENT ATTRACTIVENESS OF ENTERPRISES: EVALUATION, ORGANIZATIONAL SUPPORT, MANAGEMENT COMPETENCES

¹Lviv Polytechnic National Univesity,
Management and International Business Department,
S. Bandery Str., 12, Lviv,
79013, Ukraine,
tel.: (032) 258-21-14,
e-mail: halyna.v.mykhailiak@lpnu.ua

²Lviv Polytechnic National Univesity,
Management and International Business Department,
S. Bandery Str., 12, Lviv,
79013, Ukraine,
tel.: (032) 258-21-14,

e-mail: roksalana.b.vilhutska@lpnu.ua

³Lviv Polytechnic National Univesity,
Management and International Business Department,
S. Bandery Str., 12, Lviv,
79013, Ukraine,
tel.: (032) 258-21-14
e-mail: oleksii.y.fedorchak@lpnu.ua

⁴Vasyl Stefanyk Prykarpathian National University,
International Economic Relations Department,
Chornovola Str., 1, Ivano-Frankivsk,
76000, Ukraine,
tel.: (032) 275-20-27,
e-mail: kaf_mev@pnu.edu.ua

Abstract. The article presents the existing approaches to defining the essence of the concept of "investment attractiveness of the enterprise", "organizational structure of the enterprise" and "development of employee competencies". Approaches to the interpretation of the essence of investment attractiveness of the enterprise by different authors are revealed. The method of forecasting the market value of the enterprise on the basis of modification of the linear regression model of the relationship between the value of shares of a particular enterprise and the amount of dividends paid is considered. The implementation of this method can be carried out in three stages: the formation of data series for regressors and the dependent variable, the cycle is associated with the need to obtain the equation of the required accuracy and the calculation of the market value of the enterprise in the future. A method of economic assessment of the investment attractiveness of the enterprise based on the calculation of the expected future market value of its shares is proposed. The essence of the reference investment instrument is also given. The impact of the restructuring of the organizational structure of management on the development of employee competencies is reflected. It is proposed to consider the indicator of mobility of organizational management structures, which indicates how the change in the capacity of the organizational management structure affects the indicators of economic development of the enterprise. It demonstrates how the current OSU meets the needs of the enterprise. The stages of implementation of the learning process at the enterprise are given and characterized, which consists of such stages as: collection and processing of information, choice of teaching methods, evaluation of training effectiveness.

Keywords: investment, economic evaluation, the attractiveness of the market value, organizational management structure, the competence of employees

Вступ. У наукових роботах розглядаються вченими існуючі методи залучення інвестицій та способи оцінки потенційного обсягу інвестицій, які можуть бути залучені. Проблемами інвестиційної привабливості підприємства та методами її економічної оцінки займалися такі вчені, як Абрамова С.І., Бланк І.А., Денисенко М.П., Смоляк С.А., Агеєнко А.А., Боярко І.М., Носова О.В., Пирог О.В., Строковіч Г.В., Ксюда А.П. та ін. Однак в роботах цих та інших вчених не запропоновано методу економічної оцінки привабливості акцій підприємства на основі розрахунку очікуваної майбутньої ринкової вартості емітованих ним цінних паперів, що і вимагає подальших досліджень. Проблеми прогнозування ринкової вартості підприємства розглянуті в багатьох літературних джерелах. У даній статті наші висновки засновані на деяких з них, так Н. А. Мельникова [6] розглянула можливість використання моделей з не випадковим регресорів для прогнозування, проте не навела методи аналізу похибок за такою моделлю. Іншими дослідниками цієї проблеми були також А. Раппапорт, Дж. Штерн, Дж. Стюарт, М. Шоулз, Р. Мертон, М. Браун. Однак ці та інші вчені не вказують на метод підвищення точності прогнозу лінійної регресійної моделі на основі аналізу

впливу похибки на фактичні значення прогнозованого показника. Зазначена проблема, недостатній рівень її висвітлення в літературних джерелах визначили наступні цілі дослідження: запропонувати метод економічної оцінки привабливості підприємства на підставі розрахунку очікуваної майбутньої ринкової вартості його акцій.

Постановка завдань. В умовах ринкової економіки важливим для підприємства є наявність набору методів залучення інвестицій, трансформованих, відповідно, до специфіки і потреб підприємства, а також організаційна структура підприємства в контексті розвитку компетенцій його працівників. Обсяг інвестицій, які можуть бути залучені підприємством, залежить від його інвестиційної привабливості. Тому при залученні інвестицій підприємство може використовувати існуючі методи економічної оцінки своєї інвестиційної привабливості. На сьогодні існують різні методи економічної оцінки інвестиційної привабливості підприємств, проте жоден з них не ґрунтується на розрахунку очікуваної майбутньої ринкової вартості цінних паперів, емітованих підприємством. Основним завданням в даній роботі виступає аналіз інвестиційної привабливості підприємств через його оцінку, організаційне забезпечення та компетенції працівників.

Результати. Для ефективного функціонування підприємствам слід враховувати свою інвестиційну привабливість для інвесторів. Саме тому варто розглянути інвестиційну привабливість підприємствам з точки зору оцінки його ринкової вартості, його організаційної структури управління та компетенцій управлінського персоналу.

Потенційний обсяг інвестицій, які можуть бути залучені підприємством, залежить від його інвестиційної привабливості. Сутність цього поняття і, відповідно, методи розрахунку по-різному визначаються вченими. Тому доцільним є наведення порівняльної характеристики існуючих підходів до тлумачення поняття «інвестиційна привабливість підприємств». Це дозволить охарактеризувати дане поняття з позиції можливості його економічної оцінки. Зокрема, в таблиці 1 наведено визначення сутності інвестиційної привабливості різними вченими.

Таким чином, на підставі розгляду наведених вище поглядів слід зазначити, що жодна з наведених методик не враховує можливості економічної оцінки інвестиційної привабливості підприємства на підставі ринкової вартості його акцій. Тому, оскільки динаміка ринкової вартості акцій враховується інвестором при прийнятті рішення про інвестування в певне підприємство, ми пропонуємо метод визначення інвестиційної привабливості підприємства на підставі ринкової вартості його акцій.

Підходи до тлумачення сутності інвестиційної привабливості підприємства

Table 1

Approaches to the interpretation of the essence of investment attractiveness of the enterprise

№ п/п	Автори	Тлумачення інвестиційної привабливості
1	Агеєнко А.А.[1]	Інвестиційна привабливість підприємства залежить від сукупності економічних, організаційних, соціальних, правових і політичних передумов, на підставі яких визначається доцільність інвестування в підприємство.
2	Боярко І.М. [2]	Інвестиційна привабливість підприємства розглядається як якісна характеристика можливості здійснення інвестиційного потенціалу певного підприємства.
3	Носова О.В. [7]	Розглядає інвестиційну привабливість як комплексну характеристику підприємства та промислового потенціалу певного регіону, де дане підприємство здійснює свою діяльність.
4	Пирог О.В. [8]	При визначенні інвестиційної привабливості підприємства пропонує здійснювати порівняльний аналіз даного підприємства з іншими потенційними об'єктами інвестування.
5	Строкович Г.В. [9]	Тлумачить інвестиційну привабливість підприємства з позиції системного аналізу (сукупність факторів, що впливають на фінансово-господарський стан підприємства) і економіко-математичних методів (комплекс показників, що виражають ефективність роботи підприємства).
6	Коюда О.П. [4]	Визначає інвестиційну привабливість на основі управлінської та фінансово-господарської діяльності підприємства, а також з позиції можливостей залучення їм інвестицій.
7	Краснокутська Н.С. [5]	Оцінює інвестиційну привабливість підприємства на основі комплексу економіко-психологічних характеристик даного підприємства.

Проблема прогнозування ринкової вартості даного підприємства може бути вирішена з використанням економіко-математичних методів. У даній статті розглянута така можливість з використанням лінійних регресійних моделей. Лінійна регресія - один з методів математичного моделювання процесів, що мають місце на підприємстві. Даний метод заснований на методі найменших квадратів і передбачає встановлення лінійної залежності між певними показниками і змінної, яка прогнозується [3]. Загальний вигляд лінійної регресійної моделі є наступним [11]:

$$y_j = a_0 + \sum_{i=1}^n (a_i \times x_{ij}) \quad (1)$$

де y_j – теоретичні значення залежної (ендогенної) змінної, отримані після побудови моделі;

a_0 – коефіцієнт, що характеризує значення, y_j , за умови рівності нулю значень регресорів (екзогенних змінних); x_{ij} – значення незалежних змінних; a_i – оцінки

моделі; n - кількість незалежних змінних; j - індекс, що позначає порядковий номер спостережень за динамікою певних досліджуваних показників.

Побудови регресійної моделі передувє етап формування переліку досліджуваних показників і збору інформації про їх динаміці в часі. В результаті виходить матриця регресорів (в даному випадку показників, що впливають на динаміку ринкової вартості підприємства в часі) і вектор значень залежної змінної (в даному випадку ринкової вартості даного підприємства). З огляду на те, що інформація про значення регресорів і залежною змінною стає доступною одночасно, то, відповідно, зміна ринкової вартості підприємства відбувається миттєво, в результаті підприємство «не встигає» попередити можливі негативні зміни, пов'язані з динамікою своєї ринкової вартості.

Таким чином, виникає проблема, пов'язана зі зменшенням інвестиційної привабливості підприємства і, відповідно, зменшенням обсягу залучених інвестицій. З метою вирішення даної проблеми можлива побудова рядів даних таким чином, щоб значення залежної змінної були «зрушені» в часі на один період вперед щодо значень регресорів. Однак проблемою лінійних регресійних моделей є те, що похибка може перевищити допустимі значення, і рівняння неможливо буде використовувати. Величину відхилення теоретичних значень (y_j) від фактичних можна зменшити при додаванні нових змінних або усунення тих, які негативно впливають на точність моделі, а також з використанням інших нелінійних регресійних моделей. Однак в умовах недоступності необхідного обсягу інформації виникає проблема побудови моделі необхідної точності. Тому, вважаємо за доцільне запропонувати метод побудови регресійної лінійної моделі заданої точності.

Припустимо, що дано вектор залежної змінної Y і матриця регресорів X :

$$Y = \begin{bmatrix} y_2 \\ y_3 \\ \dots \\ y_{j+1} \end{bmatrix}; X = \begin{bmatrix} 1 & x_{11} & \dots & x_{1i} \\ 1 & x_{21} & \dots & x_{2i} \\ \dots & \dots & \dots & \dots \\ 1 & x_{j1} & \dots & x_{ji} \end{bmatrix}$$

Тоді вектор оцінок рівняння буде розраховуватися за формулою [3]:

$$A = (X'X)^{-1} X'Y, \quad (2)$$

де - A – вектор оцінок майбутнього лінійного рівняння; X' – транспонована матриця регресорів.

Відповідно, вектор значень відхилень дорівнює:

$$E = Y - (a_0 + AX), \quad (3)$$

де - E – вектор відхилень або помилок.

Як бачимо з рівняння (3), вірогідним є припущення, що значення вектора помилок залежать від фактичних значень залежної змінної. Оскільки при низькій кореляції досліджуваних рядів даних можлива висока взаємозалежність між значеннями похибок і відповідних їм фактичних значень залежної змінної, робимо припущення, що вектор похибок можна прийняти як функцію від фактично спостережуваних значень залежної змінної.

Допускаючи те, що значення похибок залежать від фактичних значень прогнозованої змінної, можна припустити, що

$$y_{TDj} = a_0 + \sum_{i=1}^n a_i \times x_{ij} + \sum_{k=1}^m e(Y)_k + e_{\min}, \quad (4)$$

де y_{TDj} – значення залежної змінної, отримані в результаті застосування даного рівняння; $e(Y)_k$ – обчислені значення лінійних залежностей між похибками і фактичними значеннями залежної змінної; m – кількість необхідних ітерацій для того, щоб значення похибки; e_{\min} прийняло значення, менше необхідного рівня задалегідь заданій точності.

Таким чином, друге (модифіковане за рівністю (4)) рівняння краще відображає залежність (за умови врахування того, що коефіцієнт кореляції - негативний) між значеннями ринкової ціни акцій British Petroleum і які сплачуються на одну акцію дивідендами.

Оскільки мінімальна зміна ринкової ціни акцій British Petroleum, згідно з наведеними в табл. 2 даних, становить 0,01 дол. США, необхідну точність вважаємо рівній 0,01 дол. США. Після двох додаткових ітерацій отримане рівняння відображало досліджувану залежність з кореляцією -0,99956. Дане рівняння:

$$y_{IIIj} = y_{IIj} + a_{0III} + a_{1III} \times y_{Fj}, \quad (5)$$

де y_{IIIj} – значення залежної змінної за рівнянням, отриманим після третьої ітерації; y_{IIj} – значення залежної змінної за рівнянням, отриманим після другої ітерації; a_{0III} (205,8), a_{1III} (-3,84) – оцінки, отримані в третій ітерації; y_{Fj} – фактичні значення ринкової ціни.

З огляду на те, що отримане рівняння залежності по третій ітерації відображає досліджувану залежність з негативною кореляцією, доцільно побудова рівняння лінійної залежності між фактично спостерігаються значеннями залежної змінної і значеннями, отриманими за модифікованим в третій ітерації рівняння в якості регресорів. Дане рівняння буде мати вигляд:

$$y_L = 61,64 - 0,149y_{IIIj} \quad (6)$$

де y_L – значення залежної змінної, отримане з рівняння (6), відхилення якого від фактично спостережуваних значень не перевищує необхідний рівень заданої точності 0,01.

Оцінки отримані при побудові модифікованих лінійних рівнянь є похідними від першого немодифікованого рівняння, побудованого з використанням МНК, тому не можуть прийматися значущими. Однак з використанням «зсуву в часі» досліджуваних значень даний метод може мати велику прогностичну цінність. Зокрема запропонований метод може давати дуже точні прогнозовані значення не тільки для ринкової вартості даного підприємства, але і для інших показників. Окремо слід відзначити можливість застосування даного методу підприємством при здійсненні операцій на фондових, валютних і сировинних ринках. На рис. 1 відображена динаміка фактичних значень ринкової ціни акцій British Petroleum і значень, розрахованих за рівнянням (6).

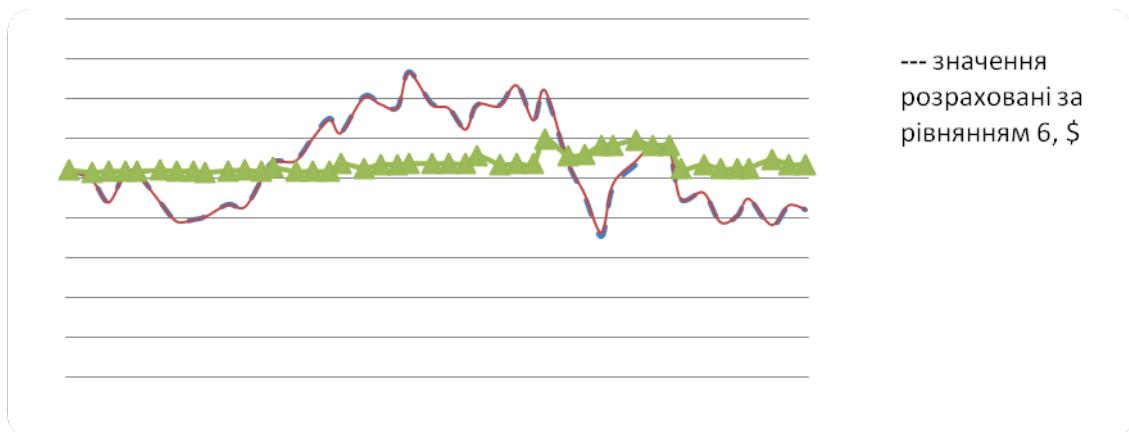


Рис. 1. Фактично спостережувані значення ринкових цін акцій British Petroleum і значення залежної змінної, розрахованої за рівнянням (6)

Fig. 1. Actually observed values of market prices of British Petroleum shares and the value of the dependent variable calculated by equation (6)

Джерело: сформовано авторами

Таким чином, як видно з рис. 1, рівняння (6) з достатньою точністю відображає динаміку ринкової ціни акцій British Petroleum. Цінність даного методу полягає в тому, що з його допомогою можна отримати рівняння будь-якої точності, для відображення змін певного показника в часі.

Отже, послідовність реалізації запропонованого в даній статті методу може бути здійснена в три етапи: формування рядів даних для регресорів і залежною змінною, цикл пов'язаний з необхідністю отримання рівняння необхідної точності і розрахунок ринкової вартості підприємства в майбутньому періоді. У табл.2 наведені оцінки і коефіцієнти кореляції рівнянь, отриманих при врахуванні даних за останній і передостанній квартали.

Таблиця 2

Параметри побудованих лінійних регресійних моделей

Table 2

Parameters of constructed linear regression models

№ ітерації	Оцінки побудованих моделей		Коефіцієнт кореляції між значеннями, отриманими при використанні регресованих рівнянь і ринковою ціною акцій	Середнє арифметичне значення похибки по модулю
	a_0	a_1		
1	46,42	1,36	0,201	9,586361
2	51,45	-0,96	-0,978	19,03987
3	102,9	-1,92	-0,998	38,09308
4	205,8	-3,84	-0,999	76,25436
Заключна стадія	61,64	-0,149	0,999	0,258464

Джерело: сформовано авторами

Як впливає з табл. 2, оцінки рівнянь і середнє арифметичне значення похибок по модулю з кожної ітерації зростають. Це викликано тим, що рівняння, отримані в 2,3,4 ітераціях, характеризують динаміку ринкової ціни акцій British Petroleum в формі зворотного зв'язку, що підтверджується від'ємним значенням коефіцієнта кореляції. Якщо виникає ситуація, коли коефіцієнт кореляції між значеннями, отриманими при розрахунку рівнянь в ітераціях з порядковим номером більше 2 і значеннями ринкової

ціни (або іншого показника, прогнозованого) менше нуля, то, відповідно, необхідно провести завершальну стадію побудови модифікованого рівняння заданої точності, як це показано на рис. 1.

При використанні отриманих рівнянь значення показника X (в даному випадку дивіденди, виплачені 27.05.2018) використовується в рівнянні першої ітерації. Далі, відповідно до формули (5), розраховується значення залежної змінної, отриманої з рівняння четвертої ітерації. Дане значення використовується в моделі, отриманої на завершальній стадії, як регресорів. В результаті проведених розрахунків було отримано прогнозоване значення ринкової ціни акцій British Petroleum в передостанньому кварталі, яке склало 42,1145 \$. Таким чином, порівнюючи прогнозовані значення ринкової ціни, отримані за допомогою немодифікованого і модифікованого рівняння, згідно з наведеними вище розрахунками, слід зазначити, що відхилення прогнозних значення становило, відповідно, 11,4 \$ і 0,0054 \$.

Самі по собі значення ринкової вартості акцій підприємства не несуть інформації про його інвестиційної привабливості, тому очікувану вартість акцій підприємства необхідно порівняти з цінами за останній період для визначення щодо можливої зміни ціни, яке можна здійснювати за формулою:

$$\Delta = \frac{V_{n+1}}{V_n}, \quad (7)$$

де Δ – відносно можлива зміна ціни; V_{n+1} – очікувана ринкова вартість акцій на майбутній період виплати дивідендів, \$; V_n – ринкова вартість акцій за останній період, \$.

Якщо відносно очікувана зміна ціни більше 1, то акції можуть розглядатися як інвестиційно привабливі. Також показником, який може характеризувати інвестиційну привабливість акцій певного підприємства, є відношення між щодо можливою зміною ціни акції певного підприємства і еталонного інвестиційного інструменту:

$$\varepsilon = \frac{\Delta}{\Delta_E}, \quad (8)$$

де ε – відношення між відносно очікуваною зміною ціни акції даного підприємства і, відповідно, еталонного інвестиційного інструменту; Δ_E – щодо можливої зміни ціни еталонного інвестиційного інструменту.

Під еталонним інвестиційним інструментом слід розуміти цінний папір або портфель цінних паперів, який користується найбільшим попитом серед потенційних для певного підприємства інвесторів. Очевидно, що при $\varepsilon > 1$ акції даного підприємства можна вважати найбільш привабливими на ринку. Якщо $\varepsilon < 1$, то інвестиційна привабливість акцій підприємства визначається ступенем наближеності значення до 1.

В умовах ринкової нестабільності підприємству необхідно швидко пристосовуватися до змін навколишнього середовища. При цьому важливою є реструктуризація організаційної структури управління (ОСУ), в результаті чого змінюються посадові обов'язки працівників підприємства. Чіткий розподіл виробничих функцій і посадових обов'язків працівників допоможуть підприємству забезпечити стабільність, конкурентоспроможність і зберегти лідерські позиції на національному ринку. З урахуванням інвестиційної привабливості підприємства актуальним завданням є дослідження компетенцій персоналу і його організаційної структури управління.

Варто відзначити, що організаційна структура управління підприємства - це сукупність певних елементів, підрозділів, які формуються на кожному підприємстві відповідно до його цілей і завдань, відображаючи при цьому взаємозв'язки між

підрозділами, їх ієрархічну побудову, сприяючи координаційній діяльності підприємства.

Кожне підприємство має свою власну ОСУ, яка є індивідуальною, проте може мати загальні аспекти з іншими ОСУ. До основних видів організаційних структур управління підприємства відносяться лінійна, функціональна і комбінована. Комбінована ОСУ включає в себе кілька видів, зокрема: ієрархічні: лінійно-функціональні, лінійно-штабні, дивізійні (продуктові, регіональні, споживчі, орієнтовані на стратегічні одиниці бізнесу), адаптивні, проектні, матричні; програмно-цільові; координаційні; конгломератні.

Якщо існуючі ОСУ виявляються нераціональними, то доцільно провести реструктуризацію відділів підприємства. Реструктуризація розглядається керівництвом як постійний процес оптимізації діяльності відповідно до вимог економічного оточення, що змінюється. Існує кілька послідовних етапів даного процесу на підприємстві, однак доцільно проаналізувати процес виділення самостійних структурних підрозділів. Як відомо, з теорії сучасного менеджменту, що після того, як проблема встановлена і зібрана відносно повна інформація про її сутність і обставини виникнення, відбувається формування альтернативних варіантів розв'язання проблеми. На основі встановлення певних пріоритетних для керівників підприємств критеріїв ці альтернативи аналізуються і обирається той варіант рішення, який задовольняє обрані критерії. У результаті реалізації обраних рішень відбувається реорганізування організаційної структури управління підприємством. З позиції теорії множин реорганізація організаційної структури, яка спричиняє зміну кількості її компонентів, зумовлює зміну потужності множини. Потужність організаційної структури управління підприємством до реорганізації можна записати так:

$$\text{card} \left\{ N_k^w \right\} \cdot \left\{ \left(\overline{A_x^n} \leq \overline{B_y^m} \wedge \overline{B_y^m} \leq \overline{A_x^n} \right) \Rightarrow \overline{A_x^n} \equiv \overline{B_y^m} \right\} \quad (9)$$

де $\text{card} \left\{ N_k^w \right\}$ - потужність організаційної структури управління машинобудівним підприємством;

$\overline{A_x^n}$ - потужність множини елементів x , що утворюють структурний підрозділ A ;

$\overline{B_y^m}$ - потужність множини елементів y , що утворюють структурний підрозділ B .

Після реорганізації $\text{card} \left\{ N_k^w \right\}$ може збільшуватись або зменшуватись у залежності від того, як саме відбувається реорганізація.

На основі побудови ряду динаміки $\text{card} \left\{ N_k^w \right\}$ можливим є обчислити показник мобільності організаційної структури управління підприємством. Для виконання цього завдання пропонуємо таку формулу:

$$\left. \begin{aligned} K_m &= \sum_{i=1}^n Z_i; \\ Z_i &\equiv \text{card} \left\{ N_k^w \right\}_i - \text{card} \left\{ N_k^w \right\}_o, \end{aligned} \right\} \quad (10)$$

де K_m - показник мобільності організаційної структури управління підприємством; $\sum_{i=1}^n Z_i$ - кількість змін в організаційній структурі управління підприємством, які змінили її потужність упродовж i - го періоду; n - кількість часових періодів; $card \left\{ N_k \right\}_{k=1}^w$ - потужність організаційної структури управління підприємством упродовж i - го періоду; $card \left\{ N_k \right\}_{k=1}^w$ - потужність організаційної структури управління підприємством на момент її створення внаслідок заснування підприємства.

Цей показник має сенс тоді, коли використовується у комплексі із показниками економічного розвитку підприємства. На основі виявлення кореляційних залежностей між його значенням і, наприклад, такими показниками, як продуктивність праці робітників і управлінського персоналу підприємства, обсяг реалізації готової продукції, обсяг отриманого прибутку, рівень рентабельності тощо, можливим є побудувати аналітико-рекомпозиційні моделі, які демонструватимуть, наскільки чинна організаційна структура відповідає потребам підприємства, як її реорганізація позначається на економічному розвитку організації.

Таким чином, процес реструктуризації ОСУ підприємства вимагає змін в посадових інструкціях працівників, а відповідно і їх компетенцій. Огляд вітчизняної і зарубіжної літератури показав, що основним напрямком професійного розвитку працівників є організація процесу навчання, при якому формуються специфічні і професійні знання, вміння і навички. Даний процес передбачає впровадження декількох етапів, зокрема:

1) збір та обробка інформації. На першому етапі здійснюється збір інформації про ефективність виконання посадових обов'язків працівниками, потенційні можливості працівників і перспективи їх розвитку, причини неефективної роботи окремих працівників, потреби і пріоритети в навчанні й удосконаленні компетенцій;

2) вибір методів навчання. У світовій практиці відомі такі методи навчання, як коучинг, портфоліо, тренінгові заняття, лекції, використання кейсових методів. Навчання на робочому місці може здійснюватися у формі наставництва (коучинг) - передача знань і умінь від більш досвідченого і компетентного людини менш досвідченому, методом співбесіди, консультації або ради. Ще одним методом навчання на робочому місці є інструктаж-роз'яснення і демонстрація методів роботи досвідченими працівниками. Цікавою формою навчання персоналу підприємства є портфоліо. Створення портфоліо допомагає працівникові критично оцінити власну професійну діяльність, визначити її переваги і зробити висновки щодо коригування недоліків. Основними методами навчання поза робочим місцем є проведення тренінгових занять, лекцій, аналіз реальних ситуацій, використання кейсових методів. Методи навчання поза робочим місцем є формою активного навчання, спрямованого на комплексне освоєння як теоретичних знань, так і практичних умінь, що проявляються в отриманні нових навичок і розвитку закладених від природи здібностей, а також спрямованих на вироблення способів подолання типових ускладнень [10, с. 112];

3) оцінка ефективності навчання передбачає формування висновків про ефективність роботи підприємства з урахуванням проведеного аналізу.

Процес підготовки співробітників в результаті реструктуризації організаційної структури підприємства - це багатосторонній процес, що вимагає збору великої кількості інформації і методів навчання, які повинні ретельно аналізуватися і оброблятися.

Висновки. Отже, у результаті проведених досліджень виявилось, що підприємствам для його інвестиційної привабливості слід враховувати оціночну вартість, організаційну структуру управління та компетенції управлінців. Ці всі аспекти взаємодіють між собою та впливають на діяльність підприємства та його привабливість для інвесторів. Метод прогнозування ринкової вартості слід використовувати підприємствам при здійсненні операцій на фондових, валютних і сировинних ринках, адже він прогнозує його ринкову вартість. Підприємствам слід застосовувати даний метод під час планування потенційного обсягу інвестицій, які можуть отримати від інвесторів, як фактичних, так і потенційних. Також правильно обрана організаційна структура управління підприємством сприяє досягненню поставлених цілей незалежно від своїх розмірів, а своєчасна її реструктуризація оптимізує діяльність підприємства. Обчислення показника мобільності організаційної структури управління підприємством, вказує, як зміна потужності організаційної структури управління впливає на показники економічного розвитку підприємства. Компетентність управлінського персоналу буде забезпечувати прийняття своєчасних та раціональних рішень щодо діяльності підприємства загалом.

1. Агеєнко А.А. Методологічні підходи до оцінки інвестиційної привабливості галузі економіки регіону і окремих суб'єктів. *Питання статистики*. 2003. № 6. С. 48-51.
2. Боярко І.М. Оцінка інвестиційної привабливості суб'єктів господарювання. *Актуальні проблеми економіки*. 2008. № 7. С. 90 -99.
3. Ершова Н.М., Скрипник В.П. Экономико-математические методы и модели принятия решений в условиях определенности, неопределенности и риска: монография. Д. : ПГАСА, 2011. 349 с.
4. Коюда О. Інвестиційна привабливість підприємства в умовах трансформації економіки: Автореф. дис. канд. екон. наук: 08.06.01; Харк. держ. екон. ун-т. Х., 2003. 16 с.
5. Краснокутська Н.С. Методичні аспекти оцінки інвестиційної привабливості підприємств роздрібної торгівлі: Автореф. дис... канд. екон. наук : 08.07.05; Харк. держ. акад. технології та орг. харчування. Х., 2001. 18 с.
6. Мельникова М.О. Теоретичні та методичні аспекти застосування прогностичної регресійної моделі для оцінки рівня фінансового стану підприємства. *Державне регулювання процесів економічного і соціального розвитку*. 2011. С. 177 - 180.
7. Носова О.В. Інвестиційна привабливість підприємства. *Стратегічні пріоритети*. 2007. № 1 (12). С. 120–126.
8. Пирог О.В. Науково-методичні засади оцінки і регулювання інвестиційної діяльності в промисловому секторі регіону: Автореферат дисертації на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук: 08.02.03. Дніпропетровськ, 2005. 21 с.
9. Строкович Г.В. Вибір стратегії інвестування підприємств [Текст] : автореф. дис... канд. екон. наук: 08.06.01; Харківський держ. економічний ун-т. Х., 1999. - 16 с.
10. Гриньова В.М., Новікова М.М. та ін. Управління підприємством в умовах розвитку ринку. Х. : ХДЕУ, 2003. 167 с.
11. Єлейко Я.І., Єлилейко О.І., Раєвський К.Є. Інвестиції, ризик, прогноз. *Львівський банківський інститут*. К., Львів : Львівський банківський інститут, 2000. 176 с.

References

1. Aheienko, A.A. "Methodological approaches to assessing the investment attractiveness of the region's economy and individual entities." *Pytannya statystyky*, vol. 6, 2003, pp. 48-51.
2. Boiarko, I.M. "Estimation of investment attractiveness of business entities." *Aktual problem of ekonomik*, vol. 7, 2008, pp. 90 -99
3. Yershova, N.M., and V.P. Skripnik. *Economic-mathematical methods and models of decision-making in conditions of certainty, uncertainty and risk: monograph*. Dnipro, PGASA, 2011.
4. Koiuda, O. Investment attractiveness of the enterprise in the conditions of transformation of economy, Ph.D. Thesis. Kharkiv, Kharkivskyy derzhavnyy ekonomichnyy universytet, 2003.
5. Krasnokutska, N. S. Methodical aspects of estimation of investment attractiveness of the enterprises of retail trade, Ph.D. Thesis. Kharkiv, Kharkivska derzhavna akademiya tekhnolohiyi ta orhanizatsiyi kharchuvannya, 2001.
6. Melnykova, M.O. "Theoretical and methodical aspects of application of prognostic regression model for estimation of level of financial condition of the enterprise", *Derzhavne rehulyuvannya protsesiv ekonomichnoho i sotsialnoho rozvytku*, 2011, pp. 177 - 180.

7. Nosova, O.V. "Investment attractiveness of the enterprise." *Stratehichni priorytety*, vol. 1 (12), 2007, pp. 120–126.
8. Pyroh, O.V. Scientific and methodological principles of evaluation and regulation of investment activity in the industrial sector of the region, Ph.D. Thesis. Dnipro, Organization of management, planning and regulation of the economy, 2005.
9. Stokovych, H.V. The choice of enterprise investment strategy, Ph.D. Thesis. Kharkiv, Kharkivskyy derzhavnyy ekonomichnyy universytet, 1999.
10. Hrynova, V.M., and M.M. Novikova. *Enterprise management in terms of development*. Kharkiv, KHDEU, 2003.
11. Yeleyko, Ya.I. Yeleyko, O.I., and K.YE.Rayevskyy. *Investments, risk, forecast*. Lviv, Lvivskyy bankivskyy instytut, 2000.

УДК 336:338

doi: 10.15330/apred.2.16.170-178

Мельничук Ю.М.

НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ НЕЗАЛЕЖНОГО РЕГІОНУ

Уманський державний педагогічний університет імені
Павла Тичини,
Міністерство освіти і науки України,
кафедра фінансів, обліку та економічної безпеки,
вул. Садова, 2, м. Умань,
20300, Україна,
тел.: 067-7729730,
e-mail: melnichuk_yuliya@ukr.net

Анотація. Стаття «Напрями підвищення фінансової стійкості підприємств в умовах незалежного регіону» спрямована на дослідження фінансової стійкості підприємства, шляхів її досягнення в умовах формування незалежного регіону в Україні. Метою статті є проаналізувати фінансову стійкість підприємства як складову економічної стійкості незалежного регіону. У роботі застосовувалась сукупність методів дослідження, що становить методологію аналізу та організації основних публікацій, законодавчих актів та законів, а саме методи узагальнення, порівняння, хронологізації, аналізу та узагальнення. Використовується складна система фінансових перетворень у вигляді пелюсткової діаграми з використанням маркерів за допомогою програми Microsoft Excel. У статті розглядається поняття «економічної стійкості», що дозволяє повноцінно досягнути значення фінансової стійкості підприємства, як невід'ємної її складової, в умовах автономного регіону. Доведено значущість соціальної стійкості в структурі економічної стійкості, як центрального і найважливішого фактору формування бізнесу та економіки держави. Результатами дослідження стали висновки, зроблені на основі дослідження наукової та законодавчої бази досліджень з даної проблематики, а також формування основних напрямів підвищення фінансової стійкості на основі соціальної стійкості, що і утворило наукову новизну в сфері економічних досліджень. Практичну значущість наукового дослідження та його результатів становить фінансовий аналіз ринку продовольчих товарів, як основний показник добробуту населення, оскільки формування соціуму є основною ланкою на яку спрямовується пропозиція будь якого ринку. Це і є основа формування незалежного регіону в центрі організації якого є потреба людини в соціально-економічних благах. Запропоновано поглибити дослідження в напрямку соціальної стійкості як одного з основних чинників впливу на економічну стійкість підприємства.

Ключові слова: фінансова стійкість, незалежний регіон, ринок продуктових товарів харчування.

Melnychuk Yu.M.

**DIRECTIONS INCREASING FINANCIAL SUSTAINABILITY OF ENTERPRISES
IN THE CONDITIONS INDEPENDENT REGION**

Pavlo Tychyna Uman State Pedagogical University,
Ministry of Education and Science of Ukraine,
Department of Finance, Accounting and Economic Security,
Sadova str., 2, Uman,
20300, Ukraine,
tel.: 067-7729730,
e-mail: melnichyk_yuliya@ukr.net

Abstract. The article “Directions Increasing Financial Sustainability of Enterprises in the Conditions Independent Region” at studying the financial sustainability of the enterprise, ways to achieve it in an independent region in Ukraine. The purpose of the article is to analyze the financial sustainability of the enterprise as a component of the economic sustainability of the independent region. The set of research methods was used in the work, which is the methodology of analysis and organization of major publications, legislation and laws, namely the methods of generalization, comparison, chronology, analysis and generalization. A complex system of financial transformations in the form of a petal chart using markers using Microsoft Excel is used. The article considers the concept of "economic sustainability", which allows us to fully understand the importance of financial sustainability of the enterprise, as an integral part of it, in an autonomous region. The importance of social sustainability in the structure of economic sustainability as a central and most important factor in the formation of business and the state economy is proved. The results of the study were the conclusions made on the basis of research of scientific and legislative base of research on this issue, as well as the formation of the main directions of increasing financial sustainability on the basis of social sustainability, which formed a scientific novelty in economic research. The practical significance of scientific research and its results is the financial analysis of the food market as a key indicator of welfare, as the formation of society is the main link to which the supply of any market. This is the basis for the formation of an independent region at the center of which is the human need for socio-economic benefits. It is proposed to deepen research in the direction of social sustainability as one of the main factors influencing the economic sustainability of the enterprise.

Key words: financial sustainability, independent region, food market.

Introduction. Regardless of the economic situation, the country is experiencing the development of market relations, which is accompanied by the active formation of entrepreneurship, the creation of new enterprises in the food industry and even in regions that form independent economic conditions. However, such a business is characterized by low economic sustainability. Therefore, the financial analysis of economic processes at the enterprise level and in-depth study of economic processes related to their activities is important not only in the process of market relations, but especially in the period of formation of an independent region. This is where there is an urgent need to make management decisions aimed at improving the financial sustainability of the enterprise, which can be ensured only through professional financial analysis of the enterprise, carried out using a number of economic and financial indicators calculated on the basis of financial statements and additional accounting indicators enterprise. At this stage of management there is a need to deeply determine the existing capabilities of the enterprise to achieve and maintain sustainable and effective business development. And most importantly - the achievement of positive results in solving problems by enterprises affects economic sustainability at all other levels of management of the production process.

Scientists are constantly dealing with the issue of financial sustainability, which confirms the relevance of this issue. In the works of Melnychuk Y., Baranovsky A.,

Vinichenko I., Dymchenko V., Mudraka R.P., Levitsky V., Raitsky K., Sukhorukova T., Suvorova V., Tkachenko S.M., Popova K., Khrushchev N., covers issues related to solving the complex economic problem of increasing financial sustainability and finding factors influencing it.

Since financial sustainability is a component of economic stability, the study should start with general definitions.

Tkachenko S.M. notes that the problem of determining the economic sustainability of enterprises of any form of ownership as a category of management process to ensure it is not yet fully explored. And despite the fact that today this concept has already been introduced into the economic practice of enterprises, in general, the essence of economic sustainability has not been studied [1]. It is worth agreeing with the scientist, because the issues of economic analysis of the sustainability of enterprises can be dealt with only by knowledgeable professionals, which are so lacking in modern enterprises, so in fact, business may be vulnerable in a crisis.

Current trends in socio-economic development of society determine the focus of enterprises on achieving economic sustainability. Increased requirements for sustainable production and economic, financial and economic and organizational and managerial activities of enterprises require the development and implementation of effective approaches to enterprise management, among which the main place belongs to social management and development strategies. Because the introduction of the social component in the overall process of enterprise management will contribute to its development in parallel with increasing its economic sustainability [2]. Man is at the center of everything. Therefore, meeting the needs of society is the main task of any business. And the human factor must be taken into account when evaluating the activities of the enterprise.

Under economic sustainability, various authors understand a complex, complex concept, as well as economic activity itself. There are dozens of definitions of economic sustainability in different editions. "Economic" means a creative process that produces good or meets the needs of a person or business entity. Hence, economic sustainability can be used to characterize the entities engaged in economic activities, the results of these activities and its consequences for the subject and for its environment [3].

Setting objectives. Examining the financial sustainability of food companies, it should be noted that this characteristic of the activity contains a wide range of indicators that reveal and synthesize the effectiveness of other components of financial stability of the company, especially the amount and structure of own funds, level of profitability and return on equity, observance of the established liquidity indicators, efficiency of the own capital, volume of the created added value, profitability, liquidity and other important indicators. Maintaining financial sustainability by the enterprise allows to maintain competitiveness in the food production market and economic efficiency of the enterprise as a whole. However, this is a very difficult task.

Results. Having analyzed the approaches to the economic category of the concept of "economic sustainability", we propose to consider the economic sustainability of the food enterprise as [4]:

- reflection of the state of equilibrium of the enterprise;
- an interconnected set of structural elements that are united by a common goal;
- maximum rational use of own potential;
- ability to react and resist internal and external negative factors;
- the state of the enterprise, where the most optimal management system for stable and progressive development of the food enterprise is formed.

Management in the formation of an independent region requires the introduction and use of modern tools for managing the resource potential of enterprises, where a special role is

played by the formation and strengthening of intellectual and human resources of the enterprise as a prerequisite for ensuring its economic sustainability [2]. Therefore, the importance of ensuring the personnel, social and communication components of the economic sustainability of the enterprise increases. Based on the fact that the crisis affects not only the sphere of entrepreneurship, but also all spheres of economic relations, and most importantly - the social sphere, we propose to take into account the following structural elements of economic sustainability for the food company (Fig. 1).

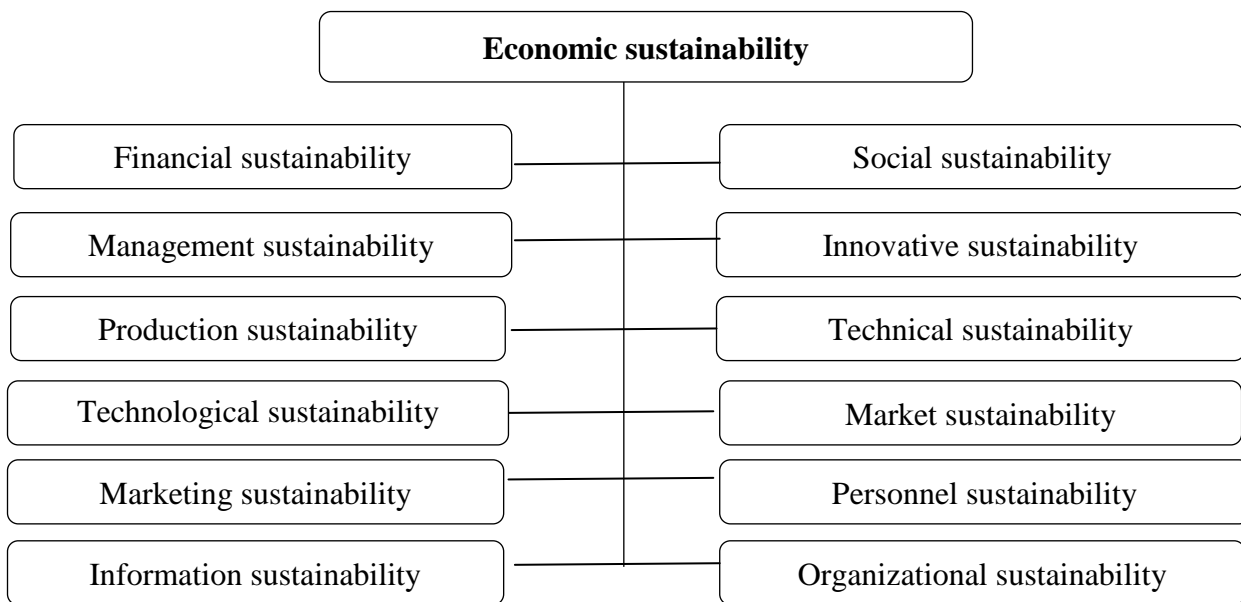


Fig. 1. Structural elements of economic sustainability of the food enterprise *
* own development

The analysis of each component of economic sustainability of the food enterprise is especially important analysis and demands experience of experts at the enterprise, it will help in administrative decisions and will provide reduction of risks. After analyzing the approaches of scientists to this issue, we concluded that the most influential and important is social sustainability.

Since the food industry involved in shaping the export potential of our country can have a positive impact on Ukraine's economic growth, it is a priority in ensuring the economic security of the country and achieving high national competitiveness of the country. It should also be noted that the importance of the food industry for the economy of our country is due to the amount of tax revenues it provides [5].

Consider the volume of products sold by the food industry of Ukrainian enterprises in 2019, the results are shown in Fig. 2.

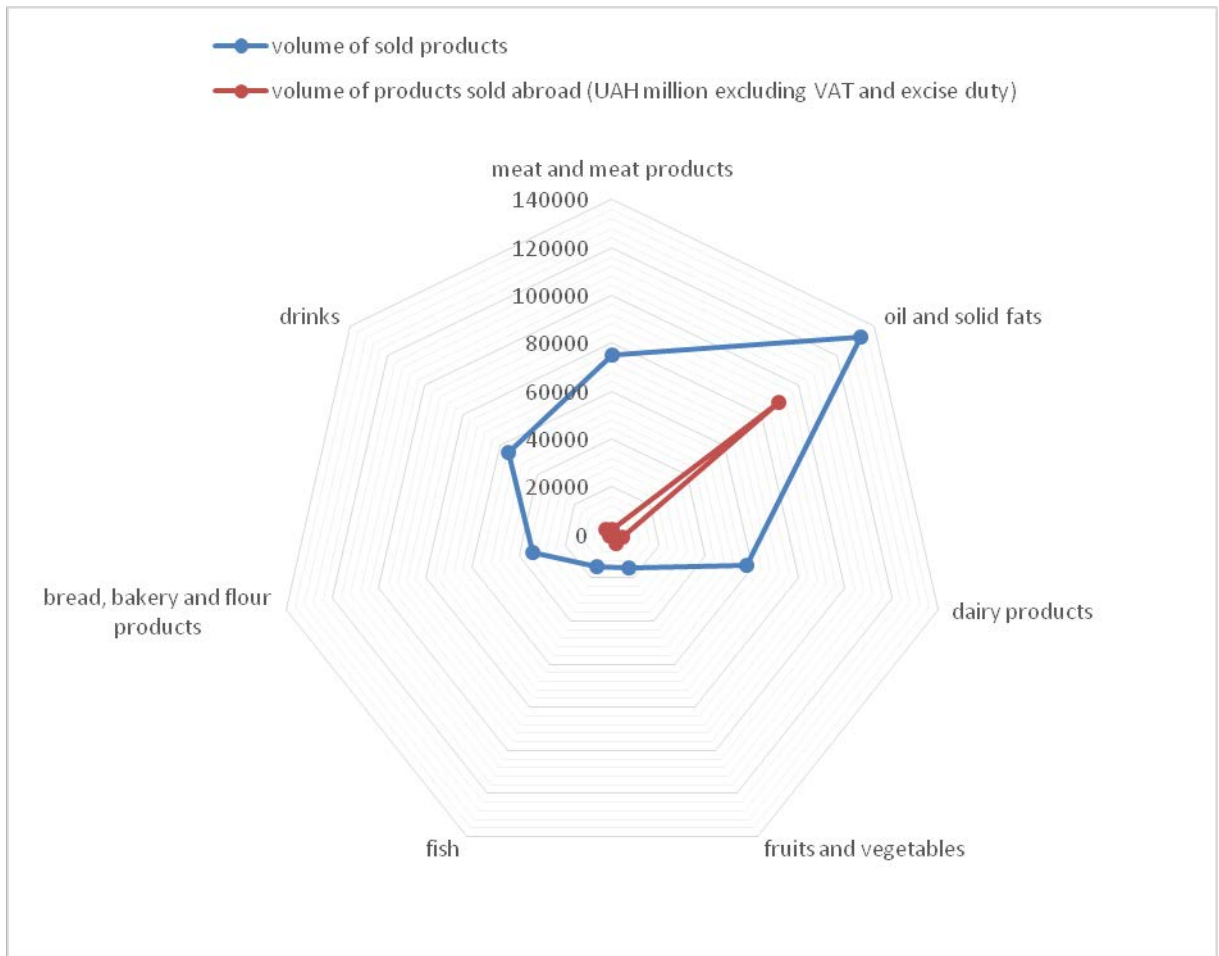


Fig. 2. The volume of products sold by the food industry by Ukrainian enterprises in 2019, UAH million *

* developed by the author according to [6]

Considering the structure of food production in Ukraine, we observe the level of demand for food. Yes, we see that oil and fats, meat and meat products, dairy products occupy the first places in the field of nutrition. In order to identify problematic factors influencing the economic sustainability of the food enterprise, it is necessary to analyze the state of food sales during the economic crisis, it will reveal the real picture of demand for products in times of economic decline (Fig. 3).

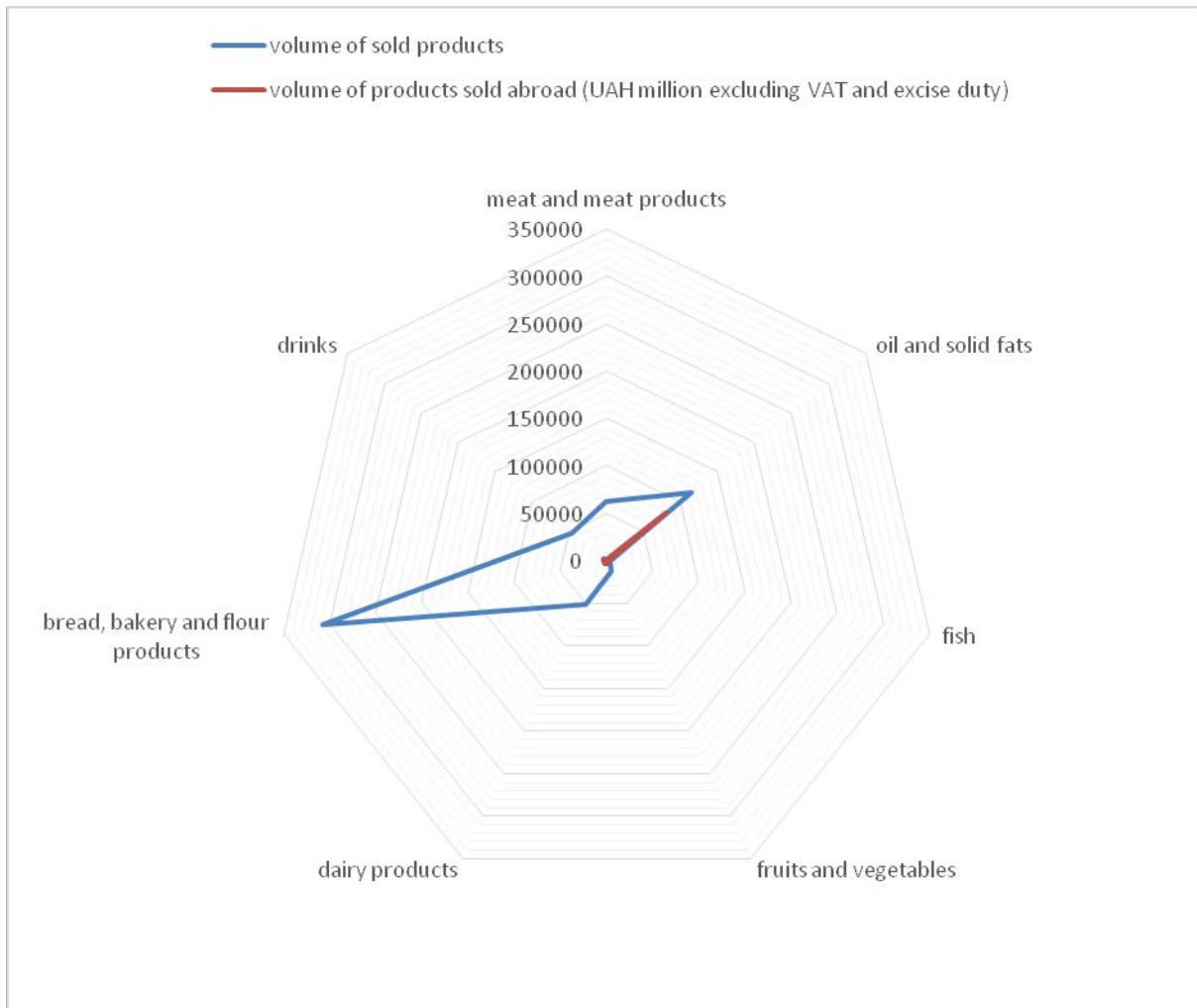


Fig. 3. The volume of products sold by the food industry by enterprises of Ukraine in 2016 during the economic crisis, UAH million *
* developed by the author according to [6]

Observations and analysis showed that during the economic crisis, the most in demand were essential products, namely, bread, bakery and flour products. Improving demand for a variety of food products in 2019 indicates the country's exit from the economic crisis and allows scientists to analyze and identify a number of factors that may affect the state of food production. Also create models of prevention, that is anti-crisis models, of crisis situations.

Consider the issue of changes in production of the main types of food industry products, indicators and calculations of growth rates are shown in Table 1.

Table 1

Change in the volume of production of basic food products industry

group of goods	growth rates, %				
	2005/2004	2010/2009	2015/2014	2017/2016	2019/2018
nutrition products:	17,5	10,7	44,4	8,5	13,4
bread and bakery products	-1,1	12,3	60,6	11,1	8,4
meat and meat products	30,3	2	31,3	7,3	20,9
fish and fish products	29,8	5,1	60,2	5,1	1,7
milk, cheese and eggs	23,4	21,9	28,5	14,1	20,8
oil and fats	24	9,6	45,5	13,4	15,4
fruits	20,6	5,1	72,4	-1,8	15,2
vegetables	-8,3	14,5	30,8	-6,4	10,3
sugar	27,5	57,5	36	17,8	6,8

**Calculated on the basis of data [6]*

According to the results of calculations, during the crisis in the country business is beginning to decline in accordance with the declining solvency of the population, but nutrition plays an important role in the social sphere, and requires in-depth study. Figure 4 shows the dynamics of the growth rate of food production [7].

According to Fig. 4 we see that 2015 is reflected in a significant jump in growth rates, this is due to the fact that previous years were declining in this area, and a sharp change in production was reflected in an increase in growth rates this year.

Keep in mind that the model of increasing the financial sustainability of the enterprise consists of a set of elements that are closely interrelated. At the heart of all components is the need for a person-centered, and therefore social sphere, which is a very important criterion [8].

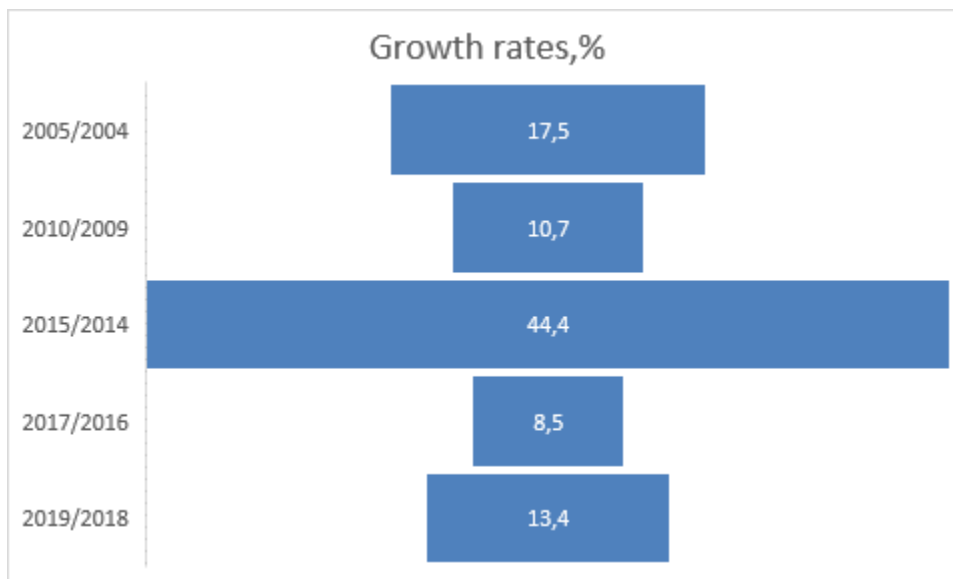


Fig. 4. Dynamics of growth rates of food production,%
* Developed on the basis of data [6]

When a business is socially oriented to meet human needs, it will meet two effects: on the one hand - to increase demand for products, on the other - to increase sales.

Conclusions. Thus, in the conditions of formation of an independent region, the search for increasing the financial sustainability of the enterprise is an urgent and necessary component of the process of overcoming the crisis not only at the micro but also at the macro level. Since most companies do not have a social orientation of business, and the lack of skilled workers necessitates the creation of a new socially oriented system to increase the financial sustainability of the food company based on social development strategies. Such a system must contain the following elements:

- employment policy, should cover all possible measures aimed at providing the company with highly qualified personnel, creating the necessary working conditions, ensuring the guarantor of occupational safety, career growth and wage growth;
- training policy, which provides all possible measures to improve the skills of employees and encourage the pursuit of professional growth;
- remuneration policy, which includes elements of a sufficiently high salary in the ratio of experience-ability-devotion, benefits, incentives, etc.

Ensuring the social needs of labor will lead workers to work hard and, accordingly, will solve the accompanying problems of economic sustainability of the food enterprise: improving the quality of manufactured products, continuity of production, low or zero shortages, losses, crime, and so on. However, savings on employees is a way to reduce the economic stability of the enterprise.

Foreign experience shows that increasing financial sustainability in the formation of an independent region can be ensured by increasing the competitiveness of enterprises by introducing incentives to reduce production costs by reducing shortages and, accordingly, the cost of production, the use of alternative energy sources; introduction of international quality standards; application of measures aimed at the development of small food production business as one of the main areas of job creation and income growth during the formation of an independent region.

1. Ткаченко С. М. Сутність економічної стійкості підприємств та її складові. *Ефективна економіка*. 2011. № 5. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1350> (дата звернення 30.10.2020)

2. Левицький В. Розроблення системи підвищення економічної стійкості підприємства на основі соціальних стратегій розвитку підприємства. *Будуємо нову Україну*. 2010. №3. С. 238-245. URL: http://ekmair.ukma.edu.ua/bitstream/handle/123456789/4598/Levyts%27kyu_Rozroblennya_systemy.pdf?sequence=1&isAllowed=y (дата звернення 30.10.2020)
3. Вініченко І., Крючок С. Економічна стійкість підприємства та її складові. *Агросвіт*. 2016. № 24. URL: file:///C:/Users/Lenovo%20S145/Downloads/agrosvit_2016_24_4.pdf (дата звернення 30.10.2020)
4. Melnychuk Yu. M. Application of systematic approaches to assessing the effectiveness of the bank in conditions of financial independence of the region. *Economies' Horizons*. 2019. № 1(8). р. 36–43. URL: <http://eh.udpu.edu.ua/article/view/170023> (дата звернення 30.10.2020)
5. Державна служба статистики. Індекси промислової продукції. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення 30.10.2020)
6. Краснолуцька О.В. Аналіз функціонування та тенденцій організаційного розвитку харчової промисловості України. *Економіка та управління національним господарством*. 2019. №3 (14). С. 66-70.
7. Ткачук І.Г., Мельничук Ю.М. Господарський механізм мікрорівневого стратегічного розвитку незалежного регіону. *Актуальні проблеми розвитку регіону*. 2019. Вип. 15., Т. 2., с. 140-147.
8. Melnychuk Yu., Chyrva O.H., Chvertko L. A., Chyrva H.M., Berbets V.V. The Role of Management in the Financial Independence of the Region. *Tem Journal*. 2019. Vol. 8. (2). pp. 584-590.

References

1. Tkachenko, S. M. "The essence of economic stability of enterprises and its components." *Efektivna Ekonomika*, 2011, www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1350 Accessed 30 Oct. 2020.
2. Levytskyi, V. "Development of a system for increasing the economic stability of the enterprise on the basis of social strategies for enterprise development." *Buduemo Novu Ukrainu*, no.3, 2010, pp. 238-245. ekmair.ukma.edu.ua/bitstream/handle/123456789/4598/Levyts%27kyu_Rozroblennya_systemy.pdf?sequence=1&isAllowed=y Accessed 30 Oct. 2020.
3. Vinichenko, I. & S.Kriuchok (). "Economic stability of the enterprise and its components". *Ahrosvit*, no.24, 2016, agrosvit_2016_24_4.pdf. Accessed 30 Oct. 2020.
4. Melnychuk, Yu. M. "Application of systematic approaches to assessing the effectiveness of the bank in conditions of financial independence of the region." *Economies' Horizons*, no.1(8), 2019, pp. 36–43. eh.udpu.edu.ua/article/view/170023. Accessed 30 Oct. 2020.
5. "Industrial production indices." State Statistics Service, www.ukrstat.gov.ua/ Accessed 30 Oct. 2020.
6. Krasnolutska, O.V. "Analysis of the functioning and trends of organizational development of the food industry of Ukraine." *Ekonomika Ta Upravlinnia Natsionalnym Hospodarstvom*, no. 3 (14), 2019, pp. 66-70.
7. Tkachuk, I.H. & Yu.M.Melnichuk. "Economic mechanism of micro-level strategic development of the independent region." *Aktualni Problemy Rozvytku Rehionu*, no. 15 (2), 2019, pp. 140-147.
8. Melnychuk, Yu., Chyrva, O.H., Chvertko, L. A., Chyrva, H.M., and V.V. Berbets. "The Role of Management in the Financial Independence of the Region." *Tem Journal*, no.8. (2), 2019, pp. 584-590.

УДК 338.242

doi: 10.15330/apred.2.16.178-188

Бурляй А.П., Ревуцька А.О.

ОСНОВНІ НАПРЯМИ ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ ЕКОЛОГІЗАЦІЇ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА

Уманський національний університет садівництва,
Міністерство освіти і науки України,
кафедра економіки,
вул. Інститутська, 1, м. Умань,
20305, Україна,
тел.: (04744) 3-22-26,

Анотація. Екологізація сільськогосподарського виробництва в сучасному світі стала однією із нагальних проблем розвитку суспільства поряд із проблемою продовольчої безпеки. Стаття спрямована на дослідження державної підтримки екологізації сільського господарства. Встановлено, що екологізація сільського господарства є першочерговим завданням держави для приведення агровиробництва у відповідність до сучасних вимог щодо якості та безпечності. Державна підтримка екологізації вітчизняного сільського господарства на сьогодні знаходиться на початковому рівні.

Досвід ведення екологічного сільського господарства в розвинутих країнах світу демонструє необхідність здійснення державою різновекторних інституційних та організаційно-економічних заходів, а також широке застосування фінансових інструментів державного регулювання. Пропонуємо систематизувати інструменти державної підтримки екологізації аграрної сфери економіки за такими групами: пряма державна підтримка (субсидії, дотації, пільгові кредити тощо); непряма державна підтримка (наукові дослідження, консультативно-інформаційні послуги, лабораторні дослідження і т.д.); формування відповідного інституційного забезпечення (сертифікація виробництва та продукції; дотримання вимог щодо наявності у продукції нітратів, застосування пестицидів, агрохімікатів, добрив та ГМО, утилізації відходів).

Доведено, що надзвичайно важливим фінансовим інструментом державної підтримки екологізації аграрної сфери економіки, є збереження «зеленого тарифу» для виробників біоенергії з альтернативних джерел. Розроблені пропозиції державної підтримки сільського господарства у напрямку екологізації галузі.

Ключові слова: сільське господарство, екологізація, державна підтримка, сталий розвиток.

Burliai A.P., Revutska A.O.

MAIN DIRECTIONS OF STATE SUPPORT FOR ECOLOGIZATION OF AGRICULTURE

Uman National University of Horticulture,
Ministry of Education and Science of Ukraine,
Department of Economics,
Instytutska str., 1, Uman,
20305, Ukraine,
tel.: (04744) 3-22-26,
e-mail: economica@udau.edu.ua

Abstract. The ecologization of agricultural production in the modern world has become one of the urgent problems of society, along with the problem of food security. The article is focused on studying state support for ecologization of agriculture. It is established that the ecologization of agriculture is the primary task of the state to bring agricultural production in line with modern requirements for quality and safety. State support for the ecologization of domestic agriculture is currently at an early level.

The experience of organic agriculture in the developed countries of the world demonstrates the need for the state to implement various institutional and organizational and economic measures, as well as the widespread use of financial instruments of state regulation. We propose to systematize the tools of state support for the greening of the agricultural sector of the economy by the following groups: direct state support (subsidies, grants, soft loans, etc.); indirect state support (research, consulting and information services, laboratory research, etc.); formation of appropriate institutional support (certification of production and products; compliance with the requirements for the presence of nitrates in products, the use of pesticides, agrochemicals, fertilizers and GMOs, waste disposal).

It is proved that an extremely important financial instrument of state support for the ecologization of the agricultural sector of the economy is the preservation of the "green tariff" for

bioenergy producers from alternative sources. Proposals for state support of agriculture in the direction of ecologization the industry have been developed.

Key words: agriculture, greening, state support, sustainability.

Вступ. Сталий розвиток нині є ключовою концепцією розвитку України, яка передбачає комплексне вирішення економічних, екологічних та соціальних проблем суспільства. В цьому контексті екологізація сільського господарства є першочерговим завданням держави для приведення агровиробництва у відповідність до сучасних вимог щодо якості та безпечності. Важливість державного регулювання у вирішенні згаданих проблем полягає також у подоланні суперечностей між екологічними та економічними критеріями ефективності функціонування галузі, зважаючи на безпосередню залежність сільського господарства від довкілля і навпаки.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження головних аспектів державної підтримки екологізації сільського господарства в країнах Європейського Союзу та Україні, проведення класифікації інструментів державної підтримки галузі.

Теоретичною та методологічною основою дослідження є діалектична теорія пізнання і системний підхід до вивчення економічних явищ і процесів, теоретичні положення вітчизняних і зарубіжних учених із питань державної підтримки сільського господарства.

Наукові дослідження проводилися з використанням таких методів: монографічного, діалектичного, системно-аналітичного, абстрактно-логічного, порівняльного тощо.

Результати. Досвід ведення екологічного сільського господарства в розвинутих країнах світу демонструє необхідність здійснення державою різновекторних інституційних та організаційно-економічних заходів, а також широке застосування фінансових інструментів державного регулювання. Більше того, можна із впевненістю стверджувати, що екологізація сільського господарства, формування органічного сектору в агровиробництві європейських країн є результатом цілеспрямованої дії держави.

Так, наприклад, стрімкий розвиток органічного виробництва у Франції та Німеччині був спричинений формуванням відповідної законодавчо-нормативної бази в 90-х роках ХХ століття та значною фінансовою підтримкою галузі урядами країн та ЄС у вигляді субсидій на виробництво екологічної продукції, формування виробничо-збутових ланцюгів, формування системи сертифікації виробництва та продукції тощо. Проте розмір цих субсидій значно відрізняється навіть в межах країни залежно від розміщення органічної ферми, розміру та фінансового обороту. За даними сайту Agencebio, у Франції субсидії на виробництво органічної продукції коливаються в межах 7600-30400 євро в рік. Крім цього, у деяких районах Франції передбачено субсидії для проведення сертифікації продукції та податкові кредити у сумі 2500 євро на одне агропідприємство на рік та додатково 400 євро на один гектар, але не більше 4 тис євро на господарство в рік [1].

За дослідженнями Н.П. Новак, у переважній більшості країн Європейського Союзу, проводиться субсидування виробництва органічної агропродукції в розрахунку на одиницю площі, проте в останні роки в деяких країнах (наприклад, в Нідерландах), субсидують не виробництво, а стимулювання попиту на екологічно чисту продукцію. Крім цього, в деяких країнах запроваджено компенсацію збитків в конверсійний період тощо [2].

В рамках програм розвитку сільського господарства в країнах ЄС виіляють такі основні інструменти державної підтримки його екологізації:

- стимулюванні попиту на екологічну продукцію шляхом застосування нових програм якості;
- дії, спрямовані на збереження екологічних переваг та охорону природи в довгостроковій перспективі;
- створення стимулів для органічних фермерів з метою переходу на органічну систему господарювання всього підприємства, а не лише певного виду діяльності;
- створення можливостей для інвестиційної підтримки органічних фермерів;
- створення стимулів для виробників екологічної продукції для полегшення збуту продукції шляхом інтеграції всього виробничого ланцюга в (договірну) систему залучених сторін;
- підтримка консультаційних послуг;
- навчання та освіта для всіх суб'єктів екологічного землеробства, включаючи виробництво, переробку та маркетинг [3].

Приклади державної допомоги при здійсненні екологізації аграрної сфери економіки в європейських країнах наведені в табл. 1.

Таблиця 1

Особливості державної допомоги при екологізації сільського господарства в країнах ЄС

Table 1

Features of state aid for greening of agriculture in EU countries

Країни	Економічні інструменти
Австрія	Субсидії в розмірі 285 євро на 1 га орної землі, 450 євро для трав / спецій і овочів, за пасовища 240 євро, а пасічники отримують 25 євро на 1 вулик. Виробництво під покривами підтримується в розмірі 4 200 євро (теплиці) та 2900 євро / га (фольгові теплиці).
Італія	Визначено декілька пріоритетів для фінансування інвестицій у рамках заходу «Модернізація сільськогосподарських господарств» – органічне землеробство з акцентом на садівництво, молочне виробництво, виробництво м'яса та фруктів. Фінансування програм "Якість виробництва" та "Інформаційна та промоційна діяльність". Дотації становлять 100-200 євро на 1 га.
Великобританія	Бюджет на агроекологічні заходи є низьким, що призводить до низької підтримки з гектара (близько 90 євро на 1 га), особливо для органічних фермерів після періоду конверсії.
Ірландія	Субсидії на перетворення земельної ділянки становлять від 212 євро з гектара на площі до 55 га, далі 30 євро; для переробленої землі це 106 євро з гектара до 55 га та 15 євро пізніше. Для господарств розміром менше 6 га плата за гектар становить 283 євро за землю в період конверсії та 142 євро за екологічний стан. Ці суми виділяються на гектар для "самостійних екологічних заходів", які можуть бути поєднані за певних обставин із заходами за схемою захисту сільського середовища (REPS), що також є основним видом діяльності для звичайних фермерів.
Швеція	Встановлює пріоритети щодо інвестицій, що підтримують постачання на ринок екологічних продуктів з доданою вартістю, наприклад, на переробку сертифікованих органічних харчових продуктів. Розмір субсидій для органічного агровиробництва становить 144-244 євро на гектар.

Чеська республіка	Підтримка в рамках агроекологічної програми для ріллі, постійних пасовищ, овочів, трав в розмірі 155 євро на гектар. Загальний бюджет Програми розвитку сільського господарства для органічного землеробства становить 19,83 млн. євро. Органічне землеробство є загальним пріоритетом Чеської програми розвитку сільського господарства. Органічні фермери отримують кращу підтримку через програми "Модернізація сільськогосподарських господарств", "Підвищення доданої вартості основного сільськогосподарського та лісогосподарського виробництва" та "Сприяння старту молодих фермерів", «Диверсифікація на несільськогосподарські види діяльності» та «Підтримка туристичної діяльності».
-------------------	--

* - сформовано автором на базі джерела [3]

В країнах Європейського Союзу прийнято САП (Спільну аграрну політику), яка складається з двох частин:

1) фінансування екологічних проектів фермерами лише після виконання вимог Сприятливих умов для сільського господарства та довкілля (Good agricultural and environmental condition, GAEC) для сільськогосподарських товаровиробників;

2) цільове спрямування виплат на виконання конкретної екологічної програми.

Згідно із положеннями САП на період 2014-2020 рр. частка бюджету ЄС, спрямованого на вирішення екологічних та кліматичних проблем та на перехід до органічного та дружнього до навколишнього середовища сільського господарства становить 28,9 % до загального бюджету ЄС або 119 млрд євро [4].

Підходи країн ЄС до екологічного регулювання аграрного виробництва включають в себе взаємну підтримку «cross-compliance» та адміністративний підхід.

Cross-compliance – це система надання субсидій з бюджету ЄС сільськогосподарським товаровиробникам за дотримання низки вимог, що стосуються захисту довкілля, якості продуктів харчування і належного поводження з худобою. Найпоширенішими прямими субсидіями такої системи є єдина субсидія на сільськогосподарські угіддя, субсидія на сільськогосподарські практики, що сприяють збереженню навколишнього природного середовища та захисту клімату, субсидія молодим виробникам та субсидія для районів з природними обмеженнями. В країнах ЄС прямі виплати за даною системою є доступними для всіх фермерів, які виконують базові вимоги стандартів харчової безпеки, добробуту тварин та збереження довкілля [5].

Адміністративний підхід регулювання екологічними процесами в сільському господарстві заключається у дотриманні вимог прийнятих директив стосовно нітратів, пестицидів та агрохімікатів, утилізації відходів тощо [6].

Напрями державної регулювання сільського господарства у сфері екологізації можна поділити на три групи:

I – пряма державна підтримка, інструменти якої безпосередньо стосуються виробників і безпосередньо сприяють впровадженню екологічних елементів у виробництво – субсидії, дотації, пільгові кредити тощо;

II – непряма державна підтримка, методи якої стосуються спонукання до впровадження елементів екологізації, а саме наукові дослідження, консультативно-інформаційні послуги, лабораторні дослідження і т.д.;

III – інституційне забезпечення – сертифікація виробництва та продукції; дотримання вимог щодо наявності у продукції нітратів, застосування пестицидів, агрохімікатів, добрих та ГМО, утилізації відходів [7].

Державна підтримка екологізації вітчизняного сільського господарства на сьогодні знаходиться на початковому рівні, тому корисним буде провести класифікацію її основних інструментів на основі досвіду розвинутих країн (рис. 1).

Інструменти державної підтримки екологізації аграрної сфери економіки		
<i>пряма державна підтримка</i>	<i>непряма державна підтримка</i>	<i>інституційне забезпечення</i>
субсидії, дотації	популяризація та субсидування стимулювання попиту споживання екологічної продукції	формування екологічної політики держави
пільгове кредитування	розвиток інфраструктури	екологічне законодавство та його гармонізація із законодавством інших країн
інвестування, цільові програми розвитку	наукові дослідження	сертифікація виробництва та продукції
пільгове оподаткування	консультативно-інформаційні, дорадчі послуги	формування стратегій, концепцій та програм розвитку
державні закупівлі	лабораторні дослідження	державний нагляд (контроль) за дотриманням законодавства у сфері органічного виробництва та обігу органічної продукції
режим прискореної амортизації природоохоронних фондів	запровадження екологічного страхування	встановлення відповідальності за порушення екологічного законодавства
преміальні виплати за підвищення екологічних якостей продукції, за поліпшення екологічного контролю виробництва, за зниження забруднень і впровадження безвідходних технологій	підтримка кластерних ініціатив і розвиток органічної кооперації	
відшкодування витрат на інспекцію та сертифікацію органічної продукції	субсидування участі в конференціях, виставках різного рівня	
стимулювання біоенергетики, зелений тариф	удосконалення інноваційних екологічних технологій	
цінові надбавки, компенсації	розвиток сільських територій, забезпечення зайнятості сільського населення	

Рис. 1. Інструменти державної підтримки екологізації аграрної сфери економіки (узагальнено автором)

Fig.1. Instruments of state support for greening the agricultural sector of the economy (summarized by the author)

Насамперед, підтримка екологізації аграрної сфери економіки залежить від якісного інституційного забезпечення даних процесів, серед якого необхідно виділити

формування екологічної політики держави та прийняття відповідного законодавчого забезпечення.

Побудова інноваційної економіки при дотриманні принципів сталого розвитку є вимогою сучасної державної політики. Сталий розвиток означає стабільне економічне зростання, пов'язане з раціональним управлінням екологічними ресурсами та дотриманням прав людини. Саме людина має бути найвищою цінністю в екологічній політиці держави через спрямованість на якість життя, здоров'я та добробут. Тому, роль екологічної політики полягає у забезпеченні екологічної безпеки держави. Це повинно бути відображено у відповідних структурах державного управління на національному, регіональному та місцевому рівнях і в такому розподілі компетенцій та завдань, що дозволять встановлювати цілі на кожному рівні на основі визнання потреб, а засоби їх досягнення вибираються з урахуванням критерії екологічної та економічної ефективності.

Екологічна політика держави на 2030 рік також повинна підтримувати реалізацію цілей та зобов'язань України на міжнародному рівні, особливо в контексті цілей кліматичної та енергетичної політики та трьох конвенцій Ріо: кліматичної конвенції, Конвенції про біологічне різноманіття та Конвенції про опустелення.

Відповідно до екологічної політики держави створюється належне законодавче забезпечення, стратегії, концепції та програми розвитку екологізації галузі.

Щодо інструментів прямої державної підтримки екологізації сільського господарства в Україні, то вони регулюються Законом України «Про основні принципи та вимоги до органічного виробництва, обігу та маркування органічної продукції», в якому зазначено, що державна підтримка може надаватися операторам органічного ринку у рамках загальнодержавних та регіональних програм за рахунок і в межах видатків за бюджетними програмами, спрямованими на підтримку розвитку сільськогосподарських товаровиробників.

У бюджеті України на 2020 рік передбачено фінансування аграрної сфери економіки за статтями:

фінансова підтримка заходів в агропромисловому комплексі – 5000,0 тис грн;

фінансова підтримка сільгосптоваровиробників – 4 000 000,0 тис грн;

підвищення кваліфікації фахівців агропромислового комплексу – 24 343,3 тис грн.

Тобто пряма державна підтримка екологізації сільського господарства на загальнодержавному рівні можлива лише в рамках державної підтримки підприємств галузі без пріоритету проведення різноманітних екологічних заходів та здійснення екологічного виробництва, що, звісно, не сприятиме вирішенню екологічних проблем в контексті сталого розвитку суспільства та не відносить екологічні проблеми до нагальних проблем держави.

В ряді областей країни прийняті регіональні програми у сфері екологізації агровиробництва, які передбачають фінансову підтримку екологічних проектів в різних сферах сільського господарства. Так, Комплексною програмою підтримки та розвитку агропромислового виробництва Львівської області передбачено відшкодування фінансових витрат у вигляді часткової компенсації витрат з проведення сертифікації органічного виробництва та заготівлі органічних об'єктів рослинного світу в розмірі фактичних витрат, але не більше ніж 20 тис грн одному суб'єкту господарювання.

У Чернігівській області прийнята Програма фінансової підтримки органічного виробництва в Чернігівській області на 2015-2020 роки. Вона розроблена на виконання законів України «Про безпечність та якість харчових продуктів», «Про виробництво та обіг органічної сільськогосподарської продукції та сировини» та плану заходів, затверджених розпорядженням голови Чернігівської облдержадміністрації «Про розвиток виробництва та ринку органічної продукції в Чернігівській області» від

06.11.2014 року №646. Завданням Програми є зменшення собівартості виробництва органічної продукції за рахунок компенсації затрат виробника на проведення сертифікації виробництва (сировини, продукції) та здешевлення вартості органічної продукції з метою забезпечення її конкурентоздатності на внутрішньому та зовнішньому ринках. Виконання Програми буде здійснюватись за рахунок коштів обласного бюджету протягом 2015-2020 років і загальна потреба в коштах обласного бюджету складає 1,5 млн гривень.

Обласна програма розвитку агропромислового комплексу Кіровоградської області на 2018-2023 роки також передбачає фінансування екологічних програм. Це стосується фінансової підтримки суб'єктів господарювання в галузі сільського господарства, фізичних осіб у вигляді дотації на площу угідь, на яких проводимуться заходи із збереження та відтворення родючості ґрунтів в розмірі 12 млн грн. Крім цього передбачено фінансову підтримку на зворотній основі у вигляді короткострокових (терміном на 1 рік) та середньострокових (терміном на 3 роки) кредитів надаються суб'єктам господарювання агропромислового комплексу, сільськогосподарським кооперативам, фізичним особам на витрати, пов'язані з виробництвом органічної продукції за рахунок обласного бюджету. Фінансова підтримка надається учасникам на платній та зворотній основі: у розмірі до 200 тис грн терміном на 1 рік та до 500 тис грн терміном до 3 років з відстроченням повернення основної суми зобов'язання до одного року.

Аналогічні програми регіонального рівня прийняті у багатьох областях України та передбачають використання різноманітних фінансових інструментів з метою екологізації сільського господарства та сприяння його сталому розвитку.

Проте, на думку сільськогосподарських товаровиробників, зважаючи на нагальність проблеми, державна підтримка екологізації агросфери є вкрай недостатньою. Пропонується поряд із зазначеними інструментами державної допомоги застосовувати також:

- відміну податку на доходи фізичних осіб при сплаті орендної плати за користування землею для ведення товарного сільськогосподарського органічного виробництва та зниження податкового навантаження на час перехідного періоду в органічному виробництві. Це буде суттєвою конкурентною перевагою, котра зможе забезпечити більший рівень орендної плати власникам органічної землі;

- надання спеціального статусу сертифікованій органічній землі та створення умов довгострокової та стабільної оренди земель під органічним виробництвом;

- впровадження Державної програми по харчуванню органічними продуктами в закладах освіти;

- створення механізму закладам освіти закупівлі місцевих продуктів від органічних фермерів. Розробка спрощеного порядку закупівлі продукції харчування для дітей та підлітків у місцевих органічних агровиробників, особливо у фермерів;

- розробка системи просування споживання органічної продукції за іміджевої, інформаційної та фінансової підтримки, наприклад, соціальна реклама про важливість вживання органічної продукції для споживача й органічного виробництва для сталого сільського господарства та створення соціальних ініціатив для промоції органічних продуктів харчування;

- підтримка кластерних ініціатив і розвиток органічної кооперації [8].

Надзвичайно важливим фінансовим інструментом державної підтримки екологізації аграрної сфери економіки, на наш погляд, є збереження «зеленого тарифу» для виробників біоенергії з альтернативних джерел. Адже ця виплата не лише сприяє екологізації галузі, а й впливає на енергетичну безпеку країни загалом. Так, з 2015 року в Україні були введені в дію об'єкти відновлювальної енергетики, що працюють за

«зеленим тарифом» потужністю 2 943 МВт – з 999 МВт в 2015 році до 3910 МВт в 2019 році. При цьому лише 117 МВт виробляється з сільськогосподарської сировини біомаси та біогазу. На сьогодні в країні встановлені лише 43 біогазові установки потужністю 66 МВт, що є надзвичайно низьким показником. Тому, на наш погляд, зелений тариф стимулюватиме розвитку альтернативних джерел енергії в сільському господарстві.

В Україні «зелений» тариф був законодавчо закріплений лише в 2008 році. На даний момент він регулюється Законом України «Про електроенергетику», а також низкою інших нормативних та підзаконних актів. «Зелений» тариф – це спеціальний тариф, за яким держава закуповує електроенергію по завищеній ціні у підприємств і приватних осіб, що використовують альтернативні джерела енергії.

Відповідно до Закону України «Про внесення змін до деяких законів України щодо забезпечення конкурентних умов виробництва електричної енергії з альтернативних джерел енергії» від 25.04.2019 року [9], «зелений» тариф на електричну енергію, вироблену споживачами, у тому числі енергетичними кооперативами, з енергії сонячного випромінювання, енергії вітру, біомаси, біогазу, з використанням гідроенергії, геотермальної енергії генеруючими установками, встановлена потужність яких не перевищує 150 кВт, встановлюється єдиним для всіх споживачів, у тому числі енергетичних кооперативів, за кожним видом альтернативного джерела енергії.

Законом визначені коефіцієнти «зеленого» тарифу для електроенергії, виробленої з використанням альтернативних джерел енергії (табл.2).

Таблиця 2

Коефіцієнти «зеленого» тарифу для електроенергії, виробленої з використанням альтернативних джерел енергії в сільському господарстві

Table 2

Green tariff coefficients for electricity produced using alternative energy sources in agriculture

Показники	з	з	з	з	з
	01.04.2013 по 31.12.2014	01.01.2015 по 30.06.2015	01.07.2015 по 31.12.2019	01.01.2020 по 31.12.2024	01.01.2025 по 31.12.2029
Електроенергія, вироблена з біомаси	2,30	2,07	2,30	2,30	2,30
Електроенергія, вироблена з біогазу	2,30	2,07	2,30	2,30	2,30

Сформовано автором за даними джерела [9]

Дані таблиці показують, що відповідно до законодавства України на період до 2030 року в аграрному секторі економіки буде збережено «зелений тариф» для електроенергії, виробленої з біомаси та біогазу, на відміну від скорочення тарифів на енергію з інших альтернативних джерел. Він складає 12,39 €/кВт·год.

Разом з цим, необхідно зазначити деякі пропозиції, що вимагають державної підтримки:

- відміна акцизного податку на біодизель та на рідкі біопалива, що є частиною сумішевих моторних палив та відповідають критеріям сталості (при дотриманні науково-обґрунтованого співвідношення між біокомпонентами та іншими складовими);
- створення ринкового механізму торгівлі біопаливом;

- для прозорості ринку здійснювати торгівлю біопаливом через електронну систему торгівлі біопаливом;
- сприяння створенню генеруючих потужностей різних форм власності, в т.ч. на кооперативних засадах в сільському господарстві;
- розробка регуляторних заохочувальних механізмів для впровадження біоенергетичних проектів;
- впровадження освітньої програми з еко-інновацій тощо.

Висновок. Таким чином, вищевикладене дозволяє зробити висновок, що не зважаючи на екологічну політику України в контексті сталого розвитку, державна підтримка екологізації аграрної сфери економіки наразі знаходиться на низькому рівні та потребує вдосконалення, що матиме не лише екологічний ефект, а й економічний та соціальний. Визначено основні інструменти державної підтримки екологізації аграрної сфери економіки за такими групами: пряма державна підтримка (субсидії, дотації, пільгові кредити тощо); непряма державна підтримка (наукові дослідження, консультативно-інформаційні послуги, лабораторні дослідження і т.д.); формування відповідного інституційного забезпечення (сертифікація виробництва та продукції; дотримання вимог щодо наявності у продукції нітратів, застосування пестицидів, агрохімікатів, добрив та ГМО, утилізації відходів).

1. La bio en France de la production a la consommation. URL: <http://www.agencebio.org/>. (дата звернення 15.03.2017).
2. Новак Н.П. Світовий досвід державної підтримки виробництва органічної продукції. *Ефективна економіка*. №6. 2016. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5034>. (дата звернення 19.03.2018).
3. Pohl A. Przyszłość Rolnictwa Ekologicznego w Europie: Jak europejskie Programy Rozwoju Obszarów Wiejskich wspierają rolnictwo ekologiczne? IFOAM EU GROUP. Bruksela, 2009. URL: www.ifoam-eu.org. (дата звернення 09.05.2017).
4. Милованов Є.В. Найкращі світові практики державної підтримки органічного сільськогосподарського виробництва та перспективи для України. *Механізм регулювання економіки*. 2018. № 2. С. 14-33.
5. Урбан І. Хубер Б., Дмитрова К. Можливості державної підтримки для розвитку органічного сільського господарства. Досвід інших країн. Київ: Дослід. ін-т орган. землеробства (FiBL, Швейцарія), Біоінститут (Чеська Республіка), 2013. 122 с.
6. Почкун О., Баськов О. Управління екологічними та соціальними ризиками. *Євроінтеграційні фактори*. URL: <https://bakertilly.ua/news/id46508>. (дата звернення 07.12.2019).
7. Бурляй А.П. *Організаційно-економічні засади екологізації аграрної сфери економіки України: монографія*. Умань. Видавель «Сочинський М.М.», 2019. 348с.
8. Білоусова Н. «Біблія» органічного виробництва: як зміниться ринок після 2 серпня із введенням закону №2496-VIII. Сайт AgroPolit.com. URL: <https://agropolit.com/spetsproekty/577-bibliya-organichnogo-virobnitstva-yak-zminitsya-rinok-pislya-2-serpnya-iz-vvedennyam-zakonu-2496-viii>. (дата звернення 30.06.2019).
9. Закон України «Про внесення змін до деяких законів України щодо забезпечення конкурентних умов виробництва електричної енергії з альтернативних джерел енергії» від 25.04.2019 року. Відомості Верховної Ради (ВВР). 2019. № 23. ст.89.

References

1. La bio en France de la production a la consommation. agencebio, www.agencebio.org/. Accessed 15 Mar. 2017.
2. Novak, N.P. "World experience of state support of organic production." *Efficient economy*, no.6, 2016, www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5034. Accessed 19 Mar.2018.
3. Pohl, A. *Przyszłość Rolnictwa Ekologicznego w Europie: Jak europejskie Programy Rozwoju Obszarów Wiejskich wspierają rolnictwo ekologiczne?* Bruksela, IFOAM EU GROUP, 2009, www.ifoam-eu.org. Accessed 09 May 2017.
4. Milovanov, E.V. "The best world practices of state support of organic agricultural production and prospects for Ukraine." *The mechanism of economic regulation*, no. 2, 2018, pp. 14-33.

5. Urban, I. Huber, B., and K. Dmitrova. *Opportunities for state support for the development of organic agriculture. Experience of other countries*. Kyiv: Experiment. int body. of Agriculture (FiBL, Switzerland), Bioinstitute (Czech Republic), 2013.
6. Pochkun, O., and O. Baskov. "Environmental and social risk management. European integration factors." bakertilly, bakertilly.ua/news/id46508. Accessed 07Dec.2019.
7. Burliai, A.P. *Organizational and economic principles of greening the agricultural sector of the economy of Ukraine: monograph*. Uman. Publisher "Sochinsky MM", 2019.
8. Bilousova, N. "Bible" of organic production: how the market will change after August 2 with the introduction of the law №2496-VIII. Website AgroPolit.com, agropolit.com/spetsproekty/577-bibliya-organi chnogo-virobnitstva-yak-zminitsya-rinok-pislya-2-serpnya-iz-vvedennyam-zakonu-2496-viii. Accessed 30Jun. 2019.
9. "Law of Ukraine "On Amendments to Certain Laws of Ukraine on Ensuring Competitive Conditions for Electricity Production from Alternative Energy Sources" of April 25, 2019." *Information of the Verkhovna Rada (VVR)*, no.23, 2019, pp.89.

УДК 33:631.1

doi: 10.15330/apred.2.16.188-199

Левандівський О.Т.¹, Циріль Т.В.²

ІНВЕСТИЦІЙНА ПРИВАБЛИВІСТЬ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ РЕГІОНУ

¹ДВНЗ "Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника", Міністерство освіти і науки України, кафедра фінансів, м. Івано-Франківськ, вул. Шевченка, 57, 76018, Україна, тел.: 0342752351, e-mail: omelyant@ukr.net

²ДВНЗ "Калуський політехнічний коледж" вул. Б.Хмельницького, 2, м.Калуш, 77303, Україна, тел.: (03472) 6-52-31, e-mail: kpk.kalush@gmail.com

Анотація. У представленій статті уточнено сутність і зміст інвестиційної привабливості сільськогосподарських підприємств регіону. З точки зору теорії позикових коштів, при аналізі ринку капіталу застосовується неокласична методологія, яка досліджує фактори, що визначають попит, пропозицію і рівновагу на ринку.

Відзначено, що інвестиційна привабливість – найважливіший фактор активізації інвестиційної діяльності в сільському господарстві регіону. Інвестиційна привабливість розглядається як комплексна соціально-економічна характеристика об'єкта з об'єктивних і суб'єктивних факторів, що дозволяє інвесторові прийняти рішення про доцільність інвестування.

Виявлено, що оцінку інвестиційної привабливості сільськогосподарських підприємств регіону слід проводити з урахуванням особливостей виробництва, економічного становища, в якому перебуває сільське господарство в даний момент, а також рівня та ефективності державної підтримки. Інвестиційна привабливість містить в собі дві складові: інвестиційний потенціал і інвестиційний ризик, які втілюють в собі цілу низку приватних показників.

Неодмінна умова оптимізації розмірів інвестицій і програмування інвестиційного ефекту відноситься до вдосконалення форм і змісту інвестицій в їх тісному взаємозв'язку.

На основі проведеного дослідження робиться висновок про те, що під дією одних і тих же умов регіону може змінюватися як інвестиційний потенціал, так і інвестиційний ризик. Такий висновок робить поняття «інвестиційна привабливість» основним і представляється нам більш обґрунтованим. Райони, у яких низький потенціал і високий ризик в інвестиційному плані, непривабливі. Але навіть до таких регіонів можуть проявити інтерес інвестори, орієнтовані на інвестиції в вузьку сферу або прийшли на високо ризиковану територію заради того, щоб отримати надприбутки. Так, регіони, у яких найменший ризик, мають найбільший потенціал і навпаки.

Ключові слова: інвестиційна привабливість сільськогосподарських підприємств регіону, інвестиційна діяльність, інвестиційний потенціал, інвестиційний ризик, інвестиції, ринок капіталів, фінансовий ринок, джерела інвестування.

Levandivskyi O.T.¹, Tsyryl T.V.²

INVESTMENT ATTRACTIVENESS OF AGRICULTURAL ENTERPRISES OF THE REGION

¹ Vasyl Stefanyk Precarpathian National University,
Ministry of Education and Science of Ukraine,
Department of finance,
Shevchenko str., 57, Ivano-Frankivsk,
76018, Ukraine,
tel.: 0342752391,
e-mail: omelyant@ukr.net

² SHEI "Kalush Polytechnic College"
B. Khmelnytsky str., 2, Kalush,
77303, Ukraine,
tel.: (03472) 6-52-31,
e-mail: kpk.kalush@gmail.com

Abstract. The presented article clarifies the essence and content of the investment attractiveness of agricultural enterprises in the region. From the point of view of the theory of borrowed funds, the analysis of the capital market uses a neoclassical methodology that examines the factors that determine supply, demand and market equilibrium.

It is noted that investment attractiveness is the most important factor in intensifying investment activity in agriculture in the region. Investment attractiveness is considered as a complex socio-economic characteristics of the object of objective and subjective factors, which allows the investor to decide on the feasibility of investing. It was found that the assessment of investment attractiveness of agricultural enterprises in the region should be carried out taking into account the peculiarities of production, the economic situation in which agriculture is currently, as well as the level and effectiveness of state support. Investment attractiveness contains two components: investment potential and investment risk, which embody a number of private indicators.

An indispensable condition for optimizing the size of investments and programming the investment effect is to improve the forms and content of investments in their close relationship.

Based on the study, it is concluded that under the influence of the same conditions in the region can change both investment potential and investment risk. This conclusion makes the concept of "investment attractiveness" basic and seems to us more reasonable. Areas with low potential and high investment risk are unattractive. But even such regions may be of interest to investors who are focused on investing in a narrow area or have come to high-risk areas in order to make extra profits. Yes, the regions with the lowest risk have the greatest potential and vice versa.

Key words: investment attractiveness of agricultural enterprises of the region, investment activity, investment potential, investment risk, investments, capital market, financial market, sources of investment.

Вступ. В ході вирішення питання про розміщення і ефективне використання інвестицій слід розуміти взаємозв'язок між формою і змістом інвестицій. Це питання в науковій літературі недостатньо висвітлено. Конкретні види інвестицій за джерелами, обсягами і призначенням, тобто об'єктами вкладення, є формами інвестицій. Інвестиції за своїм змістом представляють комплекс економічних відносин, пов'язаних з їх формуванням, напрямком використання і результатом, тобто відношенням між агентами інвестиційного процесу, включаючи державу.

Неодмінна умова оптимізації розмірів інвестицій і програмування інвестиційного ефекту відноситься до вдосконалення форм і змісту інвестицій в їх тісному взаємозв'язку.

Важливо активізувати інвестиційну діяльність аграрного виробництва, оскільки ця діяльність – важливий фактор, за допомогою якого сільськогосподарські підприємства можуть вийти з кризового становища. За допомогою активізації інвестиційних процесів створюються реальні передумови для того, щоб збільшити продуктивність праці, вирішити соціальні проблеми села [1].

Різним аспектам інвестиційної привабливості сільськогосподарських підприємств приділяється постійна увага як науковців, так і спеціалістів-практиків. Значний вклад у вирішення фінансових проблем сільськогосподарських підприємств внесли відомі вітчизняні вчені В. Г. Андрійчук, І. Г. Кириленко, М. І. Кісіль, М. Й. Малік, П. Т. Саблук, М. Я. Дем'яненко та багато інших дослідників. Поряд з тим, питання інвестиційної діяльності сільськогосподарських підприємств залишаються актуальними.

Постановка завдання. Метою статті є визначення ролі інвестиційного потенціалу регіону у діяльності сільськогосподарських підприємств, аналіз чинників, які перешкоджають розвитку інвестиційних відносин, опрацювання напрямів стабілізації механізму інвестування сільськогосподарських підприємств в Україні.

Результати. Розвиток жодного сектора економіки, включаючи і такий, як агропромисловий, не може бути успішним, якщо відсутні необхідні для цього умови - високі темпи і значні масштаби накопичення капіталу [2, 3].

Інвестиційний процес є ключовим фактором розвитку економіки. Тільки при управлінні процесом, пов'язаним з підвищенням інвестиційної привабливості, можливе вирішення завдання економічного розвитку. Кожен крок, кожне дійство в напрямку підвищення інвестиційної привабливості є засобом, що сприяє виходу з кризи, і з цієї причини підвищення інвестиційної привабливості є ключовим питанням поточного моменту [4]. Неможливо дати одне вичерпне визначення поняттю «інвестиції», оскільки воно досить об'ємне і широке [5]. Широке тлумачення слова «інвестиції», яке притаманне чинному українському законодавству, передбачає під цим поняттям всі матеріально-майнові та інші цінності, до яких відносяться і інтелектуальні, вкладені з метою отримання прибутку або досягнення соціального ефекту в різні види діяльності, перш за все в підприємницьку.

За своїм змістом поняття «інвестиції» в залежності від розділу науки або галузі практичної діяльності має свої особливості і трактується по-різному.

Так, інвестиції в макроекономіці – частина сукупних витрат, безпосередньо пов'язаних з одержанням нових засобів виробництва (виробничі або фіксовані інвестиції), а також кошти, вкладені в житлове будівництво і в збільшення товарних запасів. Інакше кажучи, під інвестиціями в макроекономіці розуміють частину валового

внутрішнього продукту, які представляють собою приріст капіталу в економіці, тому що не були спожиті за поточний період.

Теорія виробництва і макроекономіка в цілому мають на увазі під поняттям «інвестиції» процес, який створює новий, додатковий капітал, вкладений в засоби виробництва і людський капітал.

В економічній теорії під інвестуванням розуміється створений новий капітал, тобто інвестування – такий процес, при якому відбувається чистий приріст реального капіталу суспільства.

З точки зору фінансової теорії, інвестування – придбані реальні або фінансові активи, тобто витрати, «проводяться в даний час для того, щоб отримати вигоду в майбутньому».

Класична економічна теорія розглядає ринок капіталів, як і фінансовий ринок, як ринок позикових коштів. Під ціною тут мається на увазі відсоток, який виплачує позичальник.

З точки зору теорії позикових коштів, при аналізі ринку капіталу застосовується неокласична методологія, яка досліджує фактори, що визначають попит, пропозицію і рівновагу на ринку. Встановити рівноважні обсяги попиту та пропозиції інвестованих коштів і рівноважної ціни (процентна ставка) - це основне положення економічної теорії інвестицій.

Під фінансовими інвестиціями слід розуміти вклад коштів в обмін на документально оформлені зобов'язання. Поява фінансових інвестицій послужило утворенню фінансового ринку. Класична модель фінансового ринку укладена в теорії позикових коштів. Завдяки цій теорії може бути аналіз фундаментальних факторів, які складають цей ринок, відстеження закономірності встановлення ринкової рівноваги, ринкових цін (ставок відсотка) і обсягів інвестицій, в першу чергу фінансових.

Будь-які витрати, пов'язані зі створенням нового або відновленням існуючого капіталу, є реальними інвестиціями. Якщо порівнювати поняття «інвестиції» з поняттям «капітальні вкладення», то в поняття «інвестиції» входить більш широке коло економічних відносин. На відміну від централізованої планової економіки в ринковій економіці об'єктивно діють інші критерії, за допомогою яких відбираються інвестиційні проекти, і інша оцінка їх ефективності. У ринковій економіці інвестиційний процес протікає у швидко мінливому середовищі, в якій дії таких факторів, як невизначеність і ризик, найбільш висока. У цих умовах управління інвестиційним циклом має бути високопрофесійним. Розробку інвестиційних програм, які визначають процедуру надання кредитів і гарантій інвесторам, розроблять алгоритм, пов'язаний зі створенням інституціональних структур з інформаційного та технічного сприяння інвестиціям, слід проводити на макро-, мезо- і мікроекономічних рівнях.

Суб'єктами інвестиційної діяльності є інвестори, замовники, користувачі інвестиціями.

Об'єкти інвестиційної діяльності складаються з: новостворюваних і модернізованих основних фондів і оборотних коштів у всіх галузях і сферах народного господарства, цінних паперів, цільових грошових вкладів, науково-технічної продукції, інших об'єктів власності. А також майнових прав і прав на інтелектуальну власність, всіх видів діяльності, не заборонених законом [5].

Інвестиційна діяльність здійснюється виходячи з таких основних принципів:

- органи державної влади і управління, громадські організації, юридичні особи і громадяни не втручаються в інвестиційну діяльність, що не суперечить чинному законодавству;
- добровільність інвестування;

- будь-які інвестори не залежно від того, якою формою власності вони володіють і яким видом діяльності займаються, за винятком випадків, передбачених законодавством, рівноправні;

- учасники інвестиційної діяльності мають рівні права;

- захищеність інвестицій;

- вільний вибір критеріїв при здійсненні інвестиційної діяльності;

- дотримуються права і інтереси громадян, юридичних осіб і держави, охороняються законом в процесі здійснення інвестиційної діяльності.

Інвестори можуть здійснювати спільне інвестування на добровільних засадах. Відносини між суб'єктами інвестиційної діяльності визначає договір (контракт) між ними. Реалізація інвестиційної діяльності залежить від того, які можливості має інвестор, якими є завдання і масштабність програм інвестування. Джерела інвестування складаються з:

- власних фінансових ресурсів і внутрішньогосподарських резервів інвесторів;

- позикових фінансових коштів інвесторів⁴;

- залучених фінансових коштів інвесторів⁵;

- грошових коштів, які централізуються об'єднаннями (союзами) сільськогосподарських підприємств у встановленому порядку;

- інвестиційних асигнувань, які виділені державними бюджетами, місцевими бюджетами і відповідними позабюджетними фондами;

- іноземних інвестицій.

В економічній літературі немає чіткого розмежування джерел фінансування. Слід проводити розмежування між внутрішнім інвестуванням за рахунок коштів сільськогосподарського підприємства (можуть бути власними), позиковими (без участі інвестора) і зовнішніми інвестиціями, які здійснює зовнішній інвестор.

Держава в особі відповідних органів регулює інвестиційну діяльність, проводить інвестиційну політику, спрямовану на соціально-економічний і науково-технічний розвиток, дає гарантії суб'єктам інвестиційної діяльності. Суб'єкти інвестиційної діяльності в особі сільськогосподарських підприємств відповідають за те, щоб всі вимоги законодавства, що діють на території України, а також зобов'язання, передбачені в договорах (контрактах), були дотримані.

Слід зазначити, зважаючи на те, що регіони сьогодні значно диференціюються за соціально-економічними умовами, методологічно доцільно, в першу чергу, розглянути інвестиційну привабливість регіону.

Інвестиційна діяльність на регіональному рівні – рушійна сила соціально-економічного розвитку регіонів і держави, за якою ведеться пильне спостереження регіональними і державними властями.

Найбільш часто поняття інвестиційна привабливість застосовується для того, щоб оцінити доцільність проведення інвестицій в той чи інший проект, вибрати альтернативні варіанти з метою здійснити і визначити ефективність розміщення ресурсів [6].

В економічній літературі існують різні підходи, пов'язані з визначенням, оцінкою і аналізом поняття «інвестиційна привабливість».

Традиційно під інвестиційною привабливістю розуміють умови інвестування, які впливають на інвестора в процесі вибору ним того чи іншого об'єкта інвестування. Об'єктами інвестування можуть бути як окремий проект, так і підприємство,

⁴ Банківські та бюджетні кредити, облігаційні позики та інші кошти.

⁵ Кошти, отримані від продажу акцій, пайові та інші внески членів трудових колективів, громадян, юридичних осіб.

корпорація, місто, регіон та країна в цілому. Незавжди визначити, що їх ставить в один ряд – власний бюджет і власна система управління.

Низка фахівців вважають, що поняття інвестиційна привабливість і поняття інвестиційний клімат тотожні і включають в себе інвестиційний потенціал і інвестиційний ризик.

У той же час це не зовсім точно, так як інвестиційна привабливість – складова інвестиційного клімату. Інвестиційна привабливість – сприйняття конкретним інвестором об'єкта інвестування, в той час як інвестиційний клімат – категорія, яка не залежить від того, яку характеристику дає суб'єкт інвестування, отже, виключаються будь-які суб'єктивні думки. Таким чином, напрошується висновок, що інвестиційна привабливість для різних інвесторів є різною, а інвестиційний клімат для різних інвесторів залишається постійним, і це дає підставу вважати, що інвестиційна привабливість є складовою інвестиційного клімату.

Різноманіття об'єктів і цілей інвестування дозволяє дати класифікацію видів інвестиційної привабливості. Виходячи з рівня об'єкта інвестування, в соціально-економічній системі можна виділити наступні види інвестиційної привабливості: світову (транснаціональну) інвестиційну привабливість (в масштабах всього світу або співдружності країн); національну інвестиційну привабливість⁶; інвестиційну привабливість регіону⁷; інвестиційну привабливість підприємства [7].

Перераховані рівні відрізняються: інвестиційною привабливістю економіки в цілому⁸; інвестиційною привабливістю окремого виробництва (галузі).

Також можна виділити абсолютну інвестиційну привабливість, що представляє собою характеристику одного об'єкта інвестування, і порівняльну інвестиційну привабливість, що представляє собою характеристику об'єкта інвестування в порівнянні з іншими об'єктами інвестування.

Якщо розглядати інвестиційну привабливість регіону, то її можна представити як сукупність, що включає різні об'єктивні ознаки, засоби, можливості і обмеження, що обумовлюють інтенсивність залучення інвестицій в основний капітал регіону.

Згідно з Ю. П. Вітковським, інвестиційна привабливість залежить від стану внутрішнього і зовнішнього середовища осередку інвестування. Структура, кадри, технологія і завдання діяльності організації визначаються внутрішнім середовищем. Для внутрішнього середовища характерні власні характеристики, що визначають її ефективність та інвестиційну привабливість. Однак вона занурена у зовнішнє середовище, основні компоненти якої відрізняються об'єктивністю, тобто стан навколишньої системи не залежить від того, яку оцінку дав потенційний інвестор, і визначається вона виходячи з її соціальних, екологічних та інших параметрів [8].

На думку І. А. Бланка, інвестиційна привабливість прямо залежить від стадії життєвого циклу об'єкта інвестування. Інвестиційно привабливими є підприємства, які знаходяться на стадії «зростання» і «зрілості». На стадії «старіння» підприємства інвестувати недоцільно [9]. Аналізуючи визначення, запропоноване І. А. Бланком, слід виділити дві характеристики інвестиційної привабливості: інвестиційна привабливість – узагальнююча характеристика інвестиційних якостей конкретного об'єкта; інвестиційна привабливість оцінюється конкретним інвестором.

⁶ Інвестиційна привабливість окремої держави.

⁷ В межах окремого регіону: штату, області або іншої внутрішньодержавної територіальної одиниці.

⁸ Світової економіки, регіональної економіки та економіки підприємства.

Таким чином, І. А. Бланк вважає, що фактично оцінка інвестиційної привабливості зводиться до суб'єктивної оцінки конкретного об'єкта інвестування потенційним інвестором.

Окремі науковці мають іншу позицію в розумінні інвестиційної привабливості. Інвестиційну привабливість країни, регіону вони розуміють як систему або поєднання різних об'єктивних ознак, засобів, можливостей, які в сукупності обумовлюють потенційний платоспроможний попит на інвестиції в дану країну, регіон, галузь, підприємство.

Так, Т. Г. Венгуренко, В. В. Плахотнюк і ряд інших авторів інвестиційну привабливість розуміють як систему економічних відносин між суб'єктами господарювання, пов'язану з ефективним розвитком бізнесу та підтриманням його ринкової конкурентоспроможності. Дані відносини визначаються сукупністю показників оцінки різних аспектів діяльності підприємства [10].

З вищевикладеного напрошується висновок про те, що інвестиційна привабливість надзвичайно об'ємне і складне поняття. Інвестиційна привабливість – сукупність об'єктивних (природно-кліматичних, геолого-географічних, трудових, виробничих) і суб'єктивних (економічних, соціальних, культурних, політичних, організаційних, правових, технологічних) факторів, які впливають на думку інвестора вибрати той чи інший об'єкт інвестування.

Оцінюючи інвестиційну привабливість сільськогосподарських підприємств регіону необхідно врахувати особливості його виробництва і те становище, в якому підприємство знаходиться в даний момент, а також рівень і ефективність державної підтримки.

Основними складовими інвестиційної привабливості прийнято виділяти «інвестиційний потенціал», який є кількісною характеристикою інвестиційної привабливості, і «інвестиційний ризик» - його якісна характеристика [6].

В оцінках інвестиційного потенціалу важливо вірно розуміти його економічну сутність. М. І. Кісіль пропонує розглядати поняття інвестиційного потенціалу введення ринку сільськогосподарських земель як максимально можливого обсягу інвестицій, які після завершення формування цього ринку та при сприятливій для інвесторів аграрній політиці й прийнятних для них інвестиційних ризиках будуть за рахунок усіх джерел фінансування додатково спрямовуватися на розвиток виробництва продукції сільського господарства [11].

Інвестиційний потенціал регіону – реальні можливості регіону щодо залученню інвестицій.

На думку Р. Коуз, інвестиційний потенціал регіону – сукупна можливість галузевих непостійних ресурсів, за допомогою яких можливе збільшення капіталоозброєності праці і здатності господарюючих суб'єктів забезпечити в часі стійкий економічний прибуток [12].

Інвестиційний потенціал регіону визначається наступними приватними потенціалами: ресурсно-сировинним, трудовим, інноваційним, інституційним, інфраструктурним, фінансовим, споживчим.

Ресурсно-сировинний потенціал регіону визначається як частина сукупності природних ресурсів, які можуть застосовуватися в даний час і в перспективі, з огляду на економічний і технічний розвиток суспільства і вивченість території. Інтегральний показник даного потенціалу визначається зваженою сумою економічних оцінок окремих компонентів потенціалу. Ринкова спеціалізація регіону та його місце в територіальному поділі праці залежить від ресурсно-сировинного потенціалу регіону, який визначається кількістю, якістю і поєднанням ресурсів. Темпи і зміст регіонального

розвитку залежать від розміщення, умов видобутку і характеру використання природних ресурсів.

Трудовий потенціал складається в якісній і кількісній оцінці робочої сили. До якісних характеристик відноситься група показників, що складається з: рівня професійної підготовки населення, віку, статі, стану здоров'я. Кількісні характеристики включають групу показників, що складається з: загальної чисельності працюючих, середньомісячної оплати праці, кількості безробітних. Демографічний потенціал регіону – складова трудового потенціалу.

Інноваційний потенціал містить у собі групу показників, що включає рівень розвитку науки і впровадження досягнень науково-технічного прогресу (НТП). Важливо, що якщо регіони хочуть розвиватися по інтенсивному шляху, вони повинні використовувати наукові досягнення.

Ступінь розвитку інституційної сфери регіону впливає на ефективність і надійність обміну на товарному, ресурсному і фінансовому ринках. Необхідна умова зростаючої економіки - це високо розвинуті фінансові ринки та інститути. А це говорить про необхідність реформування банківського сектору, розвивати фондовий ринок і інвестиційні інститути, розвивати ринок страхових послуг.

Інфраструктурний потенціал значно впливає на те, яке рішення приймуть інвестори. Інфраструктурний потенціал залежить від наступних критеріїв: економіко-географічного розташування регіону, територіального розміщення, інфраструктурної забезпеченості, розвитку системи комунікацій в регіоні.

Серйозна перешкода для залучення інвестицій в регіоні може виникнути при відсутності інфраструктурної забезпеченості. Завдяки інвестору може розвиватися інфраструктура, але основні комунікації повинні бути вже готові.

Фінансовий потенціал характеризується питомою вагою прибуткових і збиткових сільськогосподарських підприємств регіону. Акцент робиться на рівень прибутковості підприємств, особливо тих, які визначають дохідну складову регіонального бюджету. Також особлива увага приділяється можливостям розвивати соціальний сектор та інфраструктуру регіону.

Споживчий потенціал характеризується платоспроможним попитом. Структура платоспроможного попиту позитивно корелюється з джерелами формування доходів населення. Дослідження, пов'язане з вивченням залежності платоспроможного попиту від рівня доходів населення, визначило диференціацію регіонів за обсягом роздрібного товарообігу на душу населення.

Також слід приділити увагу виробничому і інтелектуальному потенціалам.

Виробничий потенціал відображає рівень валового продукту території, частку збиткових підприємств, рівень виробництва продукції на душу населення, тобто визначає, в якому стані знаходиться виробнича сфера регіону. Важливий момент у формуванні виробничого потенціалу – галузева спеціалізація підприємств регіону та її особливості.

Інтелектуальний потенціал відображає рівень питомої ваги фахівців з вищою освітою.

Друга складова інвестиційної привабливості регіону – інвестиційні ризики. Наявність цих ризиків говорить про те, наскільки неповно буде реалізований інвестиційний потенціал регіону. Регіональні інвестиційні ризики визначаються як неспецифічні (некомерційні) ризики. Вони обумовлені зовнішніми факторами регіонального характеру. Серед таких факторів, в першу чергу, виступають соціально-політична ситуація в регіоні, стан природного середовища та ін.

В економічній літературі описані більше двох десятків видів ризиків, які впливають на інвестиційні процеси регіону. Найголовніший з них – інвестиційний

ризик, який об'єднує різні ризики кожного регіону, які впливають на нього в тій чи іншій мірі.

Фінансовий ризик полягає в загальному балансі заборгованостей, які мають місце між регіоном і центром, а також внутрішньої взаємної заборгованості між підприємствами. Для того щоб визначити незадовільну структуру балансу неплатоспроможних підприємств в ході аналізу фінансових ризиків галузей аграрного сектору, з урахуванням системи критеріїв, слід особливо приділити увагу таким показникам, як коефіцієнт ліквідності і фінансової стійкості [13].

Аналіз економічного ризику галузей аграрного сектору повинен проводитися з урахуванням наступних показників:

- питомої ваги збиткових підприємств за галузями;
- частки галузі у валовому регіональному продукті;
- співвідношення кредиторської та дебіторської заборгованості.

На думку О. Ф. Томчук необхідно врахувати співвідношення між позиковими і власними коштами. Галузеві особливості не дають можливість визначити конкретне значення даного показника. Дане співвідношення, на думку інвесторів, повинно наближатися до нуля і бути менше одиниці [14].

Соціальний ризик регіону полягає у визначенні можливостей для того, щоб створити і розвинути виробництва із залученням нової робочої сили. Оцінка соціального ризику аграрного виробництва регіону повинна проводитися з урахуванням показників, пов'язаних з розвитком інфраструктури регіону, медичним обслуговуванням, станом ринку праці, середньомісячної заробітної платою в галузі, прожитковим мінімумом, екологічним станом регіону.

Доцільно вважати, що інвестиційний ризик в регіоні визначається наступними типами ризиків: екологічний, соціальний, економічний, фінансовий, політичний, законодавчий, кримінальний.

Негативні тенденції в: розвитку регіону, поточній економічній ситуації, фінансово-кредитній діяльності, відображаються в економічних ризиках.

До характерних показників соціального ризику слід віднести: демографічну ситуацію, рівень життя населення, соціальну інфраструктуру, соціальне неблагополуччя. Негативний вплив на інвестиційну привабливість мають: безробіття, страйки, несприятливі умови праці, велика кількість біженців.

В екологічному ризику відображається ймовірність виникнення несприятливих природно-техногенних процесів, які супроводжуються суттєвими екологічними наслідками. У регіонах становить інтерес оцінка величини сумарних екологічних збитків, які виникають при забрудненні окремих еколого-ресурсних компонентів (атмосферного повітря, водних ресурсів, земельних ресурсів, біоресурсів).

Найбільше інвестори проявляють інтерес до інформаційної та економічної безпеки. Розглядаючи кримінальний ризик, враховується рівень замовних вбивств, корупційність владних структур, криміногенна небезпека.

Найважливіша складова інвестиційного ризику – законодавство. Даний показник розраховується з урахуванням як держаних, так і регіональних законів і нормативних актів, а також документів, що регулюють інвестиційну діяльність. Законодавство впливає на інвестиційний ризик, регулює можливості інвестування в різні сфери і галузі, визначає, в якому порядку повинні використовуватися окремі фактори виробництва. Таким чином, законодавство впливає на весь інвестиційний потенціал регіону. Основні напрямки в межах дослідження законодавчого ризику складаються в юридичних умовах інвестування, ступеня розвитку законодавчої бази, наявності механізмів гарантій і захисту інвестицій, порядку використання окремих факторів виробництва.

Важливо враховувати і політичний ризик, оскільки він включає наступні фактори: рівень сепаратизму, співвідношення і поведінку основних правлячих угруповань. Саме від цих чинників залежить, наскільки інвестиційна діяльність буде успішною і прибутковою. Дані показники істотно впливають як на інвестиційний ризик, так і на рівень інвестиційного потенціалу, оскільки інституціональна складова інвестиційного потенціалу прямо залежить від політичної ситуації в регіоні. З цього твердження випливає поділ політичного ризику на екстра-легальний і легально-урядовий. Екстра-легальний політичний ризик включає революції на макрорівні і тероризм як показник мікрорівня. Подібним чином легально-урядовий політичний ризик визначається змінами в інвестиційному законодавстві і торговельному регулюванні. Слід зазначити, що іноземними інвесторами приділяється велика увага саме політичній ситуації в регіоні, а вітчизняними - фінансовим та законодавчим ризикам.

Перераховані вище види ризиків визначають величину інвестиційного ризику регіону. Кожен вид може мати цілу групу показників, наприклад: обсяг виробництва⁹; обсяг інвестиційних ресурсів¹⁰; сумарний обсяг фінансових коштів¹¹; сукупний обсяг капітальних вкладень¹²; соціальний потенціал регіону; рівень життя населення регіону¹³; забезпеченість трудовими ресурсами; соціальна інфраструктура регіону; політична стабільність в регіоні; рівень злочинності¹⁴; безробіття¹⁵; частка незаможного населення¹⁶; екологічний ризик¹⁷.

Виділяючи територіальні інвестиційні пріоритети необхідно орієнтуватися на існуючий розподіл потенціалів і ризиків.

Ще один показник, який характеризується співвідношенням ризику і потенціалу, - особисті вклади населення: чим вищий рівень економічного потенціалу регіону і чим нижчий інвестиційний ризик, тим вищий розмір вкладів населення. Частка накопичених капітальних вкладень та іноземних інвестицій показує тенденцію до зниження в міру зменшення інвестиційного потенціалу регіону. Слід зазначити, що іноземні інвестори часто покладаються на рівень інвестиційного ризику, українські інвестори – на інвестиційний потенціал.

Додатково інвестиційну привабливість можна охарактеризувати групою показників, що складаються з: вигідного транспортно-географічного розташування, сприятливої екологічної ситуації, прогресивної соціально-демографічної структури населення, безпеки вкладення капіталу. Важливе значення має сформована структура господарства, а також наявність команди професіоналів у сфері управління господарськими об'єктами. Інвестиційна привабливість є групою показників, кожен з яких – важлива складова.

Висновки. На основі проведеного дослідження робиться висновок про те, що під дією одних і тих же умов регіону може змінюватися як інвестиційний потенціал, так і інвестиційний ризик. Такий висновок робить поняття «інвестиційна привабливість» основним і представляється нам більш обґрунтованим. Райони, у яких низький потенціал і високий ризик в інвестиційному плані, непривабливі. Але навіть до таких регіонів можуть проявити інтерес інвестори, орієнтовані на інвестиції в вузьку сферу

⁹ Валовий регіональний продукт на душу населення регіону з урахуванням купівельної спроможності.

¹⁰ Сума інвестицій в розрахунку на душу населення регіону.

¹¹ Фінансова забезпеченість регіону на душу населення з урахуванням купівельної спроможності.

¹² Основні фонди галузей економіки (за повною балансовою вартістю) на душу населення.

¹³ Співвідношення середнього доходу на душу населення і середнього прожиткового мінімуму.

¹⁴ Число зареєстрованих злочинів на 100 тис. осіб населення.

¹⁵ Чисельність безробітних в процентному співвідношенні до чисельності економічно активного населення.

¹⁶ Частка населення з доходами нижче величини прожиткового мінімуму.

¹⁷ Викиди забруднюючих речовин в атмосферу від стаціонарних джерел.

або прийшли на високо ризиковану територію заради того, щоб отримати надприбутки. Так, регіони, у яких найменший ризик, мають найбільший потенціал і навпаки.

1. Лученко Ю.М. Стимулювання інвестиційної діяльності в аграрному секторі економіки України: диверсифікація методів та інструментів. *Інвестиції: практика та досвід*. 2018. № 13. С.43-49. URL: <http://www.investplan.com.ua/?op=1&z=6172&i=7> (дата звернення: 2.11.2020).
2. Савіцька Світлана. Оцінка інвестиційного забезпечення розвитку аграрного сектору. Аграрна наука та освіта в умовах євроінтеграції: збірник наукових праць міжнар. наук.-практ. конф. Ч.2. (20-21 березня 2019 р., м. Кам'янець-Подільський). – Тернопіль : Крок, 2019. С.135.-136. URL: http://188.190.33.55:7980/jspui/bitstream/123456789/5652/1/Zb_PDATU_03_2019_p2.pdf#page=135 (дата звернення: 2.11.2020).
3. Однорог М.А. Особливості інвестиційної діяльності в аграрному секторі. *Актуальні проблеми міжнародних відносин*. 2015. вип.126. Ч.2. С.108-115. URL: <http://journals.iir.kiev.ua/index.php/apmv/article/viewFile/2823/2531> (дата звернення: 2.11.2020).
4. Кучеренко Ю. А. Особливості інвестиційної діяльності сільськогосподарських підприємств. *Інвестиції: практика та досвід*. 2018. № 7. С. 82–85. URL: <http://www.investplan.com.ua/?op=1&z=602-Te+same+3&i=15>. (дата звернення: 2.11.2020).
5. Баффетт У. Эссе об инвестициях, корпоративных финансах и управлении компаниями. Пер. с англ. М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. 268 с.
6. Ястребов Ю.Ю. Розробка стратегії розміщення фінансових ресурсів сільськогосподарських підприємств в умовах інтернаціоналізації економіки. *Агросвіт*. 2018. № 20. С. 43-47. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/agrosvit_2018_20_8 (дата звернення: 2.11.2020).
7. Каменєва Т. Інвестиційний сервіс або якою є насправді інвестиційна привабливість України. *Громадська думка про правотворення*. 2020. № 13 (198). С. 4–8. URL: <http://nbuviar.gov.ua/images/dumka/2020/13.pdf>. (дата звернення: 2.11.2020).
8. Вітковський, Ю. П. Мобілізація джерел інвестицій сільськогосподарських товаровиробників та їх інвестиційна на привабливість. *Український журнал прикладної економіки*. 2019. Том 4. № 4. С. 395-401. URL: http://ujae.org.ua/wp-content/uploads/2020/06/ujae_2019_r04_a44.pdf (дата звернення: 2.11.2020).
9. Бланк І.О. Фінансовий менеджмент: [навчальний посібник]. К. : Ельга, 2004. 655 с.
10. Венгуренко Т.Г., Плахотнюк В.В. Аналіз інвестиційної привабливості України. *Бізнес-інформ*. 2020. № 4. С. 103-111. URL: <http://www.business-inform.net> (дата звернення: 2.11.2020).
11. Кісіль, М. І. Інвестиційний потенціал сільського господарства та його земельної складової. Фінансово-кредитний механізм розвитку економіки та соціальної сфери : матеріали II Міжнар. наук.-практ. інтернет-конф. (24-25 жовт. 2019 р.). Кропивницький : Ексклюзив-Систем, 2019. С. 66-69. URL: <http://dspace.kntu.kr.ua/jspui/handle/123456789/9528> (дата звернення: 2.11.2020).
12. Коуз Р. Фирма, рынок и право / Пер. с англ. М.: Новое издательство, 2007. 224 с. URL: <http://www.library.fa.ru/files/Coase.pdf> (дата звернення: 2.11.2020).
13. Бездітко О. С. Класифікація ризиків сільськогосподарських підприємств з метою вибору інструментів управління ними. *Наукові горизонти*. 2019. № 3. С. 64-71. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vzhnau_2019_3_10 (дата звернення: 2.11.2020).
14. Томчук О. Ф. Методичні аспекти аналізу позикового капіталу сільськогосподарських підприємств. *Науковий вісник Ужгородського національного університету : серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство. голов. ред. М. М. Палінчак*. Ужгород: Гельветика, 2019. Вип. 27 № Ч. 2. С. 76-83. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvuumevcg_2019_27\(2\)_16](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvuumevcg_2019_27(2)_16). (дата звернення: 2.11.2020).

References

1. Luchenko, Y. M. "Stimulation of investment activity in the agricultural sector of the Ukrainian economy: diversification of methods and tools." *Investments: practice and experience*, no.13, 2018, pp.43-49, www.investplan.com.ua/?op=1&z=6172&i=7. Accessed 2 Nov. 2020.
2. Savitskaya, Svetlana. "Assessment of investment support for the development of the agricultural sector." *Agricultural science and education in the context of European integration: a collection of international scientific papers. scientific-practical conf. Part 2. (March 20-21, 2019, Kamyanets-Podilsky)*. Ternopil: Krok, 2019, pp.135.-136. Accessed 2 Nov. 2020.
3. Odnorog, M. A. "Features of investment activity in the agricultural sector." *Current issues of international relations*, issue.126, 2015, Part 2, pp.108-115, journals.iir.kiev.ua/index.php/apmv/article/viewFile/2823/2531. Accessed 2 Nov. 2020.

4. Kucherenko, Y.A. "Features of investment activities of agricultural enterprises." *Investments: practice and experience*, no.7, 2018, pp. 82–85, www.investplan.com.ua/?op=1&z=602– Same 3 & i = 15. Accessed 2 Nov. 2020.
5. Buffett, W. *Essays on investment, corporate finance and corporate governance*. Moscow, Alpina Business Books, 2005.
6. Yastrebov, Y.Y. "Development of a strategy for allocating financial resources of agricultural enterprises in the context of internationalization of the economy." *Agrosvit*, no.20, 2018, pp. 43–47. Vernadsky National Library, nbuv.gov.ua/UJRN/agrosvit_2018_20_8. Accessed 2 Nov. 2020.
7. Kameneva, T. "Investment service or what is really the investment attractiveness of Ukraine." *Public opinion on lawmaking*, no.13, 2020, pp. 4–8. NBUVIAP, nbuviap.gov.ua/images/dumka/2020/13.pdf. Accessed 2 Nov. 2020.
8. Vitkovsky, Y. P. "Mobilization of sources of investment of agricultural producers and their investment attractiveness." *Ukrainian Journal of Applied Economics*, vol. 4, no. 4, 2019, pp. 395-401, ujae.org.ua/wp-content/uploads/2020/06/ujae_2019_r04_a44.pdf. Accessed 2 Nov. 2020.
9. Blank, I.O. *Financial management*. Kyiv: El'ga, 2004.
10. Vengurenko, T.G., and V.V.Plakhotnyuk. "Analysis of investment attractiveness of Ukraine." *Business inform*, no.4, 2020, pp. 103–111, www.business-inform.net. Accessed 2 Nov. 2020.
11. Kisil, M.I. "Investment potential of agriculture and its land component." *Financial and credit mechanism of economic and social development: materials of the II International. scientific-practical internet conference (October 24-25, 2019)*. Kropyvnytskyi: Exclusive-Systems, 2019, pp. 66-69. KNTU, dspace.kntu.kr.ua/jspui/handle/123456789/9528. Accessed 2 Nov. 2020.
12. Coase, R. *Firm, market and law*. Moscow: New publishing house, 2007. library.fa, www.library.fa.ru/files/Coase.pdf. Accessed 2 Nov. 2020.
13. Bezditko, O.E. "Classification of risks of agricultural enterprises in order to select tools for their management." *Scientific horizons*, no. 3, 2019, pp. 64–71. Vernadsky National Library, nbuv.gov.ua/UJRN/Vzhnau_2019_3_10. Accessed 2 Nov. 2020.
14. Tomchuk, O.F. "Methodical aspects of the analysis of loan capital of agricultural enterprises." *Scientific Bulletin of Uzhhorod National University: Series: International Economic Relations and the World Economy*, issue 27, 2019, pp. 76-83. Vernadsky National Library, [nbuv.gov.ua/UJRN/Nvuumevcg_2019_27\(2\)_16](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvuumevcg_2019_27(2)_16). Accessed 2 Nov. 2020.

УДК 657:338.124

doi: 10.15330/apred.2.16.199-210

Малецька О.І., Прокопишин О.С., Мирончук З.П.

ОБЛІКОВА ІНФОРМАЦІЯ У СИСТЕМІ ФОРМУВАННЯ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Львівський національний аграрний
університет,
Міністерство освіти і науки України,
кафедра обліку та оподаткування,
вул. В.Великого, 1, м.Львів
80381, Україна,
тел.: 0973303771,
e-mail: lnau-oblik@ukr.net

Анотація. Стаття спрямована на визначення методології формування системи антикризового управління персоналом аграрних підприємств. Досліджено методику аналізу обліку кадрів, їх тестування, виявлено професійно-кваліфікаційні характеристики, відповідності професійних навиків окремих працівників їхнім посадам з метою збільшення ефективності використання персоналу підприємства.

Крім того було обґрунтовано, що для сільського господарства, яке займає останні місця у питаннях впровадження прогресивних форм організації праці та управління виробничим

процесом, адаптація сучасного досвіду менеджменту, і особливо для управління людьми, сьогодні є вкрай необхідним і актуальним. Одним із таких нових підходів є перетворення працівників відділів кадрів на менеджерів по управлінню людськими ресурсами – HR-менеджерами.

Визначено головні закономірності, позитивні, що сприяють досягненню цілей державної політики зайнятості і негативні, що перешкоджають їх досягненню. Автори відмітили, що тенденції процесів відтворення системи обліку робочих місць залишаються невизначеними закономірності і тенденції відтворення системи робочих місць вітчизняних підприємств та економіки загалом та не реалізуються резерви підвищення ефективності зайнятості за рахунок підвищення обґрунтованості державної політики сприяння створенню робочих місць та поширення моделей господарської поведінки, орієнтованих на розширене інтенсивне відтворення системи робочих місць

Встановлено, що антикризове управління персоналом є важливою складовою управління підприємством і має значний вплив на ефективність його господарської діяльності.

Ключові слова: антикризове управління, облікова інформація, персонал, аграрне підприємство, робоче місце, фактори успіху.

Maletska O.I., Prokopyshyn O. S, Myronchuk Z.P.

ACCOUNTING INFORMATION IN THE SYSTEM OF FORMATION OF ANTI-CRISIS MANAGEMENT OF PERSONNEL OF AGRICULTURAL ENTERPRISES

Lviv National Agrarian University,
Ministry of Education and Science of Ukraine,
Department of Accounting and Taxation
V.Velykoho Street1, Lviv
79008, Ukraine
tel.: 0973303771,
e-mail: lna-u-oblik@ukr.net

Abstract. The article is aimed at determining the methodology formation of the system crisis management personnel of agricultural enterprises. The method of personnel analysis, their testing, professional qualification characteristics, compliance professional skills individual employees with their positions in order to increase the efficiency the personnel of the enterprise are studied.

In addition, it was argued that for agriculture, which occupies the last place in the implementation of progressive forms labor organization and production process management, adaptation of modern management experience, and especially for people management, is extremely necessary and relevant today. One such new approach is the transformation of HR staff into HR managers.

The main regularities are identified, positive, which contribute to the achievement of the goals of the state employment policy, and negative, which hinder their achievement. The authors noted that the trends of the process of reproduction of the system of jobs remain uncertain patterns and trends of reproduction of the system of jobs of domestic enterprises and the economy in general and do not realize reserves to increase employment efficiency by increasing the validity of state policy to create jobs and dissemination of models of economic behavior focused on the expanded intensive reproduction of the workplace system.

It is established that anti-crisis personnel management is an important component of enterprise management and has a significant impact on the efficiency of its economic activity.

Key words: crisis management, accounting information, personnel, agricultural enterprise, workplace, success factors.

Вступ. Нові економічні умови становлення ринкового механізму у перехідний період дозволили призвели до того, що значна частина сільськогосподарських підприємств, внаслідок загальноекономічної кризи, виявилися неспроможними в економічному відношенні та постали перед загрозою банкрутства. При низькій

ефективності підприємницької діяльності, важко говорити про швидкі та позитивні зміни щодо підвищення ефективності використання персоналу, підвищення його якісних характеристик.

Антикризове управління у провідних підприємствах країн із розвинутою ринковою економікою є невід'ємним елементом єдиної системи управління підприємством і являє собою систему заходів, спрямованих не тільки на вихід підприємства з кризи, але й запобігання входження в таку ситуацію. Специфіка антикризового управління сільськогосподарських підприємств в Україні полягає у тому, що більшість з них мають потребу в антикризовому управлінні одночасно із радикальними та непередбачуваними змінами в економіці країни.

Постановка завдання. Сьогодні госпро постає питання необхідності формування ефективної облікової інформації у системі антикризового управління персоналом підприємств. Саме процес виникнення криз на підприємстві та пов'язані з цим труднощі зумовлюють розробку системи антикризового управління персоналом на підприємстві.

Результати. У системі інформаційного забезпечення антикризового управління облік посідає одне з головних місць. Метою бухгалтерського обліку є забезпечення керівництва підприємства та інших фахівців відповідних структурних підрозділів необхідною, повною, вірогідною, оперативною та достовірною економічною інформацією про господарські процеси, стан та використання ресурсів підприємства, розрахункові взаємовідносини з покупцями, постачальниками, персоналом, бюджетом, результати діяльності та рух грошових коштів для обґрунтованого прийняття поточних та довгострокових управлінських рішень. Формування на підприємстві підрозділу антикризового управління полягає у завчасному формуванні групи, члени якої повинні швидко реагувати на події, передбачати появу небажаних тенденцій, контролювати технічні й економічні наслідки діяльності підприємства. [4].

Група фахівців може бути виділена в окремий підрозділ, який підпорядковується безпосередньо керівникові, або отримати статус консультативного органу. Критерієм відбору до групи повинні стати такі властивості: досвід практичної діяльності на підприємстві, здатність до аналітичного розуміння, швидка реакція на зміну ситуації, хороша комунікабельність, вміння вирішувати конфліктні ситуації тощо.

На основі досліджень можемо сформулювати такий перелік пріоритетів та завдань антикризового управління персоналом аграрних підприємств (рис.1).

Формування ефективної організаційної структури спричинено відповідною нестабільністю зовнішнього середовища та поступальним розвитком самого підприємства. В умовах жорсткої конкуренції, завершального етапу трансформації економіки та необхідності застосування постулатів антикризового управління важливим є формування організаційної структури, для якої характерною буде стійкість, маневреність, гнучкість, оптимальність, ефективність.

Облікова оцінка потреби в кадрах має проводитися періодично (щомісяця), і полягає в дослідженні внутрішнього кадрового потенціалу, визначенні вакантних посад, формуванні штатних розписів, вирішенні проблем найму і відбору кадрів. Дослідження й оцінка персоналу полягає у розробленні та застосуванні методик аналізу кадрів, їх тестуванні, виявленні професійно-кваліфікаційних характеристик, відповідності професійних навиків окремих працівників їхнім посадам з метою збільшення ефективності використання персоналу підприємства.

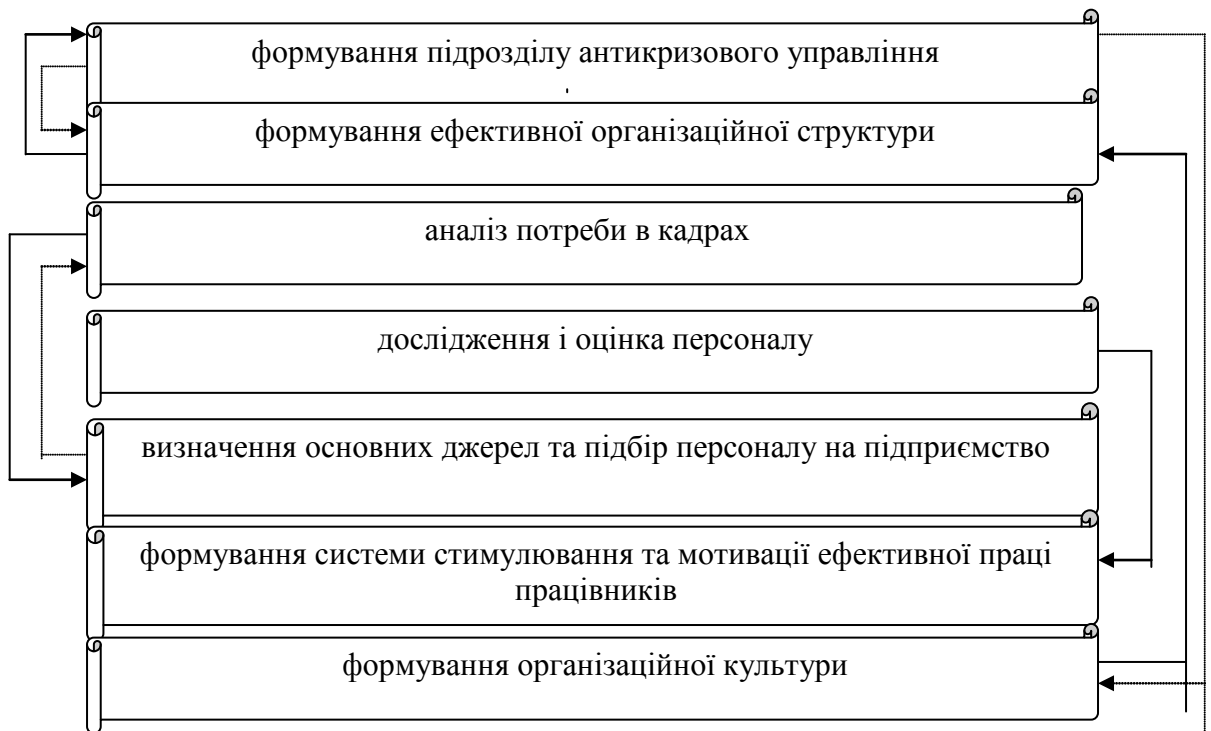


Рис. 1. Пріоритети та завдання антикризового управління персоналом для аграрних підприємств.

Fig. 1. Priorities and tasks of anti-crisis personnel management for agricultural enterprises.

Визначення основних джерел і підбір трудових ресурсів на підприємство передбачає проведення кадрового маркетингу на основі прогностичних даних про потребу в кадрах та комплексу якостей, якими вони повинні володіти. Ефективний пошук та підбір кадрів проводиться такими способами:

- пошуком перспективних студентів, які проходять тестування, випробувальний термін та подальше навчання поєднують із частковою зайнятістю на підприємстві;
- співпрацею із державною службою зайнятості;
- використанням приватних фірм, які надають послуги по підборі і підготовці кадрів певної спеціальності та кваліфікаційного рівня.

Формування системи стимулювання та мотивації ефективної праці працівників. Складність трансформаційного процесу економіки України, високий рівень реального безробіття, низька заробітна плата та систематичні затримки в її виплаті на більшості підприємств, високий відсоток громадян України, які працюють за її межами, дозволяють вважати, що основним стимулом, все-таки, є матеріальний інтерес. Однак, не потрібно відкидати і світовий досвід морального стимулювання, хоча в Україні він не є ключовим. Антикризове управління персоналом передбачає ретельний аналіз існуючої системи мотивації праці та встановлення оптимального рівня оплати праці для ефективного використання персоналу.

Формування організаційної культури поряд із виробничою потужністю, технологією, моральним зношуванням основних виробничих фондів, персоналом є одним із важливих чинників ефективної діяльності підприємства. Організаційна культура виступає як умовна система, що складається з набору принципів і стандартів,

що визначають взаємодії й узгодженість членів колективу, управлінської ланки, структурних підрозділів і ключових чинників розвитку підприємства.

Організаційна культура підприємства — це набір специфічних, характерних для конкретного об'єкта формалізованих і неформалізованих правил, сформованих загальними цінностями, місією, оточенням, яким підкоряється і відповідно до яких функціонує все підприємство [5].

Безперечно, організаційна культура є об'єктом вивчення та вдосконалення антикризового управління, але на вітчизняних підприємствах ця проблема перебуває на другому плані, оскільки більш важливими є зменшення плинності кадрів, підбір висококваліфікованих спеціалістів і збільшення ефективності використання персоналу.

Можна ще раз наголосити, що антикризове управління персоналом є важливою складовою управління підприємством і має значний вплив на ефективність його господарської діяльності.

Одним із важливих заходів попередження кризових ситуацій щодо використання персоналу є планомірне здійснення заходів на підприємстві щодо усунення невідповідності між фактичним і необхідним складом персоналу за рівнем освіти та професійної підготовки. Цей елемент, у зв'язку з незадовільним станом використання персоналу, на наш погляд, повинен визначатися як за фахівцями з вищою освітою, так і за висококваліфікованими робітничими кадрами. Такий підхід дозволить, на нашу думку, відобразити не тільки додаткову потребу у певній кількості працівників для заміщення нових створюваних робочих місць, але й враховувати потребу підприємства у зміні якісних характеристик персоналу на укомплектованих робочих місцях, що досить важливо в умовах запровадження інноваційно-інвестиційної моделі розвитку економіки.

Так, наприклад, поруч з частковою заміною практиків, може бути передбачено підвищення кваліфікації практиків чи професійна перепідготовка працівників, рівень підготовки яких не відповідає потрібному рівню або профілю освіти, а також планомірне переміщення працівників, які мають потрібний рівень та профіль освіти, але зайняті на робочих місцях, що не відповідають цьому рівню та профілю.

Можна визначити наступні складові додаткової потреби в персоналі для сільськогосподарського підприємства: приріст чисельності працівників у плановому періоді; чисельність працівників, необхідних на заміщення вакантних посад та вільних робочих місць; чисельність необхідних працівників унаслідок призову до лав Збройних Сил України, вибуття жінок у відпустку у зв'язку з вагітністю, пологами і для догляду за дитиною; чисельність тих, хто потрібний на компенсацію вибуття працівників внаслідок природних причин; чисельності тих, хто потрібний на компенсацію вибуття персоналу внаслідок плинності кадрів; чисельності фахівців з вищою освітою, які необхідні на часткову заміну практиків на посадах фахівців; чисельності тих, хто потрібний для компенсації працівників у зв'язку з їх вступом до навчальних закладів.

Основні чинники, які впливають на потребу у персоналі можна розділити за формами прояву; за тривалістю дії; за строками можливого використання; за організаційно-господарчими рівнями (рис. 2).

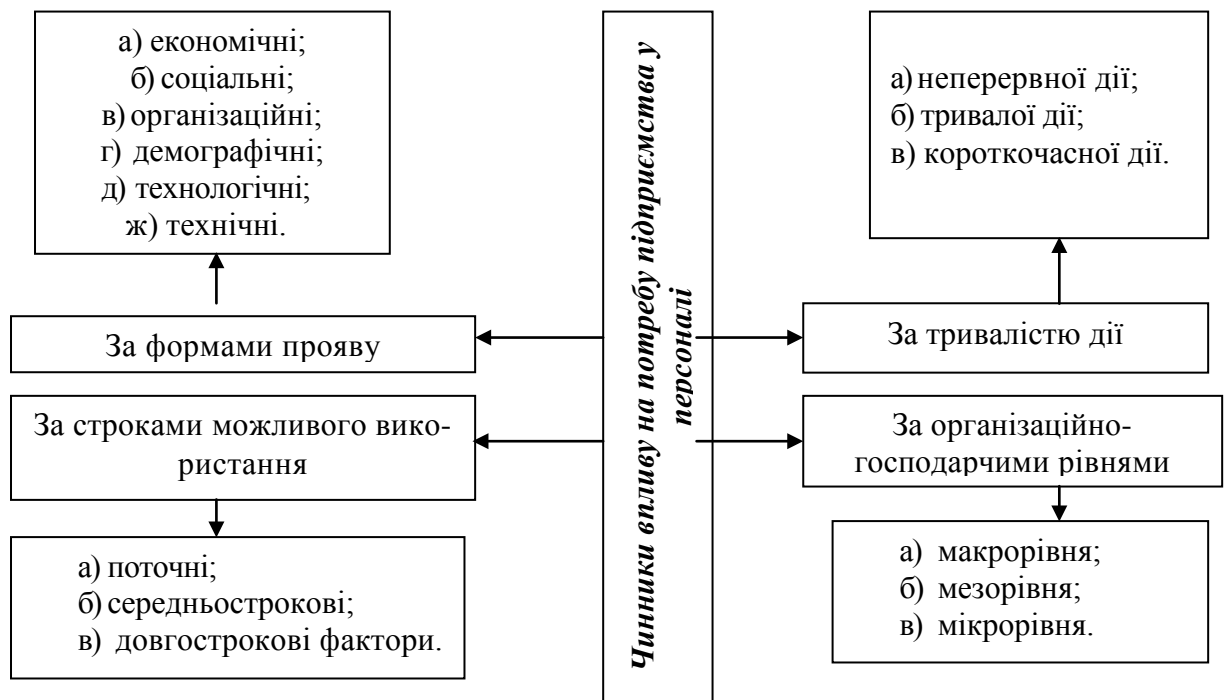


Рис. 2 Чинники, які слід врахувати при визначенні потреби підприємства у персоналі.

Fig. 2. Factors that should be considered in determining the needs of enterprise staff.

В даний час теорія і практика налічує ряд методів прогнозування і планування потреби в персоналі, однак, кожний із цих методів має свої переваги, недоліки і межі застосування. Одні є універсальними, інші використовуються лише в окремих видах економічної діяльності. Тільки у закордонних країнах для отримання різного типу прогнозів нині використовується близько ста методів. Всі запропоновані на теперішній час методи можна класифікувати за ступенем охоплення причинних зв'язків, динаміки процесів, за використанням математичного інструментарію та за часовим лагом – родом прогнозування (табл. 1).

Аналіз методів обчислення, які використовуються, дозволяє зробити висновок про те, що кожен з них, поряд з позитивними сторонами, має ряд недоліків, неповною мірою враховує характер змін кількості персоналу під впливом цілої низки нормативно-правових економіко-організаційних та науково-технічних факторів, які визначають перспективу розвитку відповідного виду економічної діяльності.

Підвищення обґрунтованості прогнозування і планування потреби в персоналі викликає необхідність використання комплексного системного підходу, який ґрунтується на виявленні впливу низки факторів розвитку окремого виду економічної діяльності на перспективну чисельність робітників та фахівців з вищою освітою. Тому ми поділяємо точку зору тих дослідників, які стоять на позиції комплексного підходу в плануванні та прогнозуванні потреби в персоналі, що дозволяє досягти оптимальної збалансованості ресурсів праці з потребами в персоналі [4].

Вибір конкретного методу і способу розрахунку залежить від ступеню підготовленості працівників служб управління персоналом підприємств, зайнятих плануванням потреби у персоналі, характеру розв'язуваних завдань і надійності інформаційного забезпечення менеджменту персоналу.

Таблиця 1

Методи визначення прогнозованої потреби у персоналі в залежності від тривалості періоду

Table 1

Methods for determining the projected need for staff depending on the length of the period

Методи визначення потреби у працівниках	Прогнозовані періоди	
	Річний	Довгостроковий
За ступенем охоплення причинних зв'язків:		
А) метод укрупнених розрахунків	-	X
Б) екстраполяція	-	X
В) метод найменших квадратів	-	X
Г) кореляційний	X	X
Д) метод регресії	-	X
Е) вірогіднісні розрахунки	-	X
За ступенем врахування динаміки процесів:		
А) за коефіцієнтом насиченості	X	X
Б) штатно-нормативний метод	X	X
В) номенклатури посад	X	X
Г) структурно-нормативний	X	X
Д) штатний метод	X	-
За використанням логічно-математичного інструментарію:		
А) логічні методи загального характеру (аналогій, експертних оцінок, індукція та дедукція, аналіз і синтез)	-	X
Б) метод балансів	X	X
В) економіко-математичне	-	X

Позначка "х" означає прийнятність методу для визначення потреби у працівниках

Діяльність будь-якого суб'єкта господарювання, як правило, спрямована не тільки на його поточне функціонування, але й на перспективу. Саме з огляду на неї розробляється стратегія подальшого розвитку. Особливо велику роль відіграє стратегічне планування в сучасних нестабільних умовах господарювання, спричинених переходом економіки України до ринкових відносин, які передбачають, що кожен суб'єкт підприємницької діяльності сам відповідає за прийняті рішення. Тому велика увага приділяється правильності вибору її перспективних напрямів, одним із яких може бути "відтворення системи робочих місць" (рис 3).



Рис. 3. Схема впливу відтворення системи робочих місць на ефективність використання персоналу

Fig. 3. The scheme of influence of reproduction of system of workplaces on efficiency of use of the personnel

Процеси відтворення системи робочих місць визначають масштаби та організаційно-технічні параметри сфери докладання праці, відповідно, визначають потенціал економіки щодо забезпечення зайнятості населення. Масштаби системи робочих місць на макроекономічному рівні виступають визначальним чинником повноти зайнятості, а структура робочих місць втілює власне виробничі чинники її ефективності і раціональності. Відповідно, будь-яка політика зайнятості має ґрунтуватись на розумінні закономірностей відтворення системи робочих місць всіх рівнів (від підприємства до національної економіки), на моделюванні залежностей, що опосередковують зв'язки між процесами створення (виведення) робочих місць, змінами параметрів їх використання і рівнем повноти та ефективності зайнятості.

Для визначення цілей та важелів державної політики зайнятості щодо сприяння створенню та поліпшенню структури робочих місць необхідно визначити головні закономірності, позитивні (такі, що сприяють досягненню цілей державної політики зайнятості) і негативні (такі, що перешкоджають їх досягненню) тенденції процесів відтворення системи робочих місць залишаються невизначеними закономірності і тенденції відтворення системи робочих місць вітчизняних підприємств та економіки загалом та не реалізуються резерви підвищення ефективності зайнятості за рахунок підвищення обґрунтованості державної політики сприяння створенню робочих місць та поширення моделей господарської поведінки, орієнтованих на розширене інтенсивне відтворення системи робочих місць

На тих підприємствах, де розширення масштабів сфери докладання праці супроводжується збільшенням резервів зростання чисельності за рахунок усунення простоїв обладнання і устаткування робочих місць протягом зміни формується екстенсивний тип розширеного відтворення системи робочих місць — чисельність

зайнятих та кількість фізичних робочих місць на підприємствах зростає без використання наявних резервів розширення сфери докладання праці на існуючих фізичних робочих місцях, за рахунок покращення їх завантаження протягом зміни. Відповідно в процесі розширення сфери докладання праці показники використання робочих місць за часом не покращуються, а погіршуються. Такий тип відтворення свідчить про формування на підприємстві і паралельне функціонування двох секторів робочих місць — застарілого із низькою ефективністю використання наявних фізичних робочих місць для розширення сфери докладання праці і нового, де забезпечується кращий рівень використання наявних фізичних робочих місць для розширення сфери докладання праці. Таким чином, сектор застарілих робочих місць виконує подвійну функцію — забезпечення бажаного рівня виробничої потужності підприємства (хоча і знижують середній рівень ефективності праці) і утримання надлишкової чисельності персоналу, динаміка якої не відповідає зміні питомої технологічної трудомісткості продукції та динаміці її обсягів [2].

Для сільського господарства, яке несправедливо займає останні місця у питаннях впровадження прогресивних форм організації праці та управління виробничим процесом, адаптація сучасного досвіду менеджменту, і особливо для управління людьми, сьогодні є вкрай необхідним і актуальним. Одним із таких нових підходів є перетворення працівників відділів кадрів на менеджерів по управлінню людськими ресурсами – HR-менеджерами.

HR-менеджер (від англ. human – людський і resource – ресурс) в умовах сучасного ринку праці - доволі не проста фігура в складній рольовій грі жорстокого ринку. Кадровик учора й менеджер сьогодні – це дві різні особистості, це дві різні епохи. Нині управління людськими ресурсами – головна функція будь-якої організації. HR-фахівці повинні гнучко й актуально враховувати у своїй роботі миттєві зміни в політиці підприємства - від технократичного підходу до визначення майбутніх потреб людей і розвитку їхнього потенціалу.

Здавалося б, сучасний ринок випускників вищих навчальних закладів дає достатню кількість молодих фахівців. Проте власнику сільськогосподарського підприємства дуже важливо не помилитися у виборі, який далекий від професійного підбору працівників і наймі менеджера якраз для забезпечення підприємства кадрами. Важливо застрахуватися від HR-«фахівця», який ледь опанував теоретичну основу своєї майбутньої професії і, крім умовно-поверхневого знання кількох імен і назв методик, передусім, не знає, як побудувати стосунки із своїми близькими, рідними, колегами тощо. Чи не зашкодить такий фахівець? Адже майстерність маневрувати у вирі людських емоцій можна впевнено назвати вродженою компонентою і впливом виховання сім'ї та першого соціального оточення.

Отож, варто врахувати та прорахувати інвестиційну доцільність “роздування” штату фахівців із роботи з персоналом. Щоб обіймати посаду фахівця у сфері управління людськими ресурсами, варто також мати досвід роботи, а для управлінських посад, посад трудових арбітрів і спеціалістів з примирення сторін це є обов'язковою вимогою. Тому багато хто з роботодавців при заміщенні посад у сфері управління персоналом надають перевагу тим кандидатам, які під час навчання у вузах пройшли стажування або практику на відповідних посадах.

До початку роботи слід вирішити такі питання: - що конкретно повинен робити HR-фахівець; - якими компетенціями та повноваженнями управлінець готовий поділитися з ним; - чи HR-фахівець буде “буфером та громовідводом” від вічних запитань, проблем, незадоволень зарплатою від працівників, чи він буде “адаптером” планування, організації, впровадження кадрової, мотиваційної політики. Після того як управлінець з'ясував параметри функціонального навантаження потенційного

спеціаліста, слід врахувати загальну кількість персоналу та тенденції до змін у колективі: як кількісні, так і якісні. Вважається, що для одного HR-фахівця оптимальним є підприємство зі штатом до 130 осіб штатних одиниць. При ритмічно організованій роботі та ефективному використанні часу HR-фахівець встигає якісно виконати свою роботу [5].

Основними проблемами, які супроводжують появу HR-менеджера є:

✓ конфлікт інвестицій в HR-відділ та виробництво чи інший основний вид діяльності компанії: HR-фахівці переконують керівників у необхідності вкладання коштів у навчання персоналу, в той час, коли пріоритетним для компанії прийнято вважати інвестиції в обладнання чи нерухомість;

✓ конфлікт інтересів: замість того, щоб докласти зусиль і віднайти компроміс подолати напругу та усунути спротив колективу, HR-фахівці часто перевтілюються в імпровізованих представників профспілки та відстоюють позицію працівників;

✓ нерідко виникає проблема у сприйнятті HR-фахівця персоналом, оскільки молодим HR-менеджерам доводиться працювати з різними віковими категоріями працівників, а подекуди набагато старшими від них.

У зв'язку із цим, для ефективної організації роботи HR-менеджера на підприємстві слід провести низку заходів, а саме: перевірити рекомендаційні листи та автобіографічну інформацію HR-фахівця, звернувши увагу на сімейний стан та громадську активність; акцентувати увагу HR-фахівця на тому, що управління персоналом - це поєднання мистецтва та точної науки; залучити HR-фахівця до формування річного бюджету на навчання та розвиток персоналу.

Крім цього слід відмітити, що вводючи посаду HR-фахівця і приймаючи на неї конкретну людину важливо, щоб вона відповідала особливим вимогам (рис. 4).

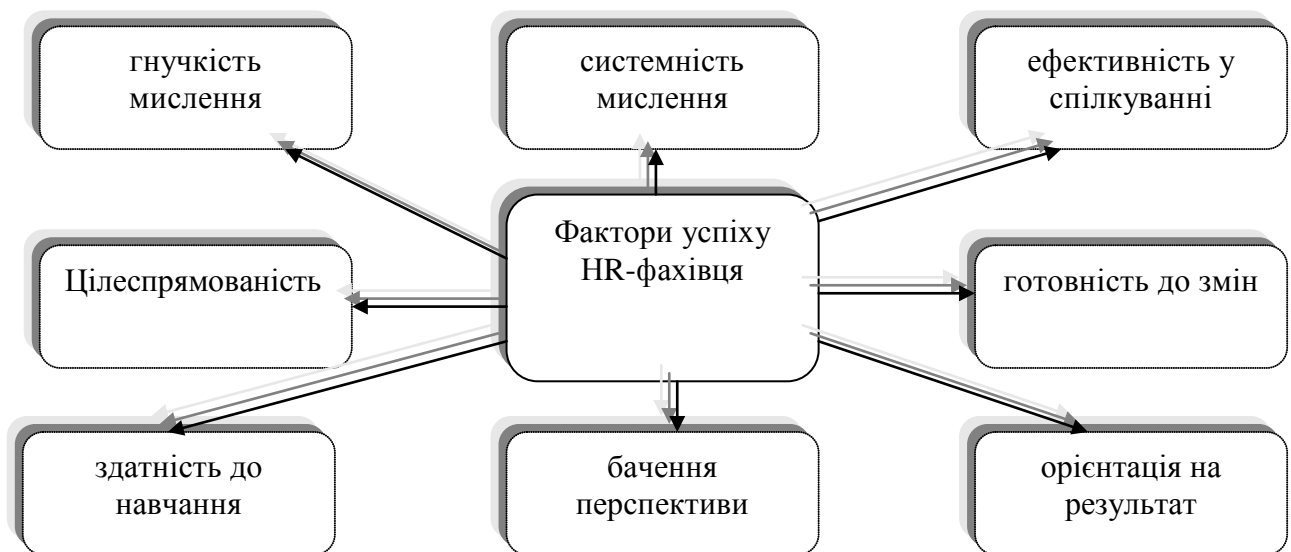


Рис. 4. Фактори успіху HR-фахівця.
Fig. 4. Success factors of HR-specialist.

Фахівці з управління людськими ресурсами повинні вміти: працювати з людьми, які мають різний рівень культури, освіти, різний життєвий та професійний досвід; діяти рішуче, неупереджено й справедливо; вміти переконувати людей; діяти за умов психологічного тиску.

Слід пам'ятати, що беручи на роботу HR-менеджера, керівник звільняє себе від необхідності витратити час на підбір персоналу. Звичайно, іноді виникає думка, що керівник підприємства сам міг би знайти кращого працівника без HR-менеджера, щоб

заповнити відкриту вакансію, оскільки ліпше ознайомлений і з її специфікою та кваліфікаційними вимогами. Проте HR-менеджер – це особа, відповідальна не лише за підбір персоналу, а й за його навчання та оцінку. Отже, наймаючи його, керівник може цілком приділити увагу стратегії своєї компанії.

Висновки. Підвищення ефективності управління персоналом продиктований вимогами сучасності як інформаційне забезпечення управління персоналом. Дієве антикризове управління спирається на облікову інформацію, зміст якої та терміни подання залежать від стадії кризової ситуації, в якій знаходиться підприємство. Сучасному зовнішньому середовищу, в якому працюють вітчизняні підприємства, властивий високий динамізм. Процеси ринкової трансформації в Україні та підвищення конкуренції викликають необхідність швидкого та гнучкого реагування підприємств на зміни у ринковому середовищі. За таких умов традиційні системи управління виробництвом не забезпечують адекватного реагування і вимагають використання сучасних концепцій, методів та інструментів управління підприємством, а також інформаційних технологій, технічних засобів та програмного забезпечення. В цьому аспекті набувають актуальності проблеми якісного інформаційного забезпечення управління підприємством і усіма його складовими, особливо персоналом.

1. Андрійчук В.Г. Теоретико-методологічне обґрунтування ефективності виробництва // Економіка АПК. 2005. С. 53-63.
2. Верба Д. В., Терещенко О. В. Відтворення системи робочих місць як чинник масштабів сфери докладання праці на промислових підприємствах м. Києва. *Економіка та держава*. №5. 2007. С. 77-84.
3. Гавриленко В.О. Облікова інформація у системі антикризового управління. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2017. Вип. 20. С 946-949. <http://global-national.in.ua/archive/20-2017/191.pdf> (дата звернення: 15.10.2020)
4. Криклій А. С. Формування та планування додаткової потреби в персоналі: методологічні та практичні аспекти. *Економіка та держава*. №4. 2005. С. 61-64.
5. Лігоненко Л. О. Антикризове управління підприємством: теоретико методологічні засади та практичний інструментарій. К.: Київ. нац. торг. екон. ун-т, 2001. 580 с.
6. Малецька О. І. Облік персоналу підприємств: методичні основи дослідження процесу формування та використання. *Демократичне управління*. 2013. Вип. 12. http://nbuv.gov.ua/UJRN/DeVr_2013_12_35.
7. Нагірний М. Створення HR-відділу на підприємств. *Практика управління*. №4 (4). 2007. С.10-11.
8. Персонал сільськогосподарських підприємств: формування і використання / Біттер О.А., Малецька О.І, Лопушняк Г.С. та ін.. Львів, 2011. 191с.
9. Штангрет А. М. Антикризове управління підприємством: підручник. Львів: Українська академія друкарства, 2008. 396 с.
10. Штангрет А. М., Копилук О.І. Антикризове управління підприємством: навч. посіб. К.: Знання, 2007. 335 с.

References

1. Andriychuk, V.G. "Theoretical and methodological substantiation of production efficiency." *Economics of agro-industrial complex*, 2005, pp. 53-63.
2. Verba, D.V., and O.V. Tereshchenko. "Reproduction of the system of jobs as a factor in the scale of the scope of employment at industrial enterprises of Kyiv." *Economy and State*, no.5, 2007, pp. 77-84.
3. Gavrilenko, V.O. "Accounting information in the system of crisis management." *Global and national economic problems*, issue 20, 2017, pp. 946-949, global-national.in.ua/archive/20-2017/191.pdf. Accessed 15 Oct.2020.
4. Krykliy, A.S. "Formation and planning of additional staffing needs: methodological and practical aspects." *Economy and State*, no.4, 2005, pp. 61-64.
5. Ligonenko, L.O. *Anti-crisis management of the enterprise: theoretical and methodological principles and practical tools*. Kyiv, Kyiv. nat. auction. econ. University, 2001.
6. Maletska, O.I. "Accounting of personnel of enterprises: methodical bases of research of process of formation and use" *Democratic governance*, issue 12, 2013. Vernadsky National Library, nbuv.gov.ua/UJRN/DeVr_2013_12_35. Accessed 15 Oct.2020.

7. Nagirny, M. "Creation of HR-department at the enterprise." *Management practice*, no.4 (4), 2007, pp.10-11.
8. Buriak, O.A., Maletska, O.I., Lopushnyak, G.S. etc. *Personnel of agricultural enterprises: formation and use*. Lviv, 2011.
9. Stangret, A.M. *Anti-crisis management of the enterprise: Textbook*. Lviv: Ukrainian Academy of Printing, 2008.
10. Shtangret, A.M., and O.I. Kopylyuk. *Anti-crisis management of the enterprise: Textbook*. Kyiv, Knowledge, 2007.

УДК 338.48

doi: 10.15330/apred.2.16.210-220

Іванів С. І.¹, Драбчук Н. Ю.²

ВПРОВАДЖЕННЯ СІЛЬСЬКОГО ЗЕЛЕНОГО ТУРИЗМУ У ФЕРМЕРСЬКИХ ГОСПОДАРСТВАХ ЯК ОДИН ІЗ НАПРЯМКІВ ЕФЕКТИВНОГО ВИКОРИСТАННЯ ЇХ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ

Державний вищий навчальний заклад
«Прикарпатський національний університет
імені Василя Стефаника»,
кафедра обліку і аудиту,
вул. Шевченка, 57, м. Івано-Франківськ,
76000, Україна,
¹тел. +(380)999178583,
e-mail: feya8246@ukr.net,
² тел. +(380)957624145,
e-mail: Natalya_mazuryk@ukr.net

Анотація. Стаття присвячена розгляду питань щодо можливості отримання фермерськими господарствами додаткового доходу шляхом впровадження сільського зеленого туризму.

Метою дослідження є вивчення особливостей впровадження сільського зеленого туризму в фермерських господарствах на території України, зокрема особливості, переваги та стримуючі фактори розвитку.

При проведенні дослідження були використані такі методи: графічний для відображення розвитку агротуризму в ОТГ; абстрактно-логічний для визначення сутності поняття «сільський зелений туризм» та «агрокластер»; аналіз – для формування особливостей розвитку сільського зеленого туризму в Україні; групування для визначення основних чинників, що сповільнюють розвиток агротуризму в українських селах; узагальнення, який був використаний для формування висновків, проведеного дослідження.

У статті обґрунтовано важливість впровадження додаткової діяльності фермерами у вигляді агротуризму та відображено основні переваги такої діяльності. Досліджено стримуючі чинники, які мають місце в розвитку агротуристичної діяльності в Україні. Здійснено аналіз розвитку сільського зеленого туризму в іноземних країнах. Виокремлено напрямки розвитку агротуризму в ОТГ. Описано вплив кластерної системи на економічне становище сільських місцевостей та причини повільного розвитку.

Наукова новизна проведеного дослідження полягає у формуванні авторами структурованої послідовності дій при впровадженні додаткової діяльності у вигляді агротуризму; формуванні визначення поняття «агрокластер».

Результати, які отримані в процесі дослідження, можуть бути використані фермерськими господарствами, сільськогосподарськими підприємствами, особистими селянськими господарствами для реалізації агротуристичної діяльності в своєму регіоні.

Ключові слова: агротуризм, фермерські господарства, ресурсний потенціал, агрокластери.

Ivaniv S. I., Drabchuk N. Yu.

INTRODUCTION OF AGRICULTURAL GREEN TOURISM IN FARMS AS ONE OF THE DIRECTIONS OF EFFECTIVE USE THEIR RESOURCE POTENTIAL

State higher educational institution
"Precarpathian National University
named after Vasyl Stefanyk»,
Department of Accounting and Auditing,
street Shevchenko, 57, Ivano-Frankivsk,
76000, Ukraine,
¹tel. + (380) 999178583,
e-mail: feya8246@ukr.net,
² тел. +(380)957624145,
e-mail: Natalya_mazuryk@ukr.net,

Abstract. The article is devoted to the possibility of obtaining additional income by farms through the introduction of rural green tourism.

The aim of the study is to study the features of the introduction of rural green tourism in farms in Ukraine, in particular the features, benefits and constraints of development.

The following methods were used in the study: graphic to reflect the development of agritourism in OTG; abstract-logical to define the essence of the concept of "rural green tourism" and "agrocluster"; analysis - for the formation of the peculiarities of the development of rural green tourism in Ukraine; grouping to identify the main factors that slow down the development of agritourism in Ukrainian villages; generalization, which was used to draw conclusions from the study.

The article substantiates the importance of additional activities by farmers in the form of agritourism and reflects the main advantages of such activities. The restraining factors that take place in the development of agritourism activities in Ukraine are studied. An analysis of the development of rural green tourism in foreign countries. The directions of agrotourism development in OTG are singled out. The influence of the cluster system on the economic situation of rural areas and the reasons for slow development are described.

The scientific novelty of the study is the formation of the authors of a structured sequence of actions in the implementation of additional activities in the form of agritourism; formation of the definition of "agrocluster".

The results obtained in the research process can be used by farms, agricultural enterprises, personal farms to implement agritourism activities in their region.

Key words: agritourism, farms, resource potential, agroclusters.

Вступ. Розвиток аграрної сфери має велике значення для економіки України. Сучасний стан економічного розвитку країни потребує пошуку нових форм господарювання в сільській місцевості. Сільський зелений туризм виступає основною стратегією сталого розвитку сільської місцевості, який уже не перший рік ефективно існує в Європі. Фермерські господарства на сьогодні мають великі шанси зайняти цю нішу, особливо у 2020 році, адже враховуючи ситуацію з Covid-19, у туристів обмежився доступ до іноземних місць відпочинку.

В Україні вже не перший рік відбуваються аграрні перетворення, які створюють об'єкт зацікавленості серед вчених. Розвиток та впровадження сільського земельного туризму є об'єктом праць таких вітчизняних та іноземних вчених-аграріїв та практиків: Ю. М. Носенко, О. М. Нечипоренко [1], В. І. Биркович [2], В. Г. Грановська, Л. О. Алещенко [3], Carlos E. Carpio [4], Brian J. Schilling [5].

Однак огляд даних праць свідчить проте, що проблематика не повним чином розкрита та потребує подальших досліджень.

Постановка завдання. Метою дослідження є вивчення особливостей впровадження сільського зеленого туризму в фермерських господарствах на території України, зокрема особливості, переваги та стримуючі фактори розвитку.

Результати. Фермерські господарства займають значну частку серед діяльності сільськогосподарських підприємств. Однак, враховуючи постійну недофінансованість зі сторони держави, перед фермерськими господарствами постає питання щодо збільшення доходів від їхньої діяльності, враховуючи ефективне використання наявного ресурсного потенціалу, оскільки дана проблема відноситься до компетенції управлінського апарату.

Як свідчить практика зарубіжних країн, одним із способів отримання додаткового доходу для фермерських господарств є провадження сільського зеленого туризму. Відпочинок в автентичних сільських хатах, на фермах чи просто на дачах подалі від великих міст. Такі відпустки є надзвичайно популярними серед жителів Європи. В Україні вони лише набирають популярності та останнім часом дана тенденція захоплює й вітчизняні сільськогосподарські підприємства в тому числі фермерські господарства (2020 рік оголошено роком сільського туризму), що викликає велику зацікавленість серед науковців-аграріїв.

В питанні впровадження сільського зеленого туризму у фермерських господарствах найбільшу роль відіграє забезпеченість земельним ресурсом, адже даний вид туризму потребує, окрім ділянок для вирощування фруктів, овочів, розведення молодняка та риби, додаткової території для розташування садиб або ж невеликих будиночків, в яких будуть мати можливість проживати туристи. Проте не менш вагоме місце посідають також і трудові, матеріальні ресурси, які доповнюються підприємницькими здібностями. Зазначені ресурси в сукупності утворюють ресурсний потенціал фермерських господарств, використання якого, при правильному управлінні, принесе додатковий дохід.

Впровадження додаткової діяльності фермерів у вигляді агротуризму потребує високоякісного управління. Оскільки слід спланувати, перш за все, чи територія сприяє розвитку сільськогосподарського зеленого туризму (чи вона є економічно вигідною), як проводити маркетингову діяльність та яким чином розподілити землю між потребами, що стосуються основної та додаткової діяльності. Вирішення цих першочергових завдань дає керівникам фермерських господарств побачити реальні можливості та ризики від впровадження такого типу діяльності.

На сьогодні в Україні до правової бази, яка регулює відносини з питань сільського зеленого туризму відносять: Закон України «Про туризм» (із змінами); Закон України «Про особисте селянське господарство» (із змінами); постанова Кабінету Міністрів України від 15.03.2006 № 297 «Про затвердження Порядку надання послуг з тимчасового розміщення (проживання)» (із змінами); постанова Кабінету Міністрів України від 29.07.2009 № 803 «Про встановлення категорій готелям та іншим об'єктами, що призначаються для надання послуг з тимчасового розміщення (проживання)». Проте конкретного трактування поняття «сільський зелений туризм» у законодавчій базі немає. Ідентифікація цього поняття та визначення його на рівні законодавства є питанням, яке має велику значення для розвитку цього роду діяльності в Україні.

Під «сільським зеленим туризмом» у контексті статті 1 Закону України «Про особисте селянське господарство» (Закон № 742-IV, від 15.05.2003) слід розуміти специфічний різновид господарської діяльності у формі сільської гостинності, що являє собою надання послуг із забезпечення відпочинку міських жителів в приватних

господарствах в сільській місцевості з використанням майна та трудових ресурсів членів особистого селянського господарства, природно-рекреаційних особливостей місцевості, культурної, історичної та етнографічної спадщини регіону [6].

В. Васильєв, П. Горішевський, Ю. Зінько вважають, що сільський туризм – це відпочинок з будь-якою метою, видом та формою організації туристської подорожі у сільській місцевості з розміщенням на відпочинок у будинку сільського господаря [7,с.12].

На думку Биркович В. І., сільський зелений туризм слід розглядати як специфічну форму відпочинку в приватних господарствах сільської місцевості з використанням майна та трудових ресурсів особистого селянського, підсобного або фермерського господарства, природно-рекреаційних особливостей місцевості та культурної, історичної та етнографічної спадщини регіону [2, с.138]

Б. Прончук, зазначає, що сільський зелений туризм відрізняється тим, що люди, коли приїжджають в село відпочити, вони спілкуються безпосередньо із власниками садиб. Особливість зеленого садибного, сільського, туризму полягає у тому, що відпочивальники там можуть показати своїм діткам звідки береться молоко, де росте картопля і так далі. Тобто, це здоровий спосіб відпочинку [8].

Зазвичай виділяють два види сільського зеленого туризму: чистий та змішаний. Перший вид включає в себе фермерські господарства, які окрім того, що займаються вирощуванням рослинної і тваринної продукції додатково приймають і розміщують на своїй території туристів. Представники чистого виду – це господарства, що безпосередньо приймають та обслуговують людей, які приїхали відпочивати у сільську місцевість (для цього потрібно, щоб будинок був розташований неподалік від «живих шляхів» і в свою чергу виконував функцію мініготелю).

Досліджуваний вид туризму включає в себе агротуризм – відвідування садиб фермерів та безпосереднє ознайомлення з їх діяльністю (власноручне збирання ягід, доїння корів, сироваріння, допомога в консервуванні, догляд за кущами рослин та квітів, годування або догляд за тваринами); екотуризм полягає у відвідуванні заповідних територій, іпотуризм – знайомство з кінним господарством, а також поїздки до бджолярів – апітуризм [7, с.21].

В процесі розвитку такого виду діяльності в сільській місцевості історично виділилися наступні міжнародні моделі аграрного туризму: британська, французька, італійська, німецька, австрійська, кіпрська. Кожна з яких має притаманні їй особливості, враховуючи географічне розташування, менталітет та зацікавленість самих туристів.

В Україні сільський зелений туризм, включаючи агротуризм, тільки набуває популярності та знаходиться на етапі розвитку. Однак, навіть за такий, порівняно, короткий проміжок часу український фермерський туризм набув своїх особливостей: агротуризм в Україні є сімейним бізнесом; оформлення відпочинкових садиб в національному стилі, поділ праці в агрооселі (одна частина сім'ї відповідає за розташування та комфорт туристів, інша – за основний вид діяльності: ведення господарства); в Україні на відміну від європейських країн переважає відпочинок «вихідного дня» (агротури на садові органічні ферми для збору врожаю за системою «Збери сам» [9, с.167]) організація екскурсій, проведення лекцій та безпосередня дегустація продукції.

Для фермерських господарств агротуризм відіграє у сучасних умовах господарювання велике значення. Основними його перевагами є:

- використання вільних засобів господарства;
- ефективно використання ресурсного потенціалу;
- залучення нових інвестицій;

- диверсифікація діяльності;
- можливість залучення іноземних туристів;
- збільшення доходів;
- сприяє збуту надлишків сільськогосподарської продукції, збільшуючи додаткові прибутки фермерів;
- підвищення стабільності господарства;
- впізнаваність та переваги над конкурентами;
- особистий розвиток членів родини;
- пізнання інших культур, звичаїв, традицій;
- збільшення можливості буту виробленої продукції фермера;
- поширення культури і традицій регіону

Агротуризм дозволяє фермерам, використовуючи свої наявні ресурси, отримати значний дохід. Припускають, що маючи «зелені садиби» фермер може отримати від 7000 гривень до 9000 гривень на місяць. Якщо, крім цього, забезпечити й супутні послуги, то прибуток може сягнути 20000 гривень. Звісно, прибутки залежать від якості надання послуг, розміщення, наявності інфраструктури, а також від кількості ліжокмісць. Практика показує, що садиба, де кількість ліжокмісць мінімум вісім, за умови повного завантаження може принести до 30000 гривень, без урахування додаткових послуг (харчування або туристичний супровід) та продажу продуктів від фермерів [10].

Про позитивний вплив сільського зеленого туризму на діяльність фермерських господарств свідчить зростання його розвитку в зарубіжних країнах. Відома як агротуризм, така діяльність стає важливим економічним стимулом для багатьох фермерів іноземних держав. Агротуризм приваблює, оскільки збільшує доходи сім'ї від фермерського господарства, потенційно зменшуючи потребу у роботі поза фермою.

До прикладу в США штат Каліфорнія 23 000 фермерських господарств, які пропонували агротуризм, отримали по 24 300 доларів США додаткового доходу. Дослідження показують, що розвиток фермерського туризму у США підтримується за допомогою самих жителів, адже їм цікаво звідки береться продукція, яку вони споживають. Зацікавленість зросла до такого рівня, що було створено World Wide Opportunities on Organic Farms – це інтернет-кліринговий дім для людей, які хочуть обмінюватись робочою силою для проживання на фермі, а тривалість перебування становить від днів до місяців. Райан Голдсміт, який керує філією групи в США, заявив, що інтерес сильно зріс. В даний час понад 11600 людей зареєстровано як члени американського відділення, і вони мають доступ до бази даних близько 1300 ферм у всіх 50 штатах [11].

Найбільшої популярності в США серед агротуризму посідають кукурудзяні лабіринти і з кожним роком їх кількість зростає, починаючи від простих версій і закінчуючи складними, що включають ігри для відвідувачів, із підказками, що надходять у текстовому повідомленні.

В Україні також є уже такого типу два лабіринти, один розташований у кукурудзяному полі «Labirudza» у Пирогові, відкритий у серпні 2015 р., а ще один знаходиться у с. Піщане, Черкаської області, який відкритий агрофірмою «Маяк» у вересні 2015 р. і з кожним роком їхні маршрути набувають нових форм та ускладнюються.

Агротуризм у Європі приносить фермерам до 70 % доходу, тому чимало бізнесменів виділили його в окремий напрямок діяльності і активно розкручують. У ЄС підраховали, що на одному ліжокмісцю фермери заробляють стільки ж, як на одній корові. Тому не дивно, що лише в Італії за 10 років кількість ферм, що регулярно приймають туристів, збільшилася всемеро. Зараз цей напрямок туризму в ЄС

приносить туристичній індустрії до 20 % доходів, тому до нього ставляться помірковано з точки зору фіскальних служб. Зокрема, у Польщі у власному господарстві можна без оподаткування здавати в оренду туристам до п'яти кімнат [12].

Проте, незважаючи на те, що за умови провадження такої діяльності передбачається отримання значного доходу, агротуризм в Україні поки що розвивається повільними темпами, тому що існує ряд стримуючих факторів.

Основні причини які зупиняють розвиток агротуризму в українських селах:

- брак досвіду;
- відсутність інфраструктури;
- невизначеність на законодавчому рівні;
- віддаленість осередків відпочинку (погане транспортне сполучення);
- недостатня кількість реклами;
- відсутність підтримки на державному рівні.
- неузгодженість дій громади та уряду.

Враховуючи вище перелічені стримуючі фактори, перед фермерами постає питання як правильно і чи доцільно займатися агротуризмом. Відкриваючи такий вид діяльності, слід розглянути ряд питань та вивчити його особливості.

Ми пропонуємо діяти за наступною послідовністю на етапі планування впровадження агротуризму фермерськими господарствами:

- по-перше варто визначити «привабливість», яка залучить початкових, а потім повторних, клієнтів;
- дослідити своїх конкурентів;
- визначити команду підтримки та консультації серед державних та галузевих фахівців;
- розробити просте техніко-економічне обґрунтування, потім бізнес-і маркетинговий план;
- переглянути отримані дослідження техніко-економічного обґрунтування, бізнес-плани та маркетингові плани, з обізнаною третьою стороною (галузевою, торговельною організацією чи спеціалістом із розширення);
- переглянути інші питання, такі як страхування, працю та біозахист;
- розробити план управління ризиками (наявність першої медичної допомоги, екстрені контакти та процедури);
- визначити чи додаткові можливості для агротуризму не будуть заважати нормальній фермерській діяльності.

Для того, щоб отримати бажаний результат у вигляді прибутку варто правильно організувати роботу, використовуючи наявні ресурси. Без створення системи логістики, що є важливим для дрібного приватного сектору, не буде очікуваного результату. Беручи до уваги, що сфера сільського зеленого туризму для фермерів України залишається новою та достеменно не вивченою, то слід використовувати іноземний або ж вітчизняний досвід впровадження.

В Україні проводяться профільні семінари, які дозволяють використовувати уже наявний інструментарій, а також виділити для себе нові можливості ведення такого типу бізнесу. Проведення такого типу процедур має позитивний вплив в плані використання ресурсного потенціалу для двох сторін (організаторів і учасників), адже спікери мають можливість отримати додаткові кошти, розповідаючи як заробити на агротуризмі, а у часники – отримати необхідні знання, які у майбутньому використають у своїй роботі. За 2019-2020 рр. було організовано низку таких заходів: тренінг «Маркетинг території через регіональні продукти», тренінг «Майбутнє кластерного

розвитку та побудова сталих екосистем в українському АПК», семінар «Створюємо успішну агросадибу: зелений агротуризм», вебінар «Квести як альтернатива традиційним екскурсіям».

Впровадження сільського зеленого туризму має позитивний вплив не тільки на окремі фермерські господарства, але і на розвиток сільської місцевості загалом («відродження села»), а також ОТГ (Об'єднаних територіальних громад). Адже такого роду туристичне спрямування сприяє збільшенню надходжень до бюджету ОТГ, збільшує ймовірність появи нових робочих місць, зменшує кількість людей, які хочуть покинути сільську місцевість у пошуках роботи, стимулює розвиток фермерських господарств і сільськогосподарських підприємств та покращує рівень життя сільського населення.

Зокрема, Володимир Васильєв, зазначає, що сільський зелений туризм здатен, якщо не повністю, то хоча б частково зайняти сільське населення та дати змогу жителям села збільшувати свої доходи, створювати економічні передумови для розвитку територіальних громад.[13]

Одним із прикладів впровадження сільського зеленого туризму на основі фермерської діяльності є об'єднання Семенівської сільської ради та Солонківської ОТГ у Львівській області. Разом ці дві громади утворили агротуристичний кластер «Горбогори», який був створений в 2017 р. з ініціативи місцевих фермерів [8]. Сфера сільського туризму в цьому агрокластері розвивається у багатьох напрямках, основними з яких є переробка із сироваріння, равлики, риба і вівчарство. Окрім цього, організований ними фестиваль «Горбогори», де місцеві фермери пропонували свою продукцію, а відвідувачі могли її продегустувати і придбати, допоміг перемогти в конкурсі секторальної підтримки на 27 мільйонів гривень для розвитку території Європейського Союзу через бюджет участі. Не упускають можливості розвинути сільський зелений туризм і наступні ОТГ: Глибоцька ОТГ Чернівецької області, Барська, Северинівська ОТГ Вінницької області, Опішнянська ОТГ Полтавської області, Лиманська ОТГ (рис. 1).

Засновник Агротуристичного кластеру «Горбогори», вказує, що їх об'єднання не тільки є перспективним, привабливим, а також надзвичайно потрібним сегментом, тому що це дозволяє організовувати агротуризм (гастротури, дають змогу фермерам отримувати додану вартість). Також на думку А. Мількевича, агрокластер – це вже своєрідний майданчик, який дає змогу навчати людей з інших регіонів як само організовуватися, починаючи практично з одної ідеї, приймати туристів різних напрямків [8].

На нашу думку, агрокластер - це об'єднання близьких за географічним розташуванням фермерських господарств, сільськогосподарських підприємств та особистих селянських господарств, які сприяють їхньому спільному розвитку та росту рівня конкуренції кожного з них, головною метою такого групування є ефективне просування продукції та отримання від держави фінансової підтримки (гранти, субсидювання, дотації). Такі умови дозволяють отримати додатковий дохід, а туристи будуть мати можливість насолоджуватися цілим спектром послуг, що в майбутньому посилить бажання відвідувати осередки агротуризму в Україні.

Створення кластерних угруповань відбувалося ще у 80-х роках минулого століття, як науково-виробничі об'єднання і з того часу розвивається швидкими темпами у країнах Європи. На даний момент він вважається найефективнішим механізмом у розвитку сільських місцевостей та сприяє підвищенню рівня внутрішнього туризму. Об'єднання аграріїв у кластери дозволить кожному учасникові одержувати переваги від ефекту синергії, тобто від ефекту, що виникає в процесі об'єднання зусиль заради масштабності виробництва, це характерно і для формальних об'єднань. Виділяють такі

три історичні типи кластеризації: створення галузевих кластерів, створення технологічних кластерів, поява інноваційних кластерів [1, с.2].



Рис. 1. Відображення ОТГ, де відбувається розвиток агротуризму в Україні
Fig. 1. Display of OTG, where the development of agritourism in Ukraine
Джерело: сформовано на основі джерела [14].

Основними із проблемами для малих фермерських господарств на ринку є збут продукції, неможливість протистояти великим агрохолдингам та відсутність новітньої техніки, яку використовують в іноземних країнах. Вхідження до кластеру допомагає вирішити ці проблеми, адже завдяки цьому, аграрії зможуть потіснити великі агрохолдинги, освоїти нові ринки і види продукції, знизити витрати на логістику, рекламу і виробництво, спільно відстоювати свої інтереси перед державою. Враховуючи те, що якщо великий холдинг довго приймає рішення щодо переходу на нове виробництво, то фермер завдяки кластеру зможе освоїти випуск нової продукції в лічені місяці або навіть тижні. Саме європейські малі фермерські господарства, які входять в такі об'єднання займаються як вирощуванням широкого спектру культур, так і їх переробкою в готову продукцію.

Створення агрокластерів дозволить співпрацювати з міжнародними фінансовими організаціями (МФО), а також полегшить роботу з органами самоврядування.

Державним структурам і МФО зручніше працювати з представниками агрокластерів, ніж з окремими фермерськими господарствами, адже там чином вони ведуть переговори з одною представницькою структурою, а не з різною кількістю сільськогосподарських підприємств, кожне з яких намагається знайти вигоду для себе.

В Україні вже існує ряд успішних агрокластерів серед яких: «Медвін» в Іванківському районі Київської області, «Диканька» в Диканському районі Полтавської області, «Фрумушика-Нова» в Тарутинському районі Одеської області, «Коблево» в Березанському районі Миколаївської області, «Горбогори» в Пустомитівському районі Львівської області, «Натуральне молоко» на Рівненщині та «Агротехніка» на Харківщині [15] Проте і вони потребують більше інноваційних впроваджень. Оскільки, кластерна система сприймається аграріями як щось нове, то і широкого застосування вона ще не набула в Україні.

Керівник Ukrainian Organic Cluster, виділяє такі перешкоди до просування кластеризації в Україні:

- відсутність нормативно-правового регулювання створення кластерних організацій в Україні;
- відсутність спеціальності або курсу кластерного менеджера у ВНЗ та наукових установах;
- «Смарт-спеціалізація» або сильні сторони конкретних територій в регіонах досі не є ідентифікованими та офіційно затвердженими;
- недостатньо досвіду роботи з грантами ЄС та необізнаність про можливості дофінансування з боку міжнародних проектів розвитку;
- небажання фермерів та гравців в агроіндустрії об'єднуватися;
- відокремленість науки від бізнесу;
- немає орієнтації на результат у довгостроковій перспективі на рівні компаній та організацій;
- ідея «конкурувати взаємодіючи» досі не сприймається агробізнесом [16].

Для того, щоб усунути дані перешкоди, на нашу думку, варто насамперед узаконити чітке регулювання щодо ведення, організації сільського зеленого туризму, а також проводити роз'яснювальні зустрічі з представниками сільськогосподарських підприємств та фермерських господарств.

Висновки. Сільський зелений туризм, зокрема агротуризм, в сучасних умовах господарювання, відіграє важливе значення для фермерських господарств. Він виступає як джерело додаткового доходу та сфера ефективного використання ресурсного потенціалу. Агротуризм дає можливість в повній мірі розкрити підприємницькі здібності фермерів шляхом відкриття нових місць для відпочинку у сільській місцевості.

Впровадження сільського зеленого туризму, як додаткової діяльності фермера потребує узгоджених поступових дій, які вирішуються на управлінському рівні за допомогою відповідей на основні питання, які закладені на етапі планування.

На даному етапі в Україні спостерігається недосконалість в регулюванні агротуристичної діяльності на законодавчому рівні, що виступає стримуючим фактором та однією з головних проблем у її розвитку.

Удосконалити і пришвидшити розвиток агротуризму в Україні можливо за допомогою використання іноземного досвіду – засновувати агрокластери, які дозволять опанувати нові знання, ефективно використовувати ресурсну базу, втілити в практику поставлені завдання та отримати запланований дохід.

1. Носенко Ю. М., Нечипоренко О. М., Сінельник Л. М. Інноваційні агрокластери як форма інтеграції науково-освітньої діяльності та бізнесу. *Економіка АПК*. 2020. №5. С.77-86.
2. Биркович В. І. Стратегічні пріоритети. *Наук.-аналіт. щокварт. зб.* 2008. №1 (6). С. 137-143.
3. Грановська В. Г., Алещенко Л. О. Агротуризм як інструмент диверсифікації діяльності агроформувань. *Економіка АПК*. 2019. № 12. С. 28-36.
4. Carlos E. Carpio, Michael K. Wohlgenant, Tullaya Boonsaeng. The demand for agritourism in the United States. *Journal of Agricultural and Resource Economics* 2008. №33(2) P.254-269.
5. Brian J. Schilling. Examining the economic benefits of agritourism: The case of New Jersey. *Journal of Agriculture, Food Systems, and Community Development*. 2012. №3(1). P.199-214.
6. Про особисте селянське господарство: Закон України від 15.05.2003 р. № 742-IV. URL: <http://www.zakon.rada.gov.ua/ogi-bin/laws/main.ogi?nreg=742-15>. (дата звернення 05.11.2020)
7. Горішевський П., Васильєв В., Зінько Ю. Сільський зелений туризм: організація надання послуг гостинності: навч. посіб. Івано-Франківськ: Місто НВ, 2003. 148 с.
8. Туризм в ОТГ: як розвивається і чи приносить прибутки? URL: <http://www.nrcu.gov.ua/news.html?newsID=92139> (дата звернення 05.11.2020).
9. Якимчук Т. В., Вольвач І. Ю. Перспективи застосування міжнародного досвіду зеленого туризму на Херсонщині. *Економічні інновації*. 2019. Вип.2 (71). С.162-173.
10. Бізнес на селі. Як громада може заробляти на туризмі. URL: <https://m.day.kyiv.ua/uk/article/cuspilstvo/biznes-na-seli> (дата звернення 05.11.2020).
11. W. Neuman Small U.S. farms find profit in tourism. *The New York Times*. 2011/ URL:<https://www.nytimes.com/2011/06/10/business/10tourism.html> (дата звернення 05.11.2020).
12. Аграрний туризм може дати фермеру до 70% додаткового доходу. URL: <http://sg.vn.ua/news/agrarnyj-turyzm-mozhe-daty-fermeru-do-70-dodatkovogo-dohodu/> (дата звернення 05.11.2020).
13. Собуцький С. Сільський зелений туризм: перспективи розвитку. URL: <http://www.visnuk.com.ua/ua/pubs/id/90010301> (дата звернення 05.11.2020).
14. Лайфак зеленого туризму: як перетворити село на туристичні локації. URL: <https://i.factor.ua/ukr/journals/rs/2019/september/issue-3/article-70474.html> (дата звернення 05.11.2020).
15. Агротуристичні кластери – ефективний механізм розвитку села в Україні. URL: <http://vassr.org/node/3586> (дата звернення 05.11.2020).
16. Зростали б разом або, що заважає розвитку агрокластерів в Україні. URL: <https://agravery.com/uk/posts/show/zrostali-b-razom-abo-so-zavazae-rozvitku-agroklasteriv-v-ukraini> (дата звернення 05.11.2020).

References

1. Nosenko, Yu. M., Nechyporenko, O. M. & L. M. Sinelnik. "Innovative agroclusters as a form of integration scientific and educational activities and business." *Ekonomika APK*, no. 5, 2020, pp. 77 — 86.
2. Birkovich, V. I. "Strategic priorities." *Naук.-analit. shchokvart. zb.* no 1 (6), 2008, pp. 137-143.
3. Granovska, V. G., and L. O. Aleshchenko. "Agrotourism as a tool for diversification of agricultural formations." *Ekonomika APK*. no. 12, 2019, pp. 28 - 36.
4. Carpio, Carlos E., Wohlgenant, Michael K., and Tullaya Boonsaeng. "The demand for agritourism in the United States." *Journal of Agricultural and Resource Economics* no.33(2), 2008, pp.254-269.
5. Schilling, Brian J. "Examining the economic benefits of agritourism: The case of New Jersey." *Journal of Agriculture, Food Systems, and Community Development*. no. 3(1), 2012, pp.199-214.
6. "On personal farming. the Law of Ukraine" Verkhovna Rada of Ukraine, www.zakon.rada.gov.ua/ogi-bin/laws/main.ogi?nreg=742-15 Accessed 05 Nov.2020.
7. Gorishevsky, P., Vasiliev, V., and Y.Zinko. *Rural green tourism: organization of hospitality services: textbook*. Ivano-Frankivsk: City of NV, 2003.
8. "Tourism in OTG: how is it developing and is it profitable?" Nrcu, www.nrcu.gov.ua/news.html?newsID=92139 Accessed date 05. Nov.2020.
9. Yakymchuk, T. V., and I. Yu. Volvach. "Prospects for the application of the international experience of green tourism in the Kherson region." *Ekonomichni innovatsii*, issue 2 (71), 2019, pp.162-173.
10. "Business in the countryside. How a community can make money on tourism." [m.day.kyiv, m.day.kyiv.ua/en/article/cuspilstvo/biznes-na-seli](https://m.day.kyiv.ua/en/article/cuspilstvo/biznes-na-seli) Accessed 05 Nov.2020.
11. Neuman, W. "Small U.S. farms find profit in tourism." *The New York Times*. 2011, www.nytimes.com/2011/06/10/business/10tourism.html Accessed 05 Nov.2020.
12. "Agricultural tourism can give a farmer up to 70% of additional income." [sg.vn, sg.vn.ua/news/agrarnyj-turyzm-mozhe-daty-fermeru-do-70-dodatkovogo-dohodu/](http://sg.vn.ua/news/agrarnyj-turyzm-mozhe-daty-fermeru-do-70-dodatkovogo-dohodu/) Accessed 05 Nov.2020.

13. Sobutsky, S. "Rural green tourism: prospects for development." Visnuk, www.visnuk.com.ua/en/pubs/id/90010301 Accessed 05 Nov.2020.
14. "Life tourism of green tourism: how to turn the village into tourist locations." i.factor, i.factor.ua/ukr/journals/rs/2019/september/issue-3/article-70474.html Accessed 05 Nov.2020.
15. "Agrotourism clusters - an effective mechanism for rural development in Ukraine." vassr, vassr.org/node/3586 Accessed 05 Nov. 2020.
16. "Would grow together or, which hinders the development of agricultural clusters in Ukraine." agravery, agravery.com/uk/posts/show/zrostali-b-razom-abo-so-zavazae-rozvitku-agroklasteriv-v-ukraini Accessed 05 Nov.2020.

УДК 338.242.2

doi: 10.15330/apred.2.16.220-229

Бойдуник В.Р.¹, Бойдуник Н.М.²

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПІДПРИЄМСТВА: МЕТОДОЛОГІЯ АНАЛІЗУ ДЕФІНІЦІЇ

¹ Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника,
Міністерство освіти і науки України,
кафедра обліку і аудиту,
вул. Шевченка, 57, м. Івано-Франківськ,
76010, Україна,
тел.: +380507120094,
e-mail: bvr9559@gmail.com

² Тлумачький коледж Львівського національного аграрного університету
Міністерство освіти і науки України,
вул. Винниченка, 8, м. Тлумач,
78000, Україна,
тел.: +380505031930,
e-mail: boidunykna@gmail.com

Анотація. У статті розглянуто наукові підходи сутності та трактування понять "конкурентоспроможність", "конкурентоспроможність галузі", "конкурентоспроможність товару", та "конкурентоспроможність підприємств". Аналіз теоретичних визначень "конкурентоспроможності підприємства" дозволив виділити декілька підходів до її розуміння. Визначено, що на сьогодні існує немала кількість тлумачень поняття «конкурентоспроможність підприємства», однак не існує єдиного трактування. Зроблено висновок, що ця категорія характеризується переліком властивостей, які є достатніми для розкриття її теоретичних основ.

Досліджено, що поняття конкурентоспроможність є однією з основних категорій і широко використовується в теорії та практиці економічних наук.

Визначено, що суттєвими елементами у конкурентній боротьбі є конкурентні переваги, які можуть створюватися різними шляхами, тому з метою швидкого їх набуття необхідно їх класифікувати. Охарактеризовано групи конкурентних переваг діяльності підприємства та здійснено їх поділ за джерелами виникнення на зовнішні і внутрішні. Досліджено, що конкурентна перевага – наявність у сільськогосподарського підприємства або іншого суб'єкта господарювання будь-якої значущості, що дає їй перевагу над конкурентами.

Проаналізовано основні фактори, що забезпечують формування ефективної конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств в ринкових умовах. Виокремлено основні конкурентні переваги, які мають відповідати таким вимогам: бути унікальними;

убезпечувати споживчі вигоди для покупців та високу прибутковість для сільськогосподарського підприємств; мати динамічний характер, та бути важкими для імітації з боку конкурентів.

Ключові слова: конкуренція, конкурентоспроможність, конкурентоспроможність підприємств, конкурентні переваги, конкурентна стратегія, фактори.

Boidunyk V.R.¹, Boidunyk N.M.²,

COMPETITIVENESS OF AGRICULTURAL ENTERPRISE: METHODOLOGY OF THE ANALYSIS OF DEFINITION

¹ Vasyl Stefanyk Precarpathian National University,
Ministry of Education and Science of Ukraine,
Department of Accounting
and Audit,
Shevchenko str., 57, Ivano-Frankivsk,
76010, Ukraine,
tel.: +380507120094,
e-mail: bvr9559@gmail.com

² Tlumach College of Lviv National Agrarian
University,
Ministry of Education and Science of Ukraine,
street Vinnichenko, 8, Tlumach,
78000, Ukraine,
tel.: +380505031930,
e-mail: boidunykknina@gmail.com

Abstract. The article considers the scientific approaches to the essence and interpretation of the concepts of "competitiveness", "industry competitiveness", "product competitiveness", and "enterprise competitiveness". The analysis of theoretical definitions of "enterprise competitiveness" allowed us to identify several approaches to its understanding. It is determined that today there are many interpretations of the concept of "enterprise competitiveness", but there is no single interpretation. It has been concluded that this category is characterized by a list of properties that are sufficient to reveal its theoretical foundations.

It has been investigated that the concept of competitiveness is one of the main categories and is widely used in the theory and practice of economic sciences.

It has been determined that the essential elements in the competition are competitive advantages and they can be created in different ways, so in order to quickly acquire them, it is necessary to classify them. The groups of competitive advantages of the enterprise activity are characterized and their division according to the sources of their origin into external and internal ones is carried out, they must meet certain requirements in terms of value. It has been studied that a competitive advantage is the presence of an agricultural enterprise or other business entity of any significance, which gives it an advantage over competitors.

The main factors that ensure the formation of effective competitiveness of agricultural enterprises in market conditions have been analyzed. The main competitive advantages are identified, which should be answered as follows: to be unique; provide consumer benefits for customers and high profitability for the agricultural enterprise; be dynamic in nature, and be important for imitation by competitors.

Key words: competition, competitiveness, competitiveness of enterprises, competitive advantages, competitive strategy, factors.

Вступ. У ринкових умовах висока конкурентоздатність суб'єктів господарювання є гарантією отримання стабільного прибутку сільськогосподарських підприємств. Для того, щоб зберегти і зміцнити свої позиції на ринку, підприємству потрібно

безперервно розробляти заходи щодо підвищення конкурентоспроможності. Тому дослідження конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств є актуальними для економіки України.

Вирішальними критеріями конкурентоспроможності є обсяг продажу та стабільне місце сільськогосподарського підприємства на ринку в умовах, що постійно змінюються. На конкурентоспроможність мають вплив фактори внутрішнього і зовнішнього середовища, тобто – це критерій ефективності ринкової економіки, стійкості і виживання підприємства.

Дослідженню теоретичних проблем конкурентоспроможності підприємств у ринкових умовах господарювання присвячені праці Г. Л. Азоева, І. Ансоффа, З. А. Васильєвої, Ф. Еджуорт, П. С. Зав'ялова, Д. Кемпбела, Ф. Котлера, А. Курно, Ж.-Ж. Ламбена, М. Г. Миронова, М. Портера, Дж. Робінсона, Ю. В. Рубіна, С. І. Савчука, М. К. Старовойтова, Дж. Стоунхауса, Р. А. Фатхутдінова, Б. Х'юстона, В. Г. Шинкаренко, А. Ю. Юданова, та ін. Слід зауважити, що чимало питань потребують подальшого дослідження, а саме, з'ясування економічного змісту поняття конкурентоспроможності підприємств.

Постановка завдання. Метою статті є аналіз різних думок вчених стосовно сутності понять «конкурентоспроможність» та «конкурентоспроможність підприємств» та дефініції системи факторів, визначення стратегії, що впливає на конкурентоспроможність підприємств.

Результати. Для розвитку конкурентних відносин велике значення має дослідження поняття “конкурентоспроможність підприємства”, тобто з'ясування сутності категорії “конкуренція”, “конкурентоспроможність”, “конкурентні переваги”, “конкурентна стратегія”.

Конкуренція є однією з базових економічних категорій та суттєвою характеристикою ринкового господарства. Етимологія терміну “конкуренція” (пізньолат. *concurrentia* – змагання, від *concurrere* – стикатися) означає суперництво між виробниками (продавцями) товарів або між будь-якими суб'єктами ринкових відносин за ринки збуту товарів задля вищих доходів, прибутку та інших вигод [17].

Конкуренція є частиною ринкового середовища діяльності сільськогосподарського підприємства. Дослідженням проблеми конкуренції та конкурентоспроможності до 90-х років ХХ століття в Україні не займалися через брак необхідності, проте в сьогоднішніх умовах даної економічної системи і конкурентної боротьби, це питання стає дуже актуальним.

У законодавстві України присутнє наступне визначення: “економічна конкуренція – це змагання між суб'єктами господарювання задля здобуття власним досягненням переваг над іншими суб'єктами господарювання, внаслідок чого споживачі, отримують можливість вибирати між кількома продавцями, покупцями, а у свою чергу, окремий суб'єкт господарювання не може визначати умови обороту товарів на ринку” [11].

В теперішній час етапі немала кількість трактувань терміну “конкуренція”, які згруповано у табл. 1.

Наукові підходи до визначення сутності поняття “конкуренція”

Scientific approaches to defining the essence of the concept of “competition”

Автор	Визначення поняття “конкуренція” – це:
Адам Сміт [19, с. 423]	змагання між продавцями та покупцями за найбільш вигідні умови продажу і купівлі відповідно.
Юданов А. Ю. [21]	боротьба фірми за обмежений обсяг платоспроможного попиту споживачів, яка ведеться ними на доступних сегментах ринку.
К. Макконел, С. Брю [14]	як присутність на ринку великої кількості незалежних продавців і покупців, які мають можливість вільно входити на ринок та виходити з нього.
М. Портер [16]	рухливий процес, який ґрунтується на оновленні та пошуку стратегічних відмінностей, це перспектива, яка безперервно змінюється, та на якій з’являються нові товари, нові шляхи маркетингу, нові виробничі процеси та ринкові сегменти.

Спроможність видержувати конкуренцію характеризує така економічна категорія, як конкурентоспроможність. Ринкові умови господарювання диктують умови та вимагають підтримки високого рівня конкурентоспроможності – однієї із головних складових успіху підприємства на внутрішніх і міжнародних ринках. Термін “конкурентоспроможність” застосовується до товарів або продукції, до виробників або надавачів послуг, до регіонів і навіть окремих країн та національних економік. Визначення сутності поняття “конкурентоспроможність” подано у табл. 2.

Суттєвими елементами в конкурентній боротьбі є конкурентні переваги. Конкурентна перевага – наявність у сільськогосподарського підприємства або іншого суб’єкта господарювання будь-якої значущості, що дає їй перевагу над конкурентами. Конкурентні переваги за цінністю повинні відповідати таким вимогам:

- бути унікальними (ексклюзивними);
- забезпечувати споживчі вигоди для покупців та високу прибутковість для сільськогосподарського підприємств;
- мати динамічний характер, тобто постійно перемилюватися під впливом зовнішніх факторів;
- бути важкими для імітації з боку конкурентів.

Конкурентні переваги можуть створюватися різними шляхами, тому з метою швидкого набуття необхідно їх класифікувати. В економічній літературі вирізняють багато ознак класифікації. Так, А. В. Войчак та Р. В. Камишніков конкурентні переваги за джерелами їх виникнення поділяють на внутрішні і зовнішні [4, с. 51].

Визначення сутності поняття “конкурентоспроможність”

Defining the essence of the concept of “competitiveness”

Автор	Визначення поняття “конкурентоспроможність”
М. Портер [16, с. 40]	є відображенням відносного рівня ефективності використання усіх видів наявних у цього підприємства виробничих ресурсів.
Воронін Г. [5, с. 18]	багатостороннє поняття, що включає в себе не тільки якісні і цінові параметри промислової продукції, але й залежить від рівня менеджменту, управління фінансовими потоками, інвестиційної та інноваційної складової в діяльності підприємства.
Гринько Т.В. [7, с. 51]	це здатність підприємства господарювати ефективніше, ніж інші підприємства-конкуренти у визначеному сегменті ринку
Фатхуддінов Р.А. [20, с. 23]	є властивістю об’єкта, що характеризується ступенем реального або потенційного задоволення ним конкретної потреби, у порівнянні з аналогічними об’єктами, що є на даному ринку.
Савчук О. [18, с. 58]	це здатність у ході суперництва добиватися кращих результатів в декотрій діяльності, сфері функціонування та повинна визначатися конкурентоспроможністю часткових видів продукції, яку випускає воно.
Дикань В.Л. [8, с. 30]	це особливе поєднання характеристик об’єкта, які визначають його місце в ієрархічній системі оцінок об’єктів, що до нього подібні.
Ярошенко С.П. [22, с. 136]	є здатністю підприємства діяти в умовах ринкових відносин, що отримують прибуток, який є достатнім для науково-технічного вдосконалення виробництва, стимулювання працівників і підтримки якості продукції на високому рівні. Тобто конкурентоспроможність виробництва в головному зводиться до конкурентоспроможності продукції.

Внутрішні конкурентні переваги – це характеристики внутрішніх аспектів діяльності сільськогосподарського підприємства, які перевищують аналогічні характеристики пріоритетних конкурентів. До внутрішніх переваг можна віднести: виробничі, технологічні, класифікаційні, організаційні, управлінські, інноваційні, наслідкові, економічні, географічні.

Зовнішні конкурентні переваги – це ті, які ґрунтуються на спроможності сільськогосподарських підприємств створити більш значущі цінності для споживачів його продукції, що створює можливості більш повного задоволення їх потреб, зменшення витрат чи підвищення ефективності їх діяльності. Відповідно, зовнішні переваги – це інформаційні, конструктивні, якісні, кон’юнктурні, сервісні, цінові, збутові, комунікаційні [4, с. 52].

Зрозуміло, що основою загальної конкурентної переваги підприємства є внутрішні конкурентні переваги. Та це лише здатність досягнення підприємством своїх конкурентних позицій. Тому, що зовнішні конкурентні переваги, не лише, орієнтують підприємство на розвиток та використання внутрішніх переваг, а й, забезпечують йому стійкі конкурентні позиції, мають чітку поведінку щодо діяльності задоволення потреб конкретної групи споживачів. В теперішніх умовах високий ступінь конкурентоспроможності підприємств залежить передусім від високого ступеня

конкурентоспроможності продукції. За рахунок створення конкурентних переваг у порівнянні з іншими підприємствами-конкурентами досягається конкурентоспроможність підприємства, тобто за рахунок таких самих методів, що й конкурентоспроможність продукції, зважаючи на те, що ці поняття органічні між собою рис. 1.

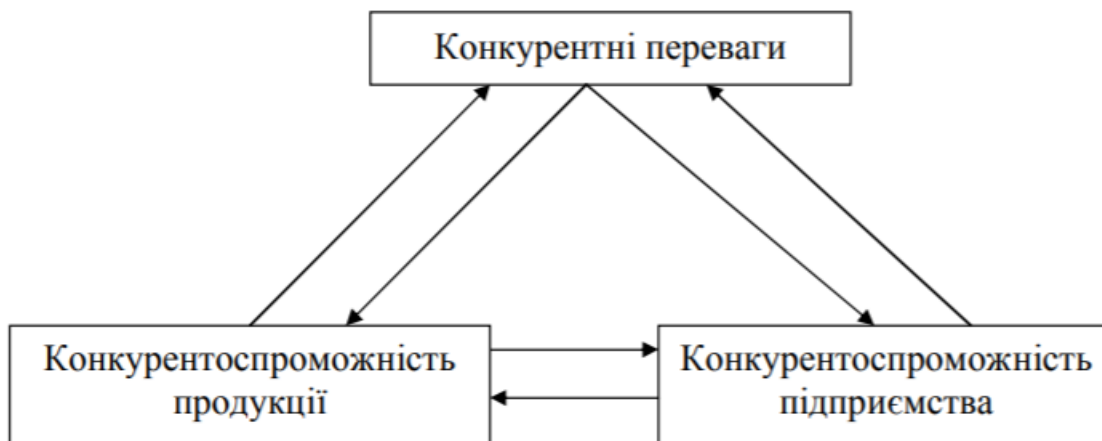


Рис. 1. Взаємозв'язок конкурентних переваг і конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств і продукції

Fig. 1. Relationship between competitive advantage and competitiveness of agricultural enterprises and products

* Джерело: сформовано на основі джерела [9]

Можливість підприємства вести конкурентну боротьбу на товарному ринку прямо залежить від конкурентоспроможності його продукції. Тому, для визначення механізму забезпечення конкурентоспроможності підприємства неможливо обійтися без обґрунтування значення конкурентоспроможності продукції. Підприємство може мати високий рівень конкурентоспроможності продукції в одних умовах і середній рівень в інших умовах. Все це можна дослідити за допомогою прогнозування, яке дає змогу ефективно здійснювати діяльність підприємств [3, с. 150]. Аналіз значних визначень категорії “конкурентоспроможність” (“конкурентоздатність”) дозволив виділити наступні ознаки даного поняття, які подано у табл. 3.

Таблиця 3

Класифікація поняття “конкурентоспроможність”

Table 3

Classification of the concept of “competitiveness”

Ознака	Види конкурентоспроможності
1. Територіально- географічна сфера	– міжнародна – внутрішньо національна – регіональна
2. Рівень конкуруючих об'єктів	– галузі (комплексу галузей) – підприємства – товару
3. Фіксація у часі	– на визначену дату в минулому – поточна – прогнозна.

За рівнем економічних об'єктів, що конкурують, розглядають конкурентоспроможність галузі, підприємства, товару. Конкурентоспроможність галузі визначається наявністю в ній технічних, економічних та організаційних умов для створення, виробництва й збуту (з витратами не вищими, ніж інтернаціональні) продукції високої якості, що вдовольняє вимоги конкретних груп споживачів. Конкурентоспроможність галузі – це здатність сільськогосподарських підприємств входити до складу галузі, швидко реагуючи на перемену в її структурі, брати до уваги тенденції до зміни, відновлювати свої соціально-економічні системи і зберігати та збільшувати досягнутий рівень ефективності виробництва й управління [13, с. 7].

Дослідимо детальніше значення поняття конкурентоспроможності підприємства, оскільки саме підприємства конкурують між собою, ведуть конкурентну боротьбу за клієнтів та за своє місце як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках. По-різному науковці формулюють значення поняття конкурентоспроможності підприємства, тому єдиного, загальноприйнятого визначення цього поняття не існує.

Конкурентоспроможність підприємства – змога виробляти й продавати свою продукцію швидко, дешево, якісно, реалізовувати її в достатній кількості, при високому технологічному рівні обслуговування [13, с. 7]. Конкурентоспроможність підприємства – це відносна характеристика, яка проявляється в умовах конкуренції як здібність задіяти необхідні ресурси і зробити з них конкурентоспроможний товар, визначається продуктивністю використання виробничих ресурсів, обумовлює його положення на ринку і залежить від аналогічної властивості його галузі та країни [12, с. 257].

Можливість ефективно розпоряджатися власними й позиковими ресурсами в умовах конкурентного ринку трактується також як конкурентоспроможність підприємства. Конкурентоспроможність підприємства включає рівень його компетентності порівняно з іншими підприємствами-конкурентами за такими параметрами, як технологія, практичні навички і професійні знання персоналу, рівень стратегічного і поточного планування, політика збуту, рівень управління, комунікації, якість систем управління виробництва продукції тощо [10, с. 297].

За визначенням С. Б. Алексєєва конкурентоспроможність підприємства – це економічна категорія, яка дозволяє в умовах конкуренції представити на внутрішній і зовнішній ринок продукцію, яка з точки зору конкурентних переваг сприймається споживачем як краща за аналогічну продукцію конкурентів та дозволяє підприємству отримувати плановий дохід, реалізовувати стратегії конкурентної боротьби й покривати виживання і бажане положення на ринку у довгостроковій перспективі [1, с. 618].

Аналізуючи різні думки на визначення понять “конкурентоспроможність” та “конкурентоспроможність підприємства”, можна сказати, що конкурентоспроможність підприємств – це поняття, яке залежить від конкурентоспроможності продукції і є результатом ефективної господарської діяльності, яка присутня за умов конкурентного ринку.

Отже, саме конкурентоспроможність підприємства визначає можливість зберігати і поширювати конкурентні позиції на ринку, впливати на ринкову ситуацію через пропозицію якісних послуг чи продукції, задовольняти специфічні вимоги споживачів, забезпечуючи ефективність свого функціонування

Для управління підприємства потрібна обґрунтована конкурентна стратегія, яка передбачає забезпечення конкурентних переваг на довгий період (5–10 років). Конкурентна стратегія – це засіб отримання стійких конкурентних переваг в усякій стратегічній області бізнесу підприємства шляхом конкурентної боротьби, задоволення різних потреб споживачів значніше, ніж це роблять конкуренти. Побуває великий спектр стратегій ринкової конкуренції, які можна згуртувати в систему конкурентних

стратегій підприємства – сукупність стратегій, які цілеспрямовані на пристосування підприємства до різних перемін в умовах конкуренції та зміцнення його довгострокової конкурентної позиції на ринку [6]. Вибір конкурентної стратегії розвитку підприємства базується на різних підходах: підвищення конкурентних можливостей підприємства, зміцнення конкурентних позицій на внутрішньому та світовому ринках, забезпечення стійкого розвитку [9, с. 90].

Конкурентоспроможність товару вирізняється такими вирішальними чинниками: якістю, ціною, рівнем після продажного обслуговування, системного збуту, ефективністю реклами, обсягом продаж та технологією виробництва [2, с. 200].

Конкурентоспроможність товару визначає змогу товару відповідати запитам споживачів у порівнянні з похожими товарами, які є на ринку. Вона виділяється такими конкурентними перевагами: якістю товару, його технічним рівнем, споживчими властивостями, та доступними цінами, що визначаються продавцями товарів. Також, на конкурентоспроможність впливають імідж виробника, реклама, переваги в гарантійному і післягарантійному обслуговуванні, а також ситуація на ринку, коливання попиту. Високий ступінь конкурентоспроможності товару вказує про доцільність його виробництва і шанси вигідного продажу [15, с. 50].

Висновок. На основі проведеного дослідження можна визначити конкурентоспроможність сільськогосподарського підприємства як комплексну системну його характеристику, яка визначає його здатність протидіяти на ринку підприємствам-конкурентам шляхом ефективного використання існуючих ресурсів, виготовлення та реалізації конкурентоспроможної продукції та отримання прибутку від продуктивного ведення господарської діяльності.

Сформовано власне бачення на поняття “конкурентоспроможність підприємства” – це реальна спроможність підприємства вести діяльну конкурентну боротьбу, опиратися впливу факторів зовнішнього середовища, виготовляти та збувати конкурентоспроможні товари чи послуги, здійснюючи результативну діяльність в умовах ринкових відносин. Доведено, що конкурентоспроможність – це здатність підприємства переганяти конкурента у досягненню поставлених прибуткових цілей. Підприємство є вирішальною ланкою ринкової економіки, тому ритмічний рівень конкурентоспроможності дозволяє сформуванню конкурентної економіки регіону, галузі та країни у цілому. Підвищення конкурентоспроможності підприємства являє процес змін, здійснення якого викликає необхідність розроблення стратегії підвищення конкурентоспроможності підприємства. Визначено, що для ефективного функціонування на ринку недостатньо лише оцінювати конкурентоспроможність підприємства і на її основі приймати певні рішення виходячи з специфіки, перспектив, потреб та цілей підприємства.

1. Алексеев С. Б. Теоретические аспекты конкурентоспособности предприятий. *Економіка: проблеми теорії та практики. Збірник наукових праць*. Вип. 191: В 4 т. Т. II. Дніпропетровськ: ДНУ, 2004. С. 614–619.
2. Балабанова Л. В. Маркетинг : підручник; 2-ге вид., перероб. і доп. Київ :: Знання-прес, 2006. 640 с.
3. Balaniuk I., Kozak I., Shelenko D., Balaniuk S., Kozak-Balaniuk I. Forecasting of gross agricultural output of agrarian enterprises of Ukraine: case study with STELLA software. *Economic Studies (Ikonomicheski Izsledvania)*, 2019. 28 (5), pp. 148–163.
4. Войчак А. В., Камишніков Р. В. Конкурентні переваги підприємства : сутність і класифікація. *Маркетинг в Україні*. 2005. №2. С. 50–53.
5. Воронин Г. О. Конкурентоспособности промышленных предприятий. *Економист*. 2004. № 6. С. 18.

6. Голод І. Ю. Особливості формування конкурентної стратегії підприємств на світовому ринку туристичних послуг. *Проблеми підвищення ефективності інфраструктури* : зб. наук. праць НАУ. 2010. № 26. С. 117–121.
7. Гринько Т. Фактори конкурентоспроможності підприємств. *Держава та регіони*. 2004. № 2. С. 50–53.
8. Дикань В. Л. Обеспечение конкурентоустойчивости предприятия. Харків : Основа, 1995. 158 с.
9. Драган О. І. Управління конкурентоспроможністю підприємств: теоретичні аспекти. Монографія. Київ : ДАКККіМ, 2006. 160 с.
10. Енциклопедія бізнесмена, менеджера, економіста ; під ред. Р. Дяківа. Київ : Міжнародна економічна фундація, 2000. 706 с.
11. Закон України «Про захист економічної конкуренції» від 11.01.2001р. № 2210-III із змінами і доповненнями. URL: <http://zakon.rada.gov.ua>. (дата звернення 10.10.2020)
12. Карпенко Е. М. и др. Методологические подходы к оценке уровня конкурентоспособности предприятий. *Регіональні перспективи*. 2000. № 2–3. С. 256–259.
13. Конкурентоспроможність підприємства: оцінка рівня та напрями підвищення : [монографія] / за заг. ред. О. Г. Янкового. Одеса : Атлант, 2013. 470 с.
14. Макконел К. Р., Брю С. Л. Экономика: принципы, проблемы и политика. в 2-х т.: Пер. с англ. 11-го изд. Т. 1. Москва : Республика, 1992. 399 с.
15. Позняк С. Конкурентні переваги і конкурентоспроможність. *Актуальні проблеми економіки*. 2002. № 1. С. 50–54.
16. Портер М. Международная конкуренция. Москва: Международные отношения, 1993. 798 с.
17. Райзберг Б. А., Лозовский Л. Ш., Стародубцева Е. Б. Современный экономический словарь. 2-е изд., испр. Москва: ИНФРА-М, 1999. 479 с.
18. Савчук О. Системний підхід до аналізу конкурентоспроможності промислового виробництва. *Економіст*. 2001. № 12. С. 58–61.
19. Смит А. Исследование о природе и причине богатства народов. Москва : Соцэкгиз, 1962. С. 423.
20. Фатхутдинов Р. А. Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление. Москва : ИНФРА-М, 2000. 311 с.
21. Юданов А. Ю. Конкуренция: теория и практика. Москва: АКАЛИС, 1996. 272 с.
22. Ярошенко С.П. Принципи конкурентоздатності сфери матеріального виробництва. *Регіональні перспективи*. 1998. № 1(2). С. 37–39.

References

1. Alekseev, S.V. "Theoretical aspects of enterprise competitiveness. Economics: problems of theory and practice." *Collection of scientific works*, vol. 2, issue 191, 2004. pp. 614–619.
2. Balabanova, L.V. *Marketing: textbook*. 2nd ed. Kyiv, Knowledge Press, 2006.
3. Balaniuk, I., Kozak, I., Shelenko, D., Balaniuk, S., and I. Kozak-Balaniuk. "Forecasting of gross agricultural output of agrarian enterprises of Ukraine: case study with STELLA software." *Economic Studies*, 28 (5), 2019, pp. 148–163.
4. Voychak, A.V., and R.V. Kamyshnikov. "Competitive advantages of the enterprise: essence and classification." *Marketing in Ukraine*, no. 2, 2005, pp. 50–53.
5. Voronin, G. O. "Competitiveness of industrial enterprises." *Economist*, no. 6, 2004, pp. 18.
6. Golod, I. Yu. "Features of formation of competitive strategy of enterprises on the world market of tourist services." *Problems of improving the efficiency of infrastructure: collection. Science. against NAU*, no. 26, 2010, pp. 117–121.
7. Hrynko, T. "Factors of competitiveness of enterprises." *State and regions*, no. 2, 2004, pp. 50–53.
8. Dikan, V. L. *Ensuring the competitiveness of the enterprise*. Kharkov: Osнова, 1995.
9. Dragan, O. I. *Management of enterprise competitiveness: theoretical aspects*. Kyiv, ДАКККіМ, 2006.
10. *Encyclopedia of businessman, manager, economist*, ed. R. Deacon. Kyiv, International Economic Foundation, 2000.
11. Law of Ukraine "On Protection of Economic Competition" of January 11, 2001. № 2210-III with changes and additions. Verkhovna Rada of Ukraine, zakon.rada.gov.ua. Accessed 10 Oct. 2020
12. Karpenko, E.M., etc. "Methodological approaches to assessing the level of competitiveness of enterprises." *Regional perspectives*, no. 2–3, 2000, pp. 256–259.
13. *Competitiveness of the enterprise: assessment of the level and directions of increase*, ed. O.G. Yankov. Odessa, Atlant, 2013.
14. McConnell, K.R., and S.L. Brew. *Economics: principles, problems and policies*. Moscow, Respublika, 1992.

15. Poznyak, S. "Competitive advantages and competitiveness." *Actual problems of economy*, no. 1, 2002, pp. 50–54.
16. Porter, M. *International competition*. Moscow, International Relations, 1993.
17. Reisberg, B.A., Lozovsky, L. Sh., and E. B. Starodubtseva. *Modern economic dictionary*. 2nd ed. Moscow, INFRA-M, 1999.
18. Savchuk, O. "System approach to the analysis of competitiveness of industrial production." *Economist*, no.12, 2001, pp. 58–61.
19. Smith, A. *A study of the nature and cause of the wealth of peoples*. Moscow, Sotsekgiz, 1962.
20. Fathutdinov, R. A. *Competitiveness: economics, strategy, management*. Moscow, INFRA-M, 2000.
21. Yudanov, A. Yu. *Competition: theory and practice*. Moscow, AKALIS, 1996.
22. Yaroshenko, S. P. "Principles of competitiveness of the sphere of material production." *Regional perspectives*, no.1 (2), 1998, pp. 37–39.

УДК 58.012.32

doi: 10.15330/apred.2.16.229-236

Іванько А.В.¹, Ксенофонов М. М.²

ЧИННИКИ З ФОРМУВАННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНИХ СТРУКТУР УПРАВЛІННЯ В СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

¹Відокремлений підрозділ
Національного університету біоресурсів і
природокористування України,
«Ніжинський агротехнічний інститут»,
вул. Шевченка, 10, м. Ніжин,
Чернігівська область;
16600, Україна,
e-mail: A_Ivanko@meta.ua

²Національний науковий центр
«Інститут аграрної економіки»,
Національної академії аграрних наук України,
вул. Героїв оборони, 10, м. Київ,
03127, Україна,
e-mail: m_ksen@ukr.net

Анотація. Метою статті є дослідження чинників з формування організаційних структур управління в сільськогосподарських підприємствах. Предметом даного дослідження є виділення найбільш значущих для організаційної структури управління сільськогосподарських підприємств чинників та формування підходу до способу їх врахування в управлінні в будь-якому окремому секторальному суб'єкті господарювання.

У статті організаційна структура управління суб'єктів господарювання розуміється як цілісна ієрархічна система, що складається із сукупності впорядкованих підрозділів та рівнів управління, у межах якої здійснюється організація процесу комунікації між ними з метою забезпечення ефективного процесу функціонування підприємства через взаємодію складових як із внутрішнім, так і з зовнішнім його середовищем, формується з урахуванням певних чинників.

Проведено узагальнення чинників, що впливають на формування організаційних структур управління сільськогосподарських підприємств з виділенням серед них трьох ключових блоків: стратегічного або цільового, ефективності та товарного асортименту. Кожен з цих блоків не має виключного впливу. Вплив чинників по кожному з зазначених блоків слід

враховувати збалансовано при узгодженні їх між собою. Наголошується на запровадженні інтегрованого підходу до формування організаційних структур управління. Розглядаються механізми управління, які є більш доцільними для застосування по кожному з виділених блоків чинників.

Ключові слова: сільськогосподарські підприємства; організаційні структури управління; підходи до формування організаційних структур; чинники формування організаційних структур, блоки чинників, збалансування.

Ivanko A.V.¹, Ksenofontov M.M.²,

FACTORS ON THE FORMATION OF ORGANIZATIONAL MANAGEMENT STRUCTURES IN AGRICULTURAL ENTERPRISES

¹Separated subdivision of
National University of Bioresources and
Nature Management of Ukraine,
“Nezhinskii Agrotechnical Institute”,
10, Shevchenko str., Nizhyn, Chernihiv region,
16600, Ukraine,
e-mail: A_Ivanko@meta.ua

²National Scientific Centre
“Institute of Agrarian Economics”
of National Academy of Agrarian Science,
Heroiv Oborony str., 10, Kyiv,
03127, Ukraine,
e-mail: m_ksen@ukr.net

Abstract. The goal of the article is the research of the factors for formation of organizational management structures in agricultural enterprises. The subject of the article is separation the most significant for organizational management structures of agricultural enterprises factors and formation of the approach to the order of their consideration in management of any sectorial business entity.

In the article the organizational management structure of business entities is understood as a holistic hierarchical system consisting of a set of organized units and levels of management. Within this set the organization of process of communication between them for the purpose of maintenance of effective process of functioning of the enterprise through interaction of components both with its internal, and with its external environment is carried out. The organizational management structure is formed with taking into account of certain factors.

The generalization of the factors, that have influence to formation of the organizational management structures of agricultural enterprises, has been fulfilled. Wherein three key blocks has been separated: strategic or target, effectiveness and commodity assortment. Each of these blocks does not have an exclusive impact. The influence of the factors of each of these blocks should be considered in a balanced way when agreeing with each other. Emphasis is placed on the introduction of an integrated approach to the formation of organizational management structures. Management mechanisms are considered, that are more appropriate to apply to each of the selected blocks of factors.

Key words: agricultural enterprises; organizational management structures; approaches to the formation of organizational structures; factors of formation of organizational structures, blocks of factors, balancing.

Вступ. Суб'єкт господарювання кожного сектора економіки, орієнтуючись на задоволення суспільних потреб, прагне досягти своїх цілей. Як правило, ці цілі полягають в отриманні певної величини прибутку, законодавчо визначена частина якого, у подальшому, може використовуватися ними на власний розсуд. Важливим у

цьому відношенні є спосіб організації господарської діяльності як спосіб поєднання кількісного складу працівників та розподілу обов'язків між ними. На зазначене впливає розмір суб'єкта господарювання, спеціалізація його господарської діяльності, рівень ресурсного та технологічного забезпечення, територіальне розміщення підприємства або його виробничих підрозділів, стратегічні цілі розвитку тощо.

Дослідження сукупності питань формування організаційних структур та управління сільськогосподарськими підприємствами було предметом уваги таких вітчизняних та зарубіжних учених, як: Андрійчук В.Г., Бауер Л. [4], Войнаренко М.П., Зінченко С.Г., Злепко С.М., Тарута О.О. [1], Гриффит А. [9], Дойль П. [2], Коваленко Ю.С. [3], Кропивко М.Ф. [7], Кроссан М, Фрай Дж., Киллинг Дж. [8], Мескон М. Х., Альберт М., Хедоури Ф. [5], Минцберг Г. [11], Портер М. [12], Сидорук Б. О. [6], Фримен Р. [10] та інших. У зв'язку з цим актуальним є дослідження чинників формування організаційних структур управління в сільськогосподарських підприємствах.

Постановка завдання. Стаття присвячена дослідженню чинників з формування організаційних структур управління в сільськогосподарських підприємствах. Предметом даного дослідження є виділення найбільш значущих для організаційної структури управління сільськогосподарських підприємств чинників та формування підходу до способу їх врахування при формуванні оргструктури в будь-якому окремому секторальному суб'єкті господарювання.

Результати. У науковій літературі існує багато підходів до формування організаційних структур в суб'єктах господарювання різних секторів економіки із відповідним порядком врахування чинників, що спричиняють найбільш суттєву дію на управління. В даній статті поняття підприємство, економічний суб'єкт, організація, суб'єкт господарювання використовуються як синоніми. Спираючись на існуючих по даному питанню підходах, виконаємо структурування вищезгаданих чинників стосовно сільськогосподарських підприємств (рис.1).

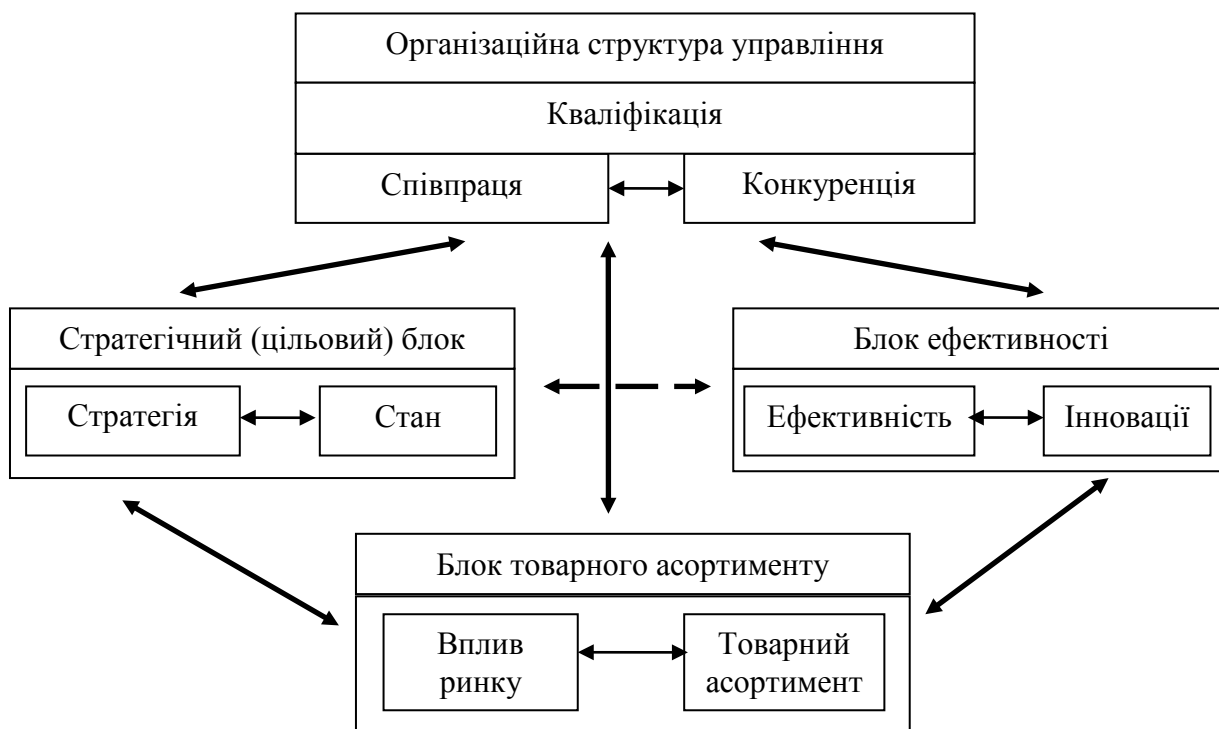


Рис. 1. Суттєві чинники формування організаційних структур управління
 Fig. 1. Significant factors in the formation of organizational management structures

Організаційна структура управління суб'єктів господарювання, зокрема сільськогосподарських підприємств, під якою будемо розуміти цілісну ієрархічну систему, що складається із сукупності впорядкованих підрозділів та рівнів управління, у межах якої здійснюється організація процесу комунікації між ними з метою забезпечення ефективного процесу функціонування підприємства через взаємодію складових як із внутрішнім, так і з зовнішнім його середовищем, формується з урахуванням певних чинників. Зокрема, у межах організаційної структури кількісний склад працівників підприємства визначається галузевою специфікою, техніко-технологічним рівнем виробництва, рівнем кваліфікації його працівників та стратегічними цілями розвитку [1, 3, 7].

В процесі формування організаційних структур на будь-якому підприємстві у різному співвідношенні використовуються механізми співпраці та конкуренції. Ці механізми використовуються як відносно внутрішніх працівників підприємства, так і відносно суб'єктів його зовнішнього середовища. Персонал підприємства повинен відчувати себе єдиною командою, відносно чого і використовується механізм співпраці. Але тиск зовнішнього ринкового середовища обумовлює потребу використання і механізму конкуренції всередині виробничих колективів. Якщо продуктивність праці працівника та якість виробленої ним продукції знаходиться не на належному рівні, він повинен розуміти, що може бути звільнений. Аналогічно механізми співпраці та конкуренції застосовуються відносно зовнішніх економічних суб'єктів.

Вибір акцентів у співвідношенні між співпрацею та конкуренцією знаходиться у тісному взаємозв'язку з питаннями організаційної культури, як елемента, що інтегрує певну сукупність людей у цілісний суб'єкт господарювання на основі затверджених та неформальних норм, традицій, переконань та цінностей [4, 11].

Кожне підприємство вирішує порядок поєднання існуючих блоків чинників та чинників при формуванні організаційної структури управління, що більшою мірою відповідає саме йому і що допоможе вирішувати проблеми, з якими ці підприємства стикаються. Господарський досвід провідних фірм доводить, що не можна робити акцент на певний один чинник. Між чинниками на підприємствах існує взаємодія. Тому для успішної активізації певного чинника доцільним є врахування впливу інших чинників. При цьому, для керівного складу підприємств важливим є не накладання певного образу успішного суб'єкта господарювання на своє, а врахування своєї специфіки і підлаштування своєї організаційної структури управління під особливості власних господарських процесів та під вплив чинників, що спричиняють свою дію саме на ці підприємства [2, 6].

У межах пропонованого нами підходу проведено узагальнення чинників, що впливають на сільськогосподарські підприємства та виділено серед них три ключові блоки: стратегічний або цільовий, ефективності та товарного асортименту. Кожен з цих блоків не має виключного впливу. Вплив чинників по кожному з зазначених блоків слід проводити збалансовано при узгодженні їх між собою.

У якості першого визначимо стратегічний або цільовий блок. Для кожного підприємства важливим є визначення із напрямом довгострокового розвитку, тобто із напрямом його руху як інтегрованої організації. Цей напрям руху можна назвати стратегічним баченням, у межах розвитку якого важливим є поєднання різних видів господарської діяльності для забезпечення досягнення спільних цілей. Відповідно еволюція організаційної структури управління у часі залежить від стратегічних цілей розвитку [5, 8, 10].

Відправною позицією будь-якого організаційного проекту є раціональна структура суб'єкту господарювання, яка базується на продуманій стратегії. Якщо його керівний склад розробляє чітко зрозумілу стратегію для персоналу та організаційну структуру для її реалізації, то система управління має більше шансів бути ефективною. При цьому слід зазначити, що розробка різних стратегій розвитку господарюючого суб'єкту повинна супроводжуватись підготовкою і відповідно різних варіантів зміни організаційної структури управління. У стислому викладі це можна пояснити наступним чином. Наприклад вибір до реалізації захисної стратегії означатиме перехід до режиму економії та може супроводжуватися такими організаційними змінами як скорочення персоналу та відповідною організаційною трансформацією підприємств. У протилежному випадку, за вибору умовної стратегії наступу для її реалізації може знадобитись додатковий набір персоналу і організаційна трансформація із збільшенням кількості структурних підрозділів. Тобто організаційна структура управління є такою ж важливою, як і стратегія. Кожний з цих управлінських елементів формує ядро здібностей підприємства функціонувати [6, 11].

Рівень активності підприємства, його ринкова ніша, визначає напрям у якому буде змінюватися організаційна структура управління. Якщо керівництво ставить за мету розширення своїх ринкових позицій, то механізмами підтримки такого бачення слід передбачити: збільшення кількісного складу працівників, покращення їх кваліфікаційного складу, збільшення кількості структурних підрозділів, перехід до гнучких форм управління між підрозділами.

Перехід в інші ринкові сегменти для сільськогосподарських підприємств в організаційному відношенні може супроводжуватися наступними діями. Намір підприємства перейти від суто виробництва сільськогосподарської продукції до її виробництва та переробки в організаційному плані вимагатиме залучення спеціалістів та відповідного обладнання з переробки продукції. Цього в організаційному відношенні можна досягти за рахунок: або створення власних структурних підрозділів з переробки або в межах використання договірної форми перейти до взаємодії з профільними ринковими суб'єктами з переробки продукції [2, 7].

У межах стратегічного блоку важливим є узгодження довгострокових цілей розвитку підприємства з фактичним станом справ на ньому і, особливо, з рівнем кваліфікації його персоналу. Якщо керівництво підприємства ставить за стратегічну мету перехід на високотехнологічні позиції виробництва, то складовими успішності її досягнення буде належний техніко-технологічний стан та відповідний йому рівень кваліфікації персоналу. По наведеному прикладу бачимо, як у межах виділених блоків відбувається взаємодія. З одного боку, стратегічний блок взаємодіє з блоком ефективності, оскільки зазначена стратегічна ціль полягала у переході на більш вищий рівень виробництва. З іншого ж – очікується, що більш вищий рівень виробництва обумовить пропозицію більш конкурентоспроможної продукції на ринок. А це безпосередньо пов'язано із блоком товарного асортименту [3, 9].

У межах нашого дослідження другим за значущістю блоком зазначимо блок ефективності. Ринковий характер діяльності суб'єктів господарювання визначає необхідність співвіднесення понесених витрат до отриманого доходу. Будь-який захід з інноваційного оновлення може бути виправданий тільки за умови отримання такого рівня доходу, який дозволить відшкодувати витрати. Важливо відзначити, що ринковий характер діяльності сільськогосподарських підприємств обумовлює наявність постійної потреби у пошуку нових клієнтів, кращих умов взаємодії з суб'єктами ринкового середовища, пошуку кращих варіантів матеріально-технічного забезпечення господарських процесів.

Підприємства, в яких відбувається довільне відношення до витрат, у довгостроковому відношенні можуть стикнутися із значними проблемами. Організаційними механізмами забезпечення ефективності є раціоналізація та реструктуризація. Якщо на певних господарських ланках підприємства відзначається неналежна ефективність їх діяльності, то логічними заходами у цьому відношенні можуть бути: зміна керівного складу цього напрямку, заміна працівників на більш кваліфікованих, проведення організаційної реструктуризації з приєднанням цієї ланки до іншої, більш ефективної у господарському відношенні тощо [4, 10, 12].

Базовим орієнтиром забезпечення ефективності є раціоналізації всіх господарських процесів. На будь-якому господарському рівні важливим є не стільки сам факт переходу на більш вищий техніко-технологічний рівень виробництва, а те, щоб такий перехід дозволив забезпечити підвищення продуктивності праці та пропозицію більш конкурентоспроможної продукції на ринок. Одним з критеріїв ефективності є забезпечення стандартизації продукції та господарських процесів. В аграрному секторі економіки важливим є забезпечення дотримання стандартів виробництва та якості продукції. Актуальність зазначеного суттєво зросла у процесі євроінтеграції України, що особливо стосується продукції тваринного походження.

Вирішення проблеми підвищення ефективності тісною мірою пов'язано із системою управління та її можливістю сформулювати адекватні відповіді на стратегічні виклики розвитку, тобто враховувати стратегічні орієнтири руху підприємства. При цьому система управління підприємством повинна також мати і певну стійкість для забезпечення надійності його позицій до тиску чинників зовнішнього середовища [5, 8, 9].

Умовно третім за значущістю блоком у нашому підході є блок товарного асортименту. Кожний суб'єкт господарювання функціонує на ринку вирішуючи завдання різноманітності власної спеціалізації. Наприклад, багато фермерських господарств обирають звужений тип спеціалізації здійснюючи господарську діяльність шляхом зосередження на обмеженій кількості товарних позицій. У свою чергу, великі та середні сільськогосподарські підприємства можуть мати диверсифіковану спеціалізацію та пропонувати на ринок широкий спектр продукції. В даному відношенні слід зазначити про наступне. Для кожного підприємства існує більш прийнятний для нього варіант спеціалізації, який обов'язково повинен мати організаційне підкріплення, тобто внутрішній або зовнішній супровід його підтримання. Також для кожного підприємства важливим є збереження керованості управління господарськими процесами, відповідно чого слід визначити співвідношення між централізованим та децентралізованим підходом до управління та рівня делегування управлінських функцій [4, 8].

Життєво важливою передумовою успіху в господарській діяльності є ефективна система управління. Керівництво підприємств повинно планувати, обговорювати та здійснювати розподіл повноважень між співробітниками, щоб забезпечити належне управління. Серед механізмів, що забезпечують ефективність управління можна назвати різного виду комп'ютерні системи та внутрішньогосподарські й зовнішні бази даних. Важливим, при цьому, є забезпечення гнучкого доступу відповідних спеціалістів до необхідних баз даних для формування управлінських рішень та якісного виконання господарських операцій. Передумовою загального успіху в бізнесі є формування системи управління на базі інтегрованого підходу, в межах якого відповідальні співробітники мали б можливість своєчасного отримання необхідної для роботи інформації та який би сприяв системній роботі із споживачами, постачальниками та конкурентами [6, 10].

Формування ефективної організаційної структури управління повинно враховувати розмір підприємств. У невеликих за розміром підприємствах виправдовує себе використання переважно вертикальних зв'язків із прямим підпорядкуванням працівників до власника або керівника підприємства. Використання такої системи у середніх та великих за розміром підприємствах може привести до негативних наслідків, що обумовлено можливостями контролюваності. Якщо в невеликому підприємстві керівна особа здатна охопити всі або переважну більшість господарських процесів, то у середніх і великих підприємствах акцент на такому підході може привести до втрати контролюваності та вихід з-під управлінського впливу деяких господарських процесів. У цьому відношенні важливим є налагодження гнучких міжфункціональних зв'язків для узгодження окремих функцій в рамках інтегрованої системи управління підприємством.

Висновки. Стаття була присвячена дослідженню чинників з формування організаційних структур управління в сільськогосподарських підприємствах. Її предметом було виділення найбільш значущих для організаційної структури управління сільськогосподарських підприємств чинників та формування підходу до способу їх врахування в управлінні.

Проведено узагальнення чинників, що впливають на формування організаційних структур управління сільськогосподарських підприємств з виділенням серед них трьох ключових блоків: стратегічного або цільового, ефективності та товарного асортименту. Кожен з цих блоків не має виключного впливу. Вплив чинників по кожному з зазначених блоків слід враховувати збалансовано при узгодженні їх між собою. Наголошується на запровадженні інтегрованого підходу до формування організаційних структур управління. Розглядаються механізми управління, які є більш доцільними для застосування по кожному з виділених блоків чинників.

1. Войнаренко М.П., Зінченко С.Г., Злепко С.М., Тарута О.О. Інноваційні стратегії управління підприємством за умов глобалізації : монографія. Хмельницький-Маріуполь, ХНУ, 2011. 174 с.
2. Дойль П. Менеджмент : стратегия и тактика ; пер. с англ., под ред. Ю. Н. Каптуреского. СПб : Изд-во «Питер», 1999. 560 с.
3. Коваленко Ю.С. Сільськогосподарське підприємство в ринковому середовищі. Київ : ІАЕ УААН, 2000. 204 с.
4. Менеджмент: прийняття рішень і ризик ; за ред. В. Андрійчука, Л. Бауера. Київ : КНЕУ, 1998. 316 с.
5. Мескон М. Х., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента ; пер. с англ. Москва : Дело, 1992. 702 с.
6. Сидорук Б.О. Особливості формування стратегічних рішень в системі збалансованого сільськогосподарського землекористування. *Економічний дискурс*. 2018. Вип.3. С. 116-122.
7. Стратегічні напрями реформування управління комплексним розвитком агропромислового виробництва і сільських територій ; за ред. М.Ф. Кропивка. Київ : ННЦ ІАЕ, 2012. 76 с.
8. Crossan M. M., Fry, J. N., and Killing, J. P. (2005). *Strategic analysis and action*, 6th Ed., Pearson Prentice Hall, Toronto, Ontario.
9. Griffith A. Integrated management systems: A single management system solution for project control? *Eng. Construct. Architect. Management*. 2000. 7(3), 232–240.
10. Freeman R.E. *Strategic Management : A Stakeholder Approach*. First Edition. Boston: Harpercollins College Div, January. 1984. 275 p.
11. Mintzberg H. (1991) *The Effective Organization: Forces and Forms*. *MIT. Sloan. Management Review*. [Електронний ресурс]. URL : <https://staging.mitsmr.io/article/the-effective-organization-forces-and-forms/amp/> (дата звернення 29.10.2020)
12. Porter M. E. *The Five Competitive Forces That Shape Strategy*. *Harvard Business Review*. 2008. № 86 (1), January. P. 78–93.

References

1. Voinarenko, M.P., Zinchenko, S.H., Zlepko, S.M., & O.O.Taruta. *Innovative strategies of enterprise management in the context of globalization*. Khmelnytskyi-Mariupol, KhNU, 2011
2. Dojl, P. *Management: strategy and tactics*. Sankt-Peterburg, Piter, 1999.

3. Kovalenko, Yu.S.. *An agricultural enterprise in a market environment*. Kyiv, IAE UAAN, 2000
4. Andriichuk, V., & L.Bauer (Eds.). *Management: decision making and risk*. Kyiv, KNEU, 1998.
5. Meskon, M. Kh., Albert, M., & F.Khedouri. *Management*. Moscow, Delo, 1992.
6. Sydoruk, B.O. "Features of formation of strategic decisions in the system of balanced agricultural land use." *Ekonomichnyi dyskurs*, no.3, 2018, pp. 116-122.
7. Kropyvko, M. F. (Ed.). *Strategic directions of reforming the management of integrated development of agro-industrial production and rural areas*. Kyiv, NNTs IAE, 2012.
8. Crossan, M. M., Fry, J. N., and J. P. Killing. *Strategic analysis and action*. 6th Ed., Toronto Pearson Prentice Hall, 2005.
9. Griffith, A. "Integrated management systems: A single management system solution for project control?" *Eng. Construct. Architect. Manage.*, no. 7(3), 2000, pp. 232–240.
10. Freeman, R.E. *Strategic Management : A Stakeholder Approach*. Boston, Harpercollins College Div, 1984.
11. Mintzberg, H. "The Effective Organization: Forces and Forms. MIT. Sloan. Management Review." [staging.mitsmr.io, staging.mitsmr.io/article/the-effective-organization-forces-and-forms/amp/](https://staging.mitsmr.io/article/the-effective-organization-forces-and-forms/amp/) Accessed 29 Oct. 2020.
12. Porter, M.E. "The Five Competitive Forces That Shape Strategy." *Harvard Business Review*, no.86 (1), January, 2008, pp. 78–93.

УДК 330.46:519.71

doi: 10.15330/apred.2.16.237-246

*Вівчар О. І.¹, Сталінська О.В.², Дідченко О.І.²,
Козут-Ференс О.І.², Шатарський А.Я.¹*

**СУЧАСНА ПРАКТИКА ОЦІНКИ РИЗИКІВ ЛОГІСТИЧНОГО
УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ ТРАНСПОРТУ**

¹Західноукраїнський національний університет,
кафедра кримінального права і процесу,
економічної безпеки та правоохоронної
діяльності,
вул. Микулинецька, 46а, м. Тернопіль,
46000, Україна,
тел.: (0352) 26-06-36,
e-mail: kpp.tneu@gmail.com

²Прикарпатський національний університет
імені Василя Стефаника,
Міністерство освіти і науки України,
кафедра міжнародних економічних відносин,
вул. Чорновола, 1, м. Івано-Франківськ,
76000, Україна,
тел.: (0342) 752027,
e-mail: kmv@pnu.edu.ua

Анотація. Проведено комплексне дослідження ризиків логістичного управління економічної безпеки підприємств транспорту в сучасних умовах. Встановлено, що ризик логістичного управління економічної безпеки підприємств транспорту - це сукупність економічних, організаційних і технічних дій, спрямованих на встановлення видів, факторів та джерел ризику, оцінку величини ризику, розроблення й реалізацію заходів щодо зниження його рівня й запобігання можливим негативним наслідкам і враховує фактори впливу зовнішнього середовища – конкурентів, постачальників, урядових рішень, суспільної думки, кон'юнктури, недостачі повноцінної релевантної інформації тощо. Відзначено, що основними функціями ризику є інноваційна, регулятивна, захисна, компенсаційна, соціально-економічна й аналітична.

Обґрунтовано, що ризики можуть бути визначені кількісним та якісним аналізом (правило мінімакс (критерій Севіджа); правило Гурвіца). Доведено, що система показників кількісної оцінки ризиків в системі економічної безпеки охоплює абсолютні величини (дисперсія, середньоквадратичне відхилення, семіваріація, семіквадратичне відхилення), відносні (ймовірність, коефіцієнт варіації, коефіцієнт ризику). Сформовано комплексне дослідження коефіцієнтом ризику логістичного управління економічної безпеки підприємств транспорту. Виокремлено основні методи регулювання ступеню ризику підприємств транспорту: уникнення ризику; компенсація ризику; прогнозування; моніторинг; збереження ризику; створення спеціальних резервних фондів; залучення зовнішніх джерел; передача ризику; хеджування; зниження ризику. На основі чого доведено, що метою зниження ризиків економічної безпеки підприємств транспорту можна вважати комплексну протидію потенційним та реальним загрозам, а також забезпечення високого потенціалу розвитку підприємств транспорту у майбутньому.

Ключові слова: управління ризиками, логістична стратегія, економічна безпека, підприємства транспорту, ремонт автошляхів.

Vivchar O.I., Stalinska O.V., Didchenko O.I., Kohut-Ferens O.I., Shatarsky A.Y.
**MODERN PRACTICE OF RISK ASSESSMENT OF LOGISTICS MANAGEMENT
OF ECONOMIC SECURITY OF TRANSPORT ENTERPRISES**

¹Western Ukrainian National University,
Department of Criminal Law and Procedure,
Economic Security and Law Enforcement,
street Mykulynetska, 46a, Ternopil,
46000, Ukraine,
tel. : (0352) 26-06-36,
e-mail: kpp.tneu@gmail.com

²Vasyl Stefanyk Precarpathian National University,
Ministry of Education and Science of Ukraine,
Department of International Economic Relations,
Chornovola str., 1, Ivano-Frankivsk,
76000, Ukraine,
tel. : (0342) 752027,
e-mail: kmv@pnu.edu.ua

Abstract. A comprehensive study of risks the logistics management of economic security transport enterprises in modern conditions. It is established that the risk of logistics management of economic security transport enterprises is a set of economic, organizational and technical actions aimed at identifying types, factors and sources of risk, risk assessment, development and implementation of measures to reduce its level and prevent possible negative consequences and take into account factors the influence of the external environment – competitors, suppliers, government decisions, public opinion, market conditions, lack of full relevant information, etc. It is noted that the main functions of risk are innovative, regulatory, protective, compensatory, socio-economic and analytical.

It is substantiated that risks can be determined by quantitative and qualitative analysis (minimax rule (Savage criterion; Hurwitz rule). It is proved that the system of indicators quantitative risk assessment in the system of economic security covers absolute values (variance, standard deviation, semi-variation, seven-square deviation), relative (probability, coefficient of variation, risk factor). A comprehensive study of risk factor the logistics management of economic security transport enterprises has been formed. The main methods of regulating the degree of risk transport enterprises are identified: risk avoidance; risk compensation; prognostication; monitoring; risk retention; creation of special reserve funds; involvement of external sources; risk transfer; hedging; risk reduction. On the basis of which it is proved that the purpose of reducing the risks of economic security of transport enterprises can be considered a comprehensive response to potential and real threats, as well as ensuring a high potential for development of transport enterprises in the future.

Key words: risk management, logistics strategy, economic security, transport enterprises, road repairs.

Вступ. В сучасних трансформаційних умовах підприємств транспорту без ризику – неіснує. Слід відзначити, що ризик обов'язково має бути розрахований до максимально припустимої межі. З практичної точки зору ринкові оцінки є різноманітними. Важливо не боятися помилок у своїй ринковій діяльності, оскільки від них ніхто не застрахований, а головне – не повторювати помилок, постійно коригувати систему дій із позиції поліпшення дорожньо-ремонтних робіт.

Дослідженню проблемним аспектам ризиків логістичного управління економічної безпеки підприємств транспорту у свій час розглядали Б. Андрушків, Л. Головка, В. Захарченко, М. Єрмошенко, Є. Крикавський, Л. Ларіна, М. Окландер, Г. Пастернак-

Таранушенко, С. Пирожкова, О. Тридіда, М. Флейчук, В. Франчук У. Щурко, В. Храпкіна.

Постановка завдання. Метою статті є комплексне оцінювання типів ризику логістичного управління економічної безпеки підприємств транспорту в сучасних трансформаційних умовах та обґрунтування відповідної моделі.

Результати. На основі проведених досліджень встановлено, що головною метою логістичного управління економічної безпеки – можливості для пом'якшення різких коливань функціонування підприємств транспорту, тому особливу увагу необхідно приділяти постійному вдосконаленню діяльності з управління ризиком. Управління ризиком в контексті логістичного управління підприємств транспорту – це процес прийняття рішень та здійснення заходів, спрямованих на забезпечення мінімально можливого ризику.

На нашу думку, ризик логістичного управління економічною безпекою підприємств транспорту, варто розуміти сукупність економічних, організаційних і технічних дій, спрямованих на встановлення видів, факторів та джерел ризику, оцінку величини ризику, розроблення й реалізацію заходів щодо зниження його рівня й запобігання можливим негативним наслідкам і враховує фактори впливу зовнішнього середовища – конкурентів, постачальників, урядових рішень, суспільної думки, кон'юнктури, недостачі повноцінної релевантної інформації тощо. Для наочного зображення на рис. 1 подано типову схему процесу управління ризиками [2, с. 168].

Так, встановлено, що функція ризику економічної безпеки – стимулювання пошуку шляхів нетрадиційного розв'язання проблем, що виникають перед підприємством транспорту. Більшість підприємств транспорту досягають успіху, стають конкурентоспроможними на базі інноваційної діяльності, пов'язаної з ризиком. Дана модель чітко відображає основну мету логістичного управління ризиками економічної безпеки – їх мінімізація з метою уникнення або часткового зменшення можливих фінансових, матеріальних та інших втрат від дії ризиків.

В економічній літературі виділяють такі функції ризику, як: інноваційна, регулятивна, захисна, компенсаційна, соціально-економічна й аналітична. Інноваційна функція ризику – стимулювання пошуку шляхів нетрадиційного розв'язання проблем, що виникають перед суб'єктом – підприємствами транспорту. Підприємства транспорту досягають успіху, стають конкурентоспроможними на основі інноваційної діяльності, пов'язаної з ризиком.

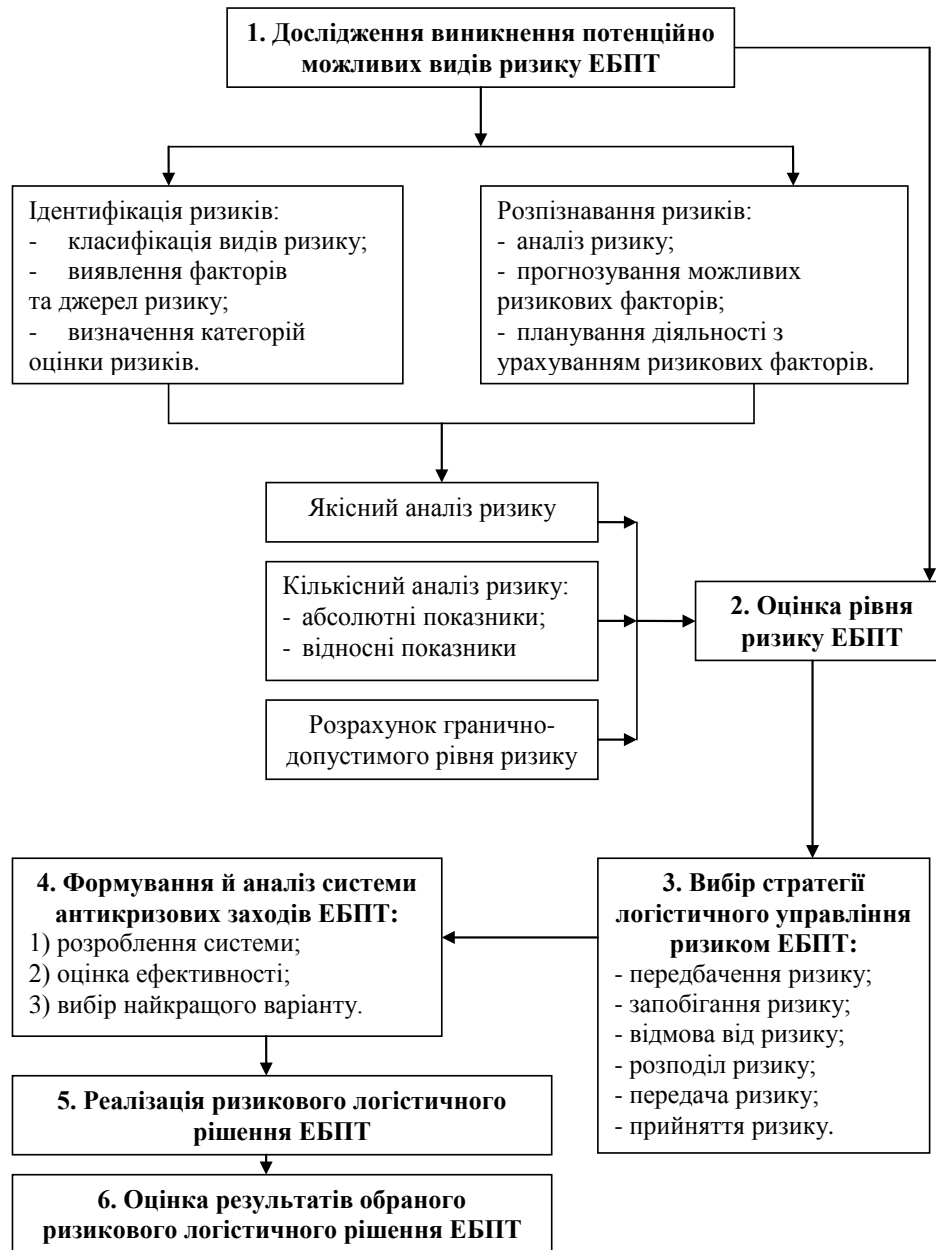


Рис. 1. Модель ризиків логістичного управління економічної безпеки підприємств транспорту (ЕБПТ)[авторська розробка]

Fig. 1. The model of the risk of logistics management of economic security transport enterprises

Обов'язкова умова дієвої логістичної системи управління економічною безпекою – дотримання певних принципів, основними з яких є:

- усвідомлення прийняття ризиків;
- чітке формулювання мети логістичного управління ризиками та можливість впливу на ті характеристики ризиків, які сприяють досягненню цілі;
- об'єктивність, достовірність, повнота і надійність інформації;
- охоплення управлінням ризиком усіх горизонтальних і вертикальних ієрархічних рівнів підприємств транспорту, органічний зв'язок усіх управлінських елементів підприємницького ризику (системний підхід);
- незалежність логістичного управління окремими ризиками;
- мінімізація спектру можливих ризиків та ступінь їхнього впливу;
- швидка реакція підприємств транспорту на внутрішні та зовнішні зміни, що

полегшують реалізацію ризику;

- врахування фактора часу в логістичному управлінні ризиками;
- мінімізація витрат на організацію та логістичне управління ризиками;
- інноваційний підхід до логістичного управління ризиками [7].

Аналіз рівня ризику логістичного управління економічної безпеки – найвідповідальніший і методично складний етап процесу логістичного управління, від якості проведення якого залежить ефективність ризик-менеджменту взагалі, який передбачає кількісну та якісну оцінки. Доцільність прийняття конкретного господарського рішення, що містить певні ризики, може бути визначена кількісним та якісним аналізом цих ризиків. Система показників кількісної оцінки ризиків в системі економічної безпеки охоплює абсолютні величини (дисперсія, середньоквадратичне відхилення, семіваріація, семіквадратичне відхилення), відносні (ймовірність, коефіцієнт варіації, коефіцієнт ризику) [3]. Сформуємо дослідження розрахунку за коефіцієнтом ризику:

$$K_R = \frac{SS_{VAR}^-}{SS_{VAR}^+}, \quad (1)$$

Результати розрахунків подано в табл. 1.

Таблиця 1

Коефіцієнт ризику економічної безпеки підприємств транспорту

Table 1

Coefficient of risk of economic security of transport enterprises

Логістичні стратегії економічної безпеки, S_i	Логістичні витрати на ремонт автошляхів підприємств транспорту					KR
	1	2	3	4	5	
$S1$	17	5	24	10	4	2,06
$S2$	11	20	14	32	46	0,34
$S3$	35	5	3	37	2	6,42
$S4$	15	14	10	30	6	0,32
$S5$	17	23	20	9	12	0,59
$S6$	19	4	16	2	1	2,21

Чим менший коефіцієнт ризику (KR), тим менший ризик. За цим показником найвигіднішою є четверта логістична стратегія ремонту автошляхів.

Інтервальна оцінка ефективності кожної логістичної стратегії та визначення типу ризику економічної безпеки кожної з них. Для її визначення необхідно розрахувати граничну похибку, що є абсолютним показником інтегральної оцінки ризику [6]. Результати розрахунків подано в табл. 2.

Таблиця 2

Граничні похибки економічної безпеки підприємств транспорту

Table 2

Marginal errors of economic security of transport enterprises

Логістичні стратегії економічної безпеки, S_i	Логістичні витрати на ремонт автошляхів підприємств транспорту					Δ_i
	1	2	3	4	5	
$S1$	17	5	24	10	4	15,61
$S2$	11	20	14	32	46	25,53
$S3$	35	5	3	37	2	38,86
$S4$	15	14	10	30	6	13,42
$S5$	17	23	20	9	12	10,08
$S6$	19	4	16	2	1	20,43

$$\Delta_i = t \times \lambda_{krut} \times \delta_i, \quad (2)$$

де t – критерій Стьюдента (таблична величина); λ – рівень значущості, або ймовірність, з якою відхиляється рівень граничної похибки.

Додамо граничну похибку до середньої ефективності (математичного сподівання) й отримаємо максимально можливий рівень ефективності зі заданою ймовірністю: $a_{i, \max} = M_i + \Delta_i$. У результаті віднімання матимемо мінімально можливе значення очікуваної ефективності: $a_{i, \min} = M_i - \Delta_i$. Чим менше значення граничної похибки (граничного відхилення), тим безпечніша й надійніша логістична стратегія фінансово-економічної безпеки. Такою є п'ята логістична стратегія. Результати розрахунків подано в табл. 3.

Таблиця 3

Максимально та мінімально можливий рівень ефективності економічної безпеки підприємств транспорту

Table 3

The maximum and minimum possible level of efficiency economic security of transport enterprises

Логістичні стратегії економічної безпеки, S_i	Логістичні витрати на ремонт автошляхів підприємств транспорту					$a_{i, \max}$	$a_{i, \min}$
	1	2	3	4	5		
$S1$	17	5	24	10	4	29,59	- 1,63
$S2$	11	20	14	32	46	41,73	- 9,33
$S3$	35	5	3	37	2	65,37	- 12,35
$S4$	15	14	10	30	6	28,74	1,90
$S5$	17	23	20	9	12	27,42	7,26
$S6$	19	4	16	2	1	34,32	- 6,54

За табл. 3 можемо проаналізувати зміни граничних інтервалів ефективності логістичних стратегій економічної безпеки вибору ділянки автошляхів:

– $a_{i\max}$ характеризує максимальну границю інтервалу ефективності; тут кращою є третя логістична стратегія економічної безпеки;

– $a_{i\min}$ характеризує мінімальне значення інтервалу ефективності; коли воно від’ємне, тоді можемо бачити розмір втрат; із урахуванням з цих умов вигіднішою є п’ята логістична стратегія, завдяки своїй незбитковості та найбільшому додатному значенню [4].

Визначимо ризик на основі розмаху варіації:

$$R_{iVAR} = a_i \max - a_i \min, \quad (3)$$

Результати розрахунків подано в табл. 4.

Чим більше розмах варіації, тим більший ризик притаманний логістичній стратегії. Отже, п’ята логістична стратегія є найменш ризикованою.

Таблиця 4

Розмах варіації логістичної стратегії економічної безпеки підприємств транспорту

Table 4

The scope of variation in the logistics strategy of economic security transport enterprises

Логістичні стратегії економічної безпеки, S_i	Логістичні витрати на ремонт автошляхів підприємств транспорту					$R_i VAR$
	1	2	3	4	5	
S_1	17	5	24	10	4	31,22
S_2	11	20	14	32	46	51,05
S_3	35	5	3	37	2	77,72
S_4	15	14	10	30	6	26,85
S_5	17	23	20	9	12	20,16
S_6	19	4	16	2	1	40,86

Для того, щоб простежити динаміку стратегій економічної безпеки підприємств транспорту, зобразимо графічно три останніх показники (рис. 2).



Рис. 2. Динаміка розмаху варіації логістичної стратегії економічної безпеки підприємств транспорту

Fig. 2. Dynamics of the scope of variation of the logistics strategy economic security of transport enterprises

Встановимо тип ризику через підрахунок відсотка втрат для кожної логістичної стратегії (табл. 5).

Таблиця 5

Тип ризику економічної безпеки підприємств транспорту

Table 5

Type of risk of economic security of transport enterprises

Логістичні стратегії економічної безпеки, S_i	Логістичні витрати на ремонт автошляхів підприємств транспорту					Втрати, %	Тип ризику
	1	2	3	4	5		
S_1	17	5	24	10	4	- 11,68	Допустимий
S_2	11	20	14	32	46	- 57,56	Критичний
S_3	35	5	3	37	2	- 46,58	Допустимий
S_4	15	14	10	30	6	12,37	Допустимий
S_5	17	23	20	9	12	41,86	Допустимий
S_6	19	4	16	2	1	- 47,1	Допустимий

Отже, логістична стратегія S_5 є найвигіднішою за всіма показниками. Оцінювання господарського ризику передбачає необхідність побудови кривої ризику підприємств транспорту. Це надзвичайно складне завдання, тому на практиці доводиться обмежуватися спрощеними підходами, оцінюючи ризик за одним або кількома показниками. Прийняття остаточного рішення щодо здійснення конкретного вибору ділянки автошляхів потребує визначення граничного рівня господарського ризику. Можна орієнтуватися на такі показники, як 0,1, 0,01 та 0,001 відповідно для допустимого, критичного і катастрофічного ризиків [5].

Якісний аналіз оцінки ризику має на меті визначити чинники й зони ризику та ідентифікувати можливі ризики. Виникнення кожного окремого виду ризику підприємств транспорту зумовлюють специфічні чинники. У рамках діяльності підприємств транспорту може бути використана така класифікація зон ризику: безризикова зона економічної безпеки, зона допустимого ризику економічної безпеки, зона критичного ризику економічної безпеки, зона катастрофічного ризику економічної безпеки [1]. Доцільність прийняття конкретного логістичного рішення економічної безпеки підприємств транспорту, що містить певні ризики, може бути визначена якісним аналізом ризиків (табл. 6).

Вибір методів та інструментів регулювання ступеню ризику підприємств транспорту – важливий етап процесу логістичного управління системи економічної безпеки. Основними напрямками впливу та методами регулювання ступеню ризику є: уникнення ризику (відмова від ненадійних партнерів, постачальників; відмова від прийняття ризикованих проєктів, рішень); компенсація ризику (стратегічне планування діяльності; прогнозування зовнішньої економічної ситуації; моніторинг економічного і правового середовища; активний цілеспрямований маркетинг); збереження ризику (відмова від будь-яких дій, спрямованих на компенсацію збитку; створення спеціальних резервних фондів у натуральній або грошовій формі (фондів самострахування або фондів ризику); залучення зовнішніх джерел (отримання кредитів та позик, державних дотацій для компенсації збитків та відновлення виробництва); передача ризику (страхування; передача ризиків через укладання договорів факторингу, поручительства; передача ризику шляхом укладання біржових угод (хеджування); зниження ризику (диверсифікація; здобуття додаткової інформації; лімітування) [8].

Характеристика критеріїв якісного аналізу ризиків

Table 6

Characteristics of qualitative risk analysis criteria

Правило (критерій)	Характеристика
Правило мінімакс (критерій Севіджа) Правило Гурвіца	<p>Мінімакс орієнтований на мінімізацію жалю з приводу втраченого прибутку і допускає розумний ризик заради отримання додаткового прибутку.</p> <p>Розрахунок критерію складається з чотирьох етапів: Знаходимо кращий результат кожної графи (максимум a_{ij}). Визначаємо відхилення від кращого результату кожної окремої граfi, тобто $\max_i a_{ij} - a_{ij}$. Отримані результати створять матрицю ризику, тому що її елементи – це недоотриманий прибуток від невдало прийнятих рішень, допущених через помилкову оцінку можливості реакції ринку. Для кожного рядка матриці жалю знаходимо максимальне значення. Обираємо рішення, за якого максимальний жаль буде меншим, аніж за інших рішень.</p> <p>Критерій використовують тоді, коли необхідно обрати стратегію захисту об'єкта від надто великих утрат. Використання критерію Севіджа доцільним тільки за умови достатньої фінансової стабільності підприємства, коли є впевненість, що випадковий збиток не призведе до повного краху</p>
Правило Гурвіца	<p>Відповідно до цього правила максімакс і максимін сполучаються зв'язуванням максимуму мінімальних значень альтернатив. Це правило називають ще правилом оптимізму–песимізму. Оптимальну альтернативу можна розрахувати за формулою: $a^* = \alpha \max_j a_{ij} + (1 - \alpha) \min_j a_{ij}$, де α – коефіцієнт оптимізму, $\alpha = 1..0$ (коли $\alpha = 1$, альтернативу вибирають за правилом максімакс, якщо $\alpha = 0$ – за правилом максимін).</p> <p>В основу правила покладено використання критерію Гурвіца. Застосовуючи правило Гурвіца, враховують істотнішу інформацію, чіза ніж при використанні правил максимін і максімакс</p>

Висновки. Прорезюмувавши вище описане, слід відзначити, що метою зниження ризиків економічної безпеки підприємств транспорту можна вважати комплексну протидію потенційним та реальним загрозам, усунення та мінімізація яких гарантують суб'єкту господарювання стале та максимально ефективно функціонування у мінливих умовах зовнішнього та внутрішнього середовища на даний момент часу, а також забезпечення високого потенціалу розвитку підприємств транспорту у майбутньому.

1. Андрушків Б. М. Економічна та майнова безпека підприємства та підприємництва. Антирейдерство: монографія. Тернопіль: Тернограф, 2012. 456 с.
2. Вівчар О. І. Парадигма і наукова база логістичного управління. *Соціально-економічні проблеми і держава*. Вип. 1(4). 2011. С. 166–173. URL: <http://sepd.tntu.edu.ua/images/stories/pdf/2011/11zmfblm.pdf>. (дата звернення 10.10.2020)
3. Вівчар О. І. Логістичні аспекти фінансово-економічної безпеки підприємств з ремонту й експлуатації автошляхів: монографія. Тернопіль, Астон, 2013. 232 с.
4. Гейдт А. А. Разработка методов планирования воспроизводства сети автомобильных дорог промышленных узлов. Автореферат к-та техн. Наук. Омск, 2004.
5. Григорук П. М., Хрущ Н. А. Методологічні засади моделювання системи забезпечення фінансово-економічної безпеки в умовах невизначеності і багатомірності ринкового середовища. *Науковий вісник Мукачівського державного університету*. 2017. С. 198–204.

6. Жалина О. М. Повышение ровности покрытий автомобильных дорог по условию обеспечения комфорта, удобства и безопасности движения (с использованием теории риска). *Наука и техника в дорожной отрасли*. 2004. № 2. С. 27–29.
7. Пономарьова Ю. В. Логістика: Навчальний посібник. К.: Центр навчальної літератури, 2005. 328 с.
8. Vivchar O., Kolesnikov A. Peculiarities of assessment technologies usage in the management of financial and economic security of enterprises. *Business Economics*. Issue 4 (2), (October). Volume 51. "Palgrave Macmillan Ltd.", 2016. Pages 393-398.

References

1. Andrushkiv, B M. *Economic and property security of enterprise and entrepreneurship*. Anti-crap. Ternopil, Ternohraf, 2012.
2. Vivchar, O. I. "Paradigm and scientific base of logistic management. *Socio-economic problems and the state*." no.1(4), 2011, pp. 166–173, sepd.tntu.edu.ua/images/stories/pdf/2011/11zmfblm.pdf. Accessed 10 Oct.2020.
3. Vivchar, O. I. *Logistic aspects of financial and economic safety of enterprises for repair and operation of highways*.Ternopil, Aston, 2013.
4. Geydt, A. A. *Development of methods of planning of reproduction of the network of highways of industrial sites*. Avtoreferat. Omsk, 2004.
5. Hryhoruk, P. M., & H. A. Khrushch. "Methodological principles of modeling the system of providing financial and economic security in the conditions of uncertainty and multidimensionality of the market environment." *Scientific Bulletin of the Mukachevo State University*, no.1, 2017, pp. 204-198.
6. Zhalina, O. M. "Improvement of the level of road coverings on the condition of providing comfort, convenience and safety of movement (using the theory of risk) ." *Science and technology in the road industry*, no. 2, 2004, pp. 27–29.
7. Ponomarova, Yu. V. *Lohistyka*. Kyiv: Tsentr navchalnoi literatury, 2005.
6. Vivchar, O., & A.Kolesnikov. "Peculiarities of assessment technologies usage in the management of financial and economic security of enterprises." *Business Economics*, vol. 51, issue 4 (2), 2016), pp. 393-398.

УДК 338.48

doi: 10.15330/apred.2.16.246-253

Казюка Н.П.

СПЕЦИФІКА СТРАТЕГІЧНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ ТУРИСТИЧНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Івано-Франківський національний технічний
університет нафти і газу,
кафедра туризму,
вул. Карпатська, 15, Івано-Франківськ,
Україна, 76019,
тел.: +380 (342) 54-72-66, +380 (342) 54-71-39,
e-mail: admin@nung.edu.ua

Анотація. У статті здійснено узагальнення підходів щодо визначення поняття стратегічного менеджменту підприємств туристичної індустрії. Проведено аналіз основних процесів у циклі стратегічного менеджменту на практиці функціонування підприємств туристичної індустрії, розглянуто етапи стратегічного планування як базової платформи стратегічного менеджменту, виокремлено специфічні ознаки стратегічного менеджменту туристичного підприємства. Виокремлено чинники побудови та реалізації ефективної стратегії розвитку туристичного підприємства в умовах глобальної інтеграції в світову індустрію турбізнесу.

Узагальнено визначення стратегічного управління та стратегічного планування, виокремлено їх специфіку для підприємств туристичного бізнесу. Наведено особливості функціонування сфери туризму в контексті формування стратегії туристичних підприємств.

Здійснено узагальнення аспектів стратегічного планування як основи стратегічного менеджменту. Розглянуто стадії стратегічного планування, а також виокремлено його переваги.

У статті обґрунтовано, що стратегічний менеджмент охоплює широке коло організаційних рішень з приводу ситуацій, орієнтованих на майбутній розвиток, які пов'язані із генеральними цілями турфірми і знаходяться під дією неконтрольованого зовнішнього середовища.

Визначено напрями розвитку стратегічного менеджменту як елементи забезпечення управління стратегічними можливостями фірми. Доведено, що туризм є тією галуззю, що характеризується високим рівнем невизначеності через вплив на її розвиток політичних, економіко-правових, соціально-економічних факторів; ефективний розвиток системи туріндустрії неможливий без продуманого стратегічного планування, особливо на етапі створення та виходу на ринок підприємства туристичного бізнесу.

Доведено, що керівництво туристичного підприємства повинно визначати бачення перспектив розвитку шляхом розробки та майбутньої реалізації стратегії, місії та цілей фірми, а розвиток туризму в Україні повинен відбуватися у відповідності до світових туристичних тенденцій та трендів. Виокремлено фактори, які гальмують розвиток ринку туристичних послуг в Україні, а також стратегічні орієнтири в управлінні туризмом.

Ключові слова: менеджмент, планування, управління, потенціал розвитку, підприємство, туристичний бізнес.

Kaziuka N.P.

THE FEATURES OF STRATEGIC MANAGEMENT OF THE TOURIST ENTERPRISE

Ivano-Frankivsk National Technical University of Oil and Gas,
Ministry of Education and Science of Ukraine,
Tourism Department,
Karpatska str., 15, Ivano-Frankivsk,
76019, Ukraine,
tel.: +380 (342) 54-72-66, +380 (342) 54-71-39,
e-mail: admin@nung.edu.ua

Abstract. The article summarizes the approaches to defining the concept of strategic management for tourism industry enterprises. The analysis of the main processes in the cycle of strategic management in the practice of tourism industry enterprises and the stages of strategic planning as a basic platform of strategic management are considered, specific features of strategic management of the tourist enterprise are singled out. The factors of construction and implementation of an effective strategy are highlighted for the development of a tourism enterprise in the context of global integration into the global tourism industry.

The definition of strategic management and strategic planning is generalized, their specificity for tourism business enterprises is singled out. The peculiarities of the functioning of the sphere of tourism in the context of forming the strategy of tourist enterprises are given. The generalization of aspects of strategic planning as a basis of strategic management is carried out. The stages of strategic planning are considered, as well as its advantages are highlighted.

The article substantiates that strategic management covers a wide range of organizational decisions about situations focused on future development, which are related to the general goals of the travel agency and are under the influence of an uncontrolled external environment. The directions of development of strategic management as elements of maintenance of management of strategic possibilities of firm are defined.

It is proved that tourism is an industry that is characterized by a high level of uncertainty due to the impact on its development of political, economic, legal, socio-economic factors; effective development of the tourism industry is impossible without well-thought-out strategic planning, especially at the stage of creating and entering the market of the tourism business.

It is proved that the management of a tourist enterprise must determine the vision of development prospects by developing and future implementation of the strategy, mission and goals of the company, and the development of tourism in Ukraine should be in accordance with global tourism trends and trends. The factors that inhibit the development of the market of tourist services in Ukraine, as well as strategic guidelines in tourism management are highlighted.

Key words: management, planning, management, development potential, enterprise, tourist business.

Вступ. Практична реалізація переходу від ринкової до нової постіндустріальної економіки довела доцільність впровадження ефективного стратегічного менеджменту на підприємствах України. Дії менеджерів та керівників організацій та підприємств не повинні зужуватись до виключної реакції на реальні внутрішні та зовнішні загрози, вони повинні включати комплекс заходів та методів із розробки, прогнозування та реалізації перспективної стратегії розвитку у відповідності із різними варіантами розвитку ринку, економіки, потенційного попиту та диференційованих конкурентних умов. При цьому вибір ефективної для даного підприємства ринкової стратегії та методології стратегічного менеджменту зокрема є найбільш оптимальним інструментом менеджменту організації, що функціонує в умовах впливу внутрішніх та зовнішніх факторів, які безперервно змінюються.

Постановка завдання. Метою написання статті є узагальнення підходів до визначення поняття стратегічного менеджменту підприємств туристичної індустрії. При цьому завданнями дослідження визначено наступні:

- дослідження основних процесів у циклі стратегічного менеджменту на практиці функціонування підприємств туристичної індустрії;
- вивчення етапів стратегічного планування як базової платформи стратегічного менеджменту;
- ідентифікації специфічних ознак стратегічного менеджменту туристичного підприємства.

Аналіз досліджень та публікацій. Проблеми стратегічного та антикризового менеджменту лежать в центрі уваги багатьох науковців, серед них: Ансофф І., Грант Р., Друкер П., Карлофф Б., Портер М., Альтшулер І., Бернан Б., Віссемо В. Із вітчизняних варто виділити праці Василенка В., Квартальнова В., Кучеренка В., Міщенко А., Моїсеєва Н., Гаврилюка Г., Гуляєва І., Дядечко Л., Маркіної І., Ткаченка Т.

Значна кількість як вітчизняних, так і всесвітньовідомих науковців займаються питаннями ефективного менеджменту підприємств, при цьому залишаються недостатньо висвітленими проблеми, які існують у сфері стратегічного управління туристичних організацій. Виокремлення специфічних характеристик стратегічного менеджменту підприємств туристичної індустрії і є основним завданням при написанні статті.

Результати. Сучасний туризм – це комплексна галузь, що включає ряд підприємств, які зайняті організуванням відпочинку туристів та наданням споживачам різноманітних послуг та задоволення їх потреб у сфері туристичної індустрії. Туристичний бізнес України з кожним роком інтенсивніше інтегрується у світовий ринок, підвищується конкурентоспроможність турпродукції, її якість, та зростає задоволення споживачів. Проте цей процес стримується такими факторами як недосконале законодавство в туристичній сфері, відставання галузі від світових стандартів. Таким чином, побудова та реалізація ефективної стратегії розвитку туристичного підприємства в умовах глобальної інтеграції в світову індустрію туристичного бізнесу стає вирішальним чинником продуктивності роботи туристичної фірми.

Особливості галузі туризму, яка спеціалізується на наданні певного комплексу послуг споживачам, вносять додаткову складність в процес стратегічного планування

та менеджменту: завдання менеджменту туризму полягає не тільки в тому, щоб виявити загальні тенденції та закономірності його розвитку, а й у тому, щоб знайти його специфічні особливості [7, с. 67].

В умовах постійної трансформації економіки сучасне туристичне підприємство, як і підприємство будь-якої сфери виробництва товарів чи надання послуг, стикається з великою кількістю проблемних питань. При цьому джерелами, які ускладнюють розробку та впровадження стратегічних планів в роботу фірми, є:

- істотний рівень невизначеності ринкового середовища існування підприємства;
- нестабільний сезонний попит на туристичні послуги;
- зростання конкуренції на ринку туріндустрії;
- нестача оборотних (фінансових) ресурсів.

Враховуючи ці фактори, в роботі туристичної компанії доцільно забезпечувати не лише оперативне управління та поточне коригування, але й розробку цілого комплексу дій, які деталізуюватимуть засоби та цілі впровадження певного шляху розвитку підприємства на основі обґрунтованих програм стратегічного мислення.

Стратегічне управління можна визначити як діяльність, що ґрунтується на стратегічній орієнтації та спрямовується на досягнення цільових орієнтирів у перспективі, з урахуванням конкурентних позицій підприємства: даний вид управління вирішує проблему забезпечення ефективності діяльності підприємства і досягнення динамічної рівноваги із зовнішнім середовищем.

Перед визначенням етапів та змісту стратегічного менеджменту на підприємствах сфери туризму в регіоні необхідно вивчити найважливіші фактори поточного планування і оперативного управління їх діяльністю, які будуть визначати вибір основної цільової установки стратегічного управління і впливатимуть на загальну концепцію стратегії [11].

Найважливішою особливістю менеджменту в туристичній компанії є специфіка туристичного продукту, його невіддільність від джерела формування: товар в матеріальному вигляді існує незалежно від його виробника, туристична послуга, яка також є товаром, невіддільна від джерела її створення [8, с. 553]. Стратегічний менеджмент передбачає управління підприємством, яке базується на використанні людського потенціалу (саме він стає основою організації), спрямовує діяльність зі створення продукції та надання послуг у відповідності до поточних потреб споживачів, виступає регулятором гнучких та своєчасних змін на підприємстві, що відповідатимуть реальному стану зовнішнього та внутрішнього середовища, забезпечують підприємству здійснення операційної діяльності у майбутній перспективі. В контексті формування стратегії туристичних підприємств слід зважати на особливості функціонування сфери туризму, зокрема: високу чутливість до змін зовнішнього середовища; високий рівень конкуренції в галузі, динамічність, недоцільність застосування «далекоглядних» стратегій у чистому вигляді, недостатність інформаційного забезпечення для застосування традиційних західних моделей та матричних методів розробки стратегії; розрив у часі між придбанням послуги та її споживанням; значну кількість посередників; сезонні коливання попиту, неочікувану зміну зовнішнього середовища під впливом циклічності, глобалізації, політичних рішень окремих країн тощо [6, с. 94].

Стратегічне планування включає такі стадії як: передбачення, планування, контроль і оцінку [1, с. 34]. Також воно включає дії керівників підприємства щодо ідентифікації бажаних напрямів розвитку, що нададуть істотні конкурентні переваги серед інших компаній.

Доцільно виокремити наступні переваги стратегічного планування:

- мотивування менеджментів та керівників до креативного та латерального мислення;

- стимулювання деталізації координаційних зусиль підприємства;
- забезпечує ідентифікацію показників для подальшого моніторингу;
- заохочує підприємство до чіткішого виокремлення завдань та цілей своєї діяльності;
- сприяє адаптації фірми до раптових змін ринку та форс-мажорних обставин;
- показує на практиці зв'язок між менеджментом та обов'язками керівників.

Значна частина ресурсних чинників стратегічного управління вітчизняних туристичних підприємств залежать від умов, пов'язаних з державною політикою щодо підтримки галузі туризму та інших суміжних галузей, які забезпечують надання транспортних, готельних, оздоровчих тощо послуг, і великою мірою залежать від розвитку всієї необхідної інженерної, транспортної інфраструктури, засобів розміщення закладів оздоровлення та відпочинку, узгодженої роботи всіх суміжних з туризмом галузей [4, с. 46]. Ринкова концепція стратегічного управління втілюється в стратегічному менеджменті через систему засобів, методів, форм та напрямів підвищення ефективності та планування діяльності туристичної фірми.

Функція стратегічного менеджменту виражається в забезпеченні стратегічної позиції організації, яка повинна забезпечити стабільну та ефективну життєдіяльність підприємства в динамічних умовах розвитку зовнішнього та внутрішнього середовища, його адаптацію до цих умов, організоване стратегічне передбачення та внутрішню координацію діяльності. Об'єктом стратегічного управління є будь-який суб'єкт: країна, регіон тощо.

Таким чином, сутність стратегічного менеджменту характеризується ефективністю та специфічними завданнями, пріоритетністю врахування умов зовнішнього середовища, а набуття та утримання конкурентних переваг на ринку розглядається як засіб досягнення стратегічно значущих результатів.

Стратегічний менеджмент охоплює широке коло організаційних рішень з приводу ситуацій, орієнтованих на майбутній розвиток, які пов'язані із генеральними цілями турфірми і знаходяться під дією неконтрольованого зовнішнього середовища.

Здібності до стратегічного менеджменту передбачають:

- 1) вміння змоделювати ситуацію;
- 2) здатність виокремити та обґрунтувати необхідність змін;
- 3) вміння розробити стратегію ефективних трансформацій;
- 4) здатність ефективного використання на практиці надійних методів реалізації змін;
- 5) володіння теорією та практикою втілення стратегії в поточну та потенційну діяльність організації.

Виділяють три групи об'єктів стратегічного менеджменту: організації, стратегічну одиницю бізнесу (СОБ) і функціональні зони організації [5, с. 98]. В якості об'єкта стратегічного менеджменту підприємство доцільно розглядати як відкриту комплексну соціально-економічну систему, представлену сукупністю підрозділів (стратегічних бізнес-одиниць). Сьогодні виділяють два напрями розвитку стратегічного менеджменту. Перший називають «регулярним стратегічним менеджментом» - втілений в подальшому логічному розвитку стратегічного планування і включає дві взаємодоповнюючі підсистеми: підсистему аналізу та планування стратегії і підсистему реалізації стратегії [2, с. 14]. Сутність цього напрямку – управління стратегічними можливостями фірми.

Другий напрям розвитку стратегічного менеджменту називають «стратегічний менеджмент в реальному масштабі часу» і пов'язують, як правило, із вирішенням тих стратегічних завдань, які виникли раптово та неочікувано. Його реалізують зокрема в тих галузях, де зміни у зовнішньому середовищі відбуваються з такою частотою, що

вимагає негайної адекватної реакції, при цьому підприємству просто не вистачає часу для перегляду своєї стратегії.

Так, туризм є тією галуззю, що характеризується високим рівнем невизначеності через вплив на її розвиток політичних, економіко-правових, соціально-економічних факторів. Нинішня складна економічна ситуація у сфері туризму обумовлена, перш за все, відсутністю чіткої організації та функцій в туріндустрії [10, с. 71]. Формування стратегічного бачення починається із встановлення загальної мети туристичної фірми, яка відображає основну причину її створення та існування. В науковій літературі вона окреслюється такими поняттями як «місія», «філософія», «політика». Такі наступні елементи системи управління турфірмою як: економіка, фінанси, виробництво, маркетинг, логістика, персонал, інновації реалізують свої завдання, логічно впливаючи із місії як ключової цілі створення, існування та розвитку організації. Той факт, що вказує на появу слова «ринкове» в терміні «стратегічне управління», відображає необхідність розробки стратегії у відповідності до стану ринкового середовища, потреб кінцевих споживачів, а не тільки щодо внутрішньої орієнтації туристичного підприємства.

Останні фактори в підсумку визначатимуть тип стратегії, який буде розроблений та реалізований турфірмою на ринку. Для виокремлення цілей стратегічної діяльності, а також ідентифікації типу та виду стратегії використовуються різноманітні методи прогнозування, аналізу та підходи до технологій.

Ефективний розвиток системи туріндустрії неможливий без продуманого стратегічного планування, особливо на етапі створення та виходу на ринок підприємства туристичного бізнесу. Реалізація стратегії розвитку туризму визначається функціонуванням стратегічного управління у сфері туризму. Стратегічне управління – це активний процес досягнення довготривалої сумісності відповідної галузі щодо існуючого та потенційного туристичного середовища. Це управління є вигідним способом реалізації пріоритетних цілей розвитку в туризмі, встановлених національною економікою, на яку, в свою чергу, впливає і розвиток туризму.

Стратегічний менеджмент має, в основному, всі необхідні функції, що здатні забезпечити ефективність та результативність у досягненні цілей розвитку в галузі туризму [9, с. 426]. Зі зростанням конкуренції та поширенням тенденцій глобалізації динаміка та розвиток туризму дедалі активізуються, а стратегічне управління забезпечує оптимальні та ефективні ділові відносини (управління ресурсами, інформаційні системи управління, підтримка та розвиток відносин з партнерами, розширення та розвиток туристичного бізнесу, розробка та реалізація нових інноваційних туристичних проектів).

Перш за все, керівництво туристичного підприємства повинно визначати бачення перспектив розвитку шляхом розробки та майбутньої реалізації стратегії, місії та цілей фірми. Розвиток туризму в Україні повинен відбуватися також у відповідності до світових туристичних тенденцій та трендів. Проте цьому перешкоджає ряд факторів, основний із яких – збитковість туристичного бізнесу через всесвітній локдаун. На сьогодні сектор туризму є одним із найбільш постраждалих у світі від спалаху COVID-19, який впливає як на попит, так і на пропозицію – це провокуватиме подальший регрес в умовах слабшої світової економіки, геополітичної, соціальної та торговельної напруженості, а також нерівномірної ефективності серед основних виїзних ринків подорожей [3]. Проте все ще є багато можливостей, за умов реалізації яких менеджмент може вдосконалюватися і покращити ефективність організації туризму шляхом систематичного підходу та розвитку стратегічних конкурентних переваг. Ідентифікація та впровадження сучасних туристичних особливостей, таких як стратегічне мислення, професіоналізм, ефективність, інновації, креативність та сталий розвиток врешті-решт

приведе до формування нового, оригінального та збагаченого українського туристичного продукту. Тільки синхронізована реакція менеджменту та туризму на тенденції розвитку світового ринку забезпечить підтримку конкурентоспроможності та ефективності українського туризму.

Очевидно, що туризм в довгостроковій перспективі здатен внести істотну частку у сприяння економічного зростання економіки. Україна може похвалитися надзвичайно різноманітними природними та культурними цінностями, суттєвим туристичним потенціалом, активно пропагуючи їх збереження та розвиток, формуючи середовище, привабливе для інвесторів. Це цінні активи, які доцільно підтримувати та захищати, оскільки в майбутньому це буде сприяти загальному економічному зростанню. Історична спадщина, природна краса та сприятливий клімат складають основу, яка разом із забезпеченням сервісу світового рівня, багатим вибором розваг, дозволить залучити сучасного туриста.

Стратегія, як центральна частина управління, є ключовим компонентом у визначенні конкурентних переваг України. На жаль, на сьогодні Україна не має чітко визначеної стратегії розвитку туризму, особливо це актуально в умовах глобальної пандемії, коли важко прогнозувати майбутні економічні та демографічні тенденції. Це головна проблема всього українського туризму, що представляє виклик для управління туристичним бізнесом в Україні. Крім того, визначення туристичної місії та стратегічного бачення необхідні для успішного виокремлення проблем управління туризмом, і представляє перший крок у процесі стратегічного управління.

При цьому туристична місія повинна базуватись на сталому використанні природного та культурно-історичного потенціалу і забезпечувати активну підтримку його збереження та розвитку, створення середовища, привабливого для потенційних інвесторів. Це може бути першим кроком для створення довгострокової стратегічної перспективи українського туризму.

Однак розвиток України до такого рівня, коли вона може стати впізнаваним світовим туристичним брендом та високим рівнем конкурентоспроможності на глобальному ринку турпослуг все ще залишає бажати кращого.

Наступним кроком у виокремленні стратегічних орієнтирів в управління туризмом є розуміння концепції управління, яке стає значним викликом для менеджерів туристичних організацій.

Висновки. Світові тенденції змінюють перспективи управління туризмом, надаючи стратегічний вимір новій моделі управління, що використовуватиметься туристичними організаціями, при цьому центральним питанням залишається визначення ролі стратегічного управління у сфері туристичного бізнесу, розробки та реалізації оригінальних та інноваційних ідей в галузі.

Стратегічне управління в галузі туризму повинно містити в собі не тільки інноваційну складову, але й елементи продуктів ІТ та комунікаційного прогресу одночасно. Керівництво турфірмою повинно спрямовуватись на подолання поточних та потенційних проблем в умовах невизначеності зовнішнього середовища при оптимальному розподілі обмежених ресурсів. В такій ситуації процес управління досить складний, оскільки йде мова про менеджмент непередбачуваності. Його зусилля повинні бути спрямовані на прогнозування, моделювання, контроль та коригування поточних та перспективних ділових ситуацій, що відбуваються як у мікросередовищі фірми, так і на світовому ринку туристичних послуг. Це передбачає залучення до процесу управління не тільки людей, але й забезпечення менеджменту інформації та знань. Таким чином, можна визначити, що управління – це процес нагляду та координації роботи інших осіб для підвищення ефективності їх діяльності.

1. Азарова Т.В., Абрамов Л.К. Стратегічне планування діяльності НДО: ЦПТІ, Кіровоград, 2000. 76 с.
2. Білецька І.М. Особливості стратегічного управління при виборі конкурентної позиції туристичного підприємства. *Вісник ДІТБ. Серія: Економіка, організація та управління підприємствами туристичної індустрії та туристичної галузі в цілому*. 2008. №12. С.13-18. URL: https://tourlib.net/statti_ukr/bilecka2.htm (дата звернення: 15.10.2020)
3. Вінокуров Я. Коронавірус призвів до кризи у туристичній галузі України. Держагентство з туризму URL: <https://hromadske.ua/posts/koronavirus-prizviv-do-krizi-u-turistichnij-galuzi-ukrayini-derzhagentstvo-z-turizmu> (дата звернення: 15.10.2020)
4. Гладинець Н.І. Особливості стратегічного управління ресурсами підприємств туристичної галузі. *Проблеми інноваційно-інвестиційного розвитку*, 2017, № 12. С.41-49.
5. Роїк О.М., Азарова А.О., Небава М.І. Основи стратегічного менеджменту: навчальний посібник. Вінниця: ВНТУ, 2007. 213 с.
6. Саух І.В. Класифікаційна модель та характеристика стратегій туристичних підприємств. *Вісник ЖДТУ*, 2017. № 4 (82). С. 90-97.
7. Снігир А.В. Особливості стратегічного менеджменту туристичного підприємства. *Вісник Хмельницького національного університету*, 2015, №4, Т.2. С.66-69.
8. Тучковська І.І., Миронов Ю.Б. *Матеріали всеукраїнської науково-практичної конференції "Актуальні проблеми управління соціально-економічними системами" (м. Луцьк, 8.12.2016 р.)*. Луцьк: Луцький НТУ, 2016, Ч.3. 656 с.
9. Bariši Petra, Mari Ivana. The Role of Management as a Strategic Tourism Guideline. *Case of Croatia International Journal of Business and Management Studies*, 1(2), 2012. P. 423–431.
10. Kirovska Zanina. Strategic management within the tourism and the world globalization. *UTMS Journal of Economics*, 2011, 2 (1). P. 69–76.
11. Yasenok S.N., Stenyushkina S.G. The contents of strategic management in the tourism industry (on the example of Belgorod region). *Сетевой журнал «Научный результат». Серия «Технологии бизнеса и сервиса»*, 2016, Т.2, №2. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/the-contents-of-strategic-management-in-the-tourism-industry-on-the-example-of-belgorod-region> (дата звернення: 15.10.2020)

References

1. Azarova T.V., Abramov L.K. *Strategic planning of research organizations*. Kirovohrad, 2000.
2. Bilets'ka, I.M. "Features of strategic management when choosing a competitive position of a tourist enterprise." *Visnyk DITB. Seriya: Ekonomika, orhanizatsiya ta upravlinnya pidpryyemstvamy turystychnoyi industriyi ta turystychnoyi haluzi v tsilomu*, no.12, 2008, pp. 3-18, tourlib.net/statti_ukr/bilecka2.htm. Accessed 15 Oct.2020.
3. Vinokurov, Y.A. "Coronavirus has led to a crisis in the tourism industry of Ukraine." *Derzhahentstvo z turyzmu, hromadske.ua/posts/koronavirus-prizviv-do-krizi-u-turistichnij-galuzi-ukrayini-derzhagentstvo-z-turizmu*. Accessed 15 Oct.2020.
4. Hladynets, N.I. "Features of strategic resource management of tourism enterprises." *Problemy innovatsiyno-investytsiynoho rozvytku*, no. 12, 2017, pp. 41-49.
5. Royik, O.M., Azarova, A.O., and M.I. Nebava. *Fundamentals of strategic management*. Vinnytsya, VNTU, 2007.
6. Saukh, I.V. "Classification model and characteristics of strategies of tourist enterprises." *Visnyk ZHDTU*, no. 4 (82), 2017, pp. 90-97.
7. Snihyr, A.V. "Features of strategic management of the enterprise." *Visnyk Khmel'nyts'koho natsional'noho universytetu*, vol.2, no.4, 2015, pp. 66-69.
8. Tuchkovs'ka, I.I., and YU.B.Myronov. *Materialy vseukrayins'koyi naukovo-praktychnoyi konferentsiyi "Aktual'ni problemy upravlinnya sotsial'no-ekonomichnyimi systemami" (Luts'k, 8.12.2016 r.)*. Luts'k, Luts'kyu NTU, 2016.
9. Bariši, Petra, and Ivana Mari. "The Role of Management as a Strategic Tourism Guideline." *Case of Croatia International Journal of Business and Management Studies*, no.1(2), 2012, pp. 423–431.
10. Kirovska, Zanina. "Strategic management within the tourism and the world globalization." *UTMS Journal of Economics*, no.2 (1), 2011, pp. 69–76.
11. Yasenok, S.N., and S.G.Stenyushkina. "The contents of strategic management in the tourism industry (on the example of Belgorod region)." *Setevoy zhurnal «Nauchnyy rezul'tat». Seryya «Tekhnologyy byznesa y servysa»*, 2016, Т.2, №2. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/the-contents-of-strategic-management-in-the-tourism-industry-on-the-example-of-belgorod-region>. Accessed 15 Oct.2020.

УДК 657.421.3

doi: 10.15330/apred.2.16.254-264

Шкроміда В.В.

ТЕОРЕТИКО-ОРГАНІЗАЦІЙНІ ОСНОВИ ВПРОВАДЖЕННЯ РЕПУТАЦІЙНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ НА ПІДПРИЄМСТВІ

ДВНЗ «Прикарпатський національний університет
імені Василя Стефаника»,
Міністерство освіти і науки України,
кафедра обліку і аудиту,
вул. Шевченка, 57, м. Івано-Франківськ,
76018, Україна,
тел: (0342) 55-32-32,
e-mail: vitaliy.shkromyda@pnu.edu.ua

Анотація. Тенденція впродовж останніх десятиліть характеризується зростаючою заінтересованістю представників бізнесу до своєї репутації та її впливу на результати діяльності і, відповідно, розвиток на майбутнє. Усвідомлення важливості і цінності останньої серед керівництва більшості бізнес-структур виникає потреба різними шляхами і способами вибудувати беззаперечну репутацію, підсилити серед зацікавлених сторін та ефективно її використовувати. Зрозуміло, досягнення такої мети є можливим за допомогою впровадження репутаційного менеджменту.

Впровадження дієвої системи управління репутацією у ході діяльності господарюючого суб'єкта повинне підтверджуватися отриманням очікуваних результатів від здійснення такого роду управлінських заходів. Визначено, впровадження і реалізація репутаційного менеджменту забезпечує корисність і ряд переваг для компанії, які дозволяють розвинути бездоганну репутацію та отримати прихильну лояльність серед представників зовнішнього бізнес-оточення. У ході проведеного дослідження доведено ключову особливість ділової репутації, яка виражається «об'єкт-суб'єктивним» взаємовідношенням. Бінарність вказаної особливості пояснюється переходом об'єкта в суб'єкт та, за інших обставин, навпаки. Серед елементів теоретико-організаційних основ впровадження репутаційного менеджменту на підприємстві посилену увагу приділено дослідженню атрибутів його ділової репутації. Встановлено, детальне вивчення структурного наповнення репутації компанії сприятиме її конструюванню з врахуванням специфіки діяльності та особливостей бізнес-оточення.

Практичною цінністю проведених досліджень є доповнення теоретико-методологічної основи репутаційного менеджменту, зокрема в частині його впровадження у діяльності компаній. Вважаємо, отримані наукові результати сприятимуть розробці дієвого механізму інформаційного забезпечення системи управління репутацією господарюючого суб'єкта.

Ключові слова: репутація, атрибути, компоненти, репутаційний менеджмент.

Shkromyda V.V.

THEORETICAL AND ORGANIZATIONAL FUNDAMENTALS OF IMPLEMENTATION OF REPUTATION MANAGEMENT IN THE COMPANY

Vasyl Stefanyk Precarpathian National University,
Ministry of Education and Science of Ukraine,
Department of Accounting and Audit,
Shevchenko str., 57, Ivano-Frankivsk,
76018, Ukraine,
tel.: (0342) 55-32-32,
e-mail: vitaliy.shkromyda@pnu.edu.ua

Abstract. The trend in recent decades has been characterized by a growing interest of business representatives in their reputation and its impact on performance and, consequently, development for the future. Awareness of the importance and value of the latter among the leadership of most business structures, there is a need in various ways and means to build an unquestionable reputation, strengthen among stakeholders and use it effectively. Of course, achieving this goal is possible through the introduction of reputation management.

The implementation of an effective reputation management system in the course of the business entity must be confirmed by obtaining the expected results from the implementation of such management measures. Certainly, the implementation and realization of reputation management provides usefulness and a number of advantages for the company, which allow to develop an impeccable reputation and gain favorable loyalty among the external business environment. The study proved a key feature of business reputation, which is expressed by the «object-subjective» relationship. The binary nature of this feature is explained by the transition of the object to the subject and, in other circumstances, vice versa. Among the elements of the theoretical and organizational foundations of the implementation of reputation management in the enterprise, increased attention is paid to the study of the attributes of its business reputation. It is established that a detailed study of the structural content of the company's reputation will help to design it taking into account the specifics of the activity and the peculiarities of the business environment.

The practical value of the research is to supplement the theoretical and methodological basis of reputation management, in particular in terms of its implementation in the activities of companies. We believe that the obtained scientific results will contribute to the development of an effective mechanism for information support of the reputation management system of the business entity.

Key words: reputation, attributes, components, reputation management.

Вступ. Розв'язання завдань побудови бездоганної репутації як одного з основних чинників забезпечення стійкого розвитку підприємств зумовлені постійними проявами кризових явищ в економіці та, відповідно, їх вагомим впливом на діяльність суб'єктів господарювання. Усвідомлюючи цінність і корисність репутаційних активів, керівництво більшості господарських структур намагаються різними шляхами і засобами сконструювати беззаперечну репутацію, зміцнити її та ефективно використовувати у досягненні поставлених стратегічних цілей. Відомо, досягнення конкурентних переваг, зокрема репутаційних, вимагає від апарату управління комплексу необхідних знань і компетентностей, які у підсумку дозволять ідентифікувати об'єкт управління, виділити структурні компоненти, охарактеризувати класифікаційні ознаки та існуючі властивості, а також підібрати належний методичний інструментарій для розробки і прийняття необхідних управлінських рішень.

Постановка завдання. Зрозуміло, впровадження ефективного репутаційного менеджменту у практику вітчизняних підприємств потребує чіткого обґрунтування теоретико-методологічних та методичних основ для його реалізації. Значну увагу до проблем змістового наповнення репутації господарюючих суб'єктів та особливостей її конструювання у своїх працях приділяють ряд зарубіжних вчених, таких як Дж. Баллмер (J. Ballmer) [11], Е. Грінленд (E. Groenland) [12], Е. Грей (E. Gray) [11], Д. Дозьє (D. Dozier) [8], Ч. Фомбрун (C. Fombrun) [10], С. Хассан (S. Hassan) [16], Р. Холл (R. Hall) [13], Г. Шамма (H. Shamma) [16], а також вітчизняних – Д.І. Берницька [1], В.П. Божко [5], Н.О. Кравчук [1], Г.С. Сінько [5], К. Щербакова [7] та ін. При цьому, висвітлення питань, присвячених впровадженню репутаційного менеджменту, враховуючи динамічність бізнес-оточення, потребують подальшого дослідження, зокрема в частині теоретико-організаційних аспектів.

Метою дослідження є обґрунтування теоретико-організаційних основ репутаційного менеджменту у діяльність підприємств через розкриття сутнісного наповнення репутації, її атрибутів та особливостей впровадження репутаційного менеджменту відповідно до поставлених стратегічних цілей.

Проведене дослідження базується на використанні таких загальнонаукових методів та прийомів, таких як метод узагальнення і систематизації – при опрацюванні матеріалів наукових праць і публікацій за піднятою тематикою, дослідженні сутності і структури репутації суб'єкта господарювання, теоретичних основ репутаційного менеджменту; а також абстрактно-логічного методу і методу описового відображення – при побудові ілюстрованого матеріалу та формуванні авторських тверджень і висновків.

Результати. Для реалізації ефективного управління діловою репутацією важливим є розкриття теоретичних положень репутаційного менеджменту та його основних елементів. Так, теоретичні положення репутаційного менеджменту ґрунтуються та розкриваються через змістове наповнення його основних елементів:

- доцільність управління діловою репутацією та, пов'язані з ним, переваги для господарюючого суб'єкта;
- суб'єкт та об'єкт репутаційного менеджменту;
- носії та джерела репутації підприємства;
- атрибути та компоненти (драйвери) репутації компанії.

Очевидно, впровадження механізму управління діловою репутацією у ході діяльності компанії повинне підкріплюватися очікуваними результатами від здійснення такого роду заходів і процесів. Тобто реалізація управлінських рішень у заданому напрямку повинна забезпечувати корисність і ряд переваг, що у підсумку вагомо підсилюють доцільність провадження репутаційного менеджменту на підприємстві (рис. 1).

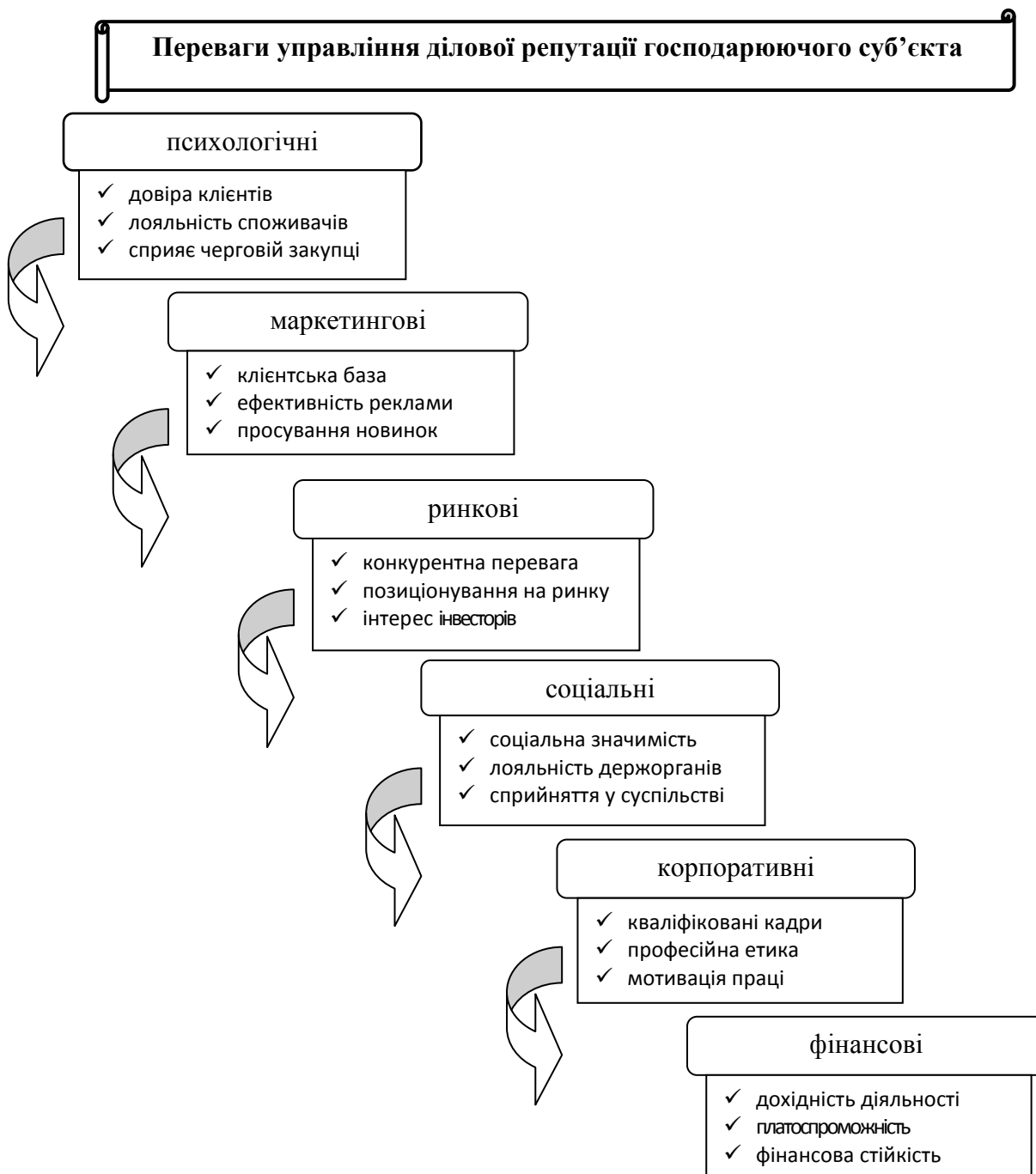


Рис. 1. Каскад існуючих переваг для господарюючого суб'єкта внаслідок ефективного управління діловою репутацією

Fig. 1. Cascade of existing benefits for the business entity due to effective management of corporate reputation

Джерело: розроблено автором

Зрозуміло, як і кожна економічна дисципліна, репутаційний менеджмент має свій суб'єкт та об'єкт, через взаємодію яких реалізується процес управління (рис. 2).

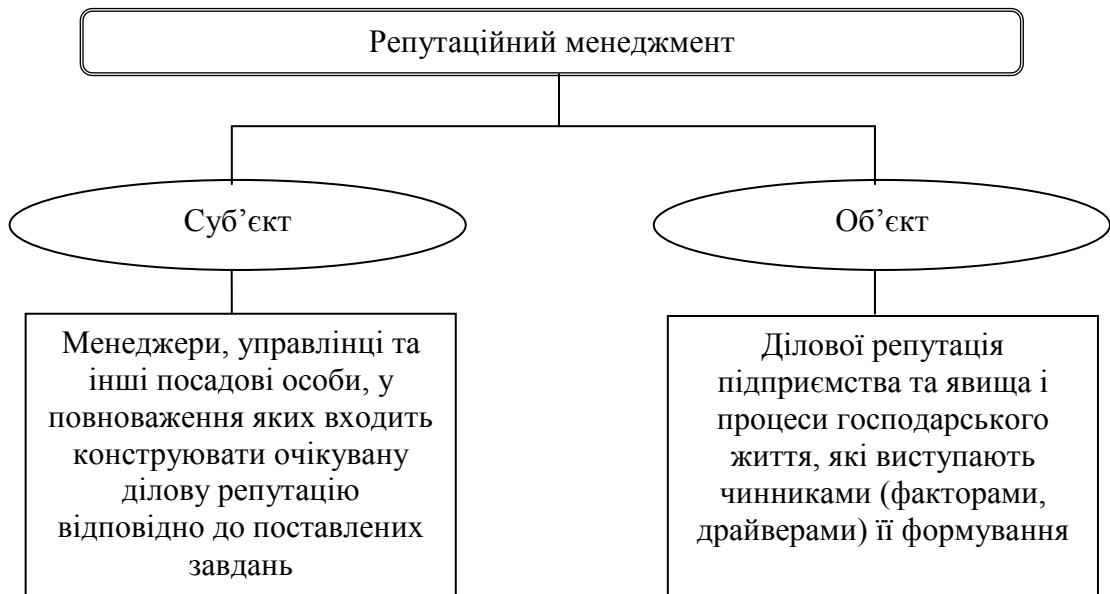


Рис. 2. Суб'єкти та об'єкти репутаційного менеджменту

Fig. 2. Entities and objects of reputation management

Джерело: розроблено автором

Для реалізації ефективного репутаційного менеджменту у діяльності підприємства важливими є з'ясування і розуміння основних його елементів – носія ділової репутації та джерела ділової репутації. Під останнім слід розуміти сукупність осіб бізнес-оточення та/або середовище господарюючого суб'єкта, в якому зароджується і формується суспільна думка, емоційне сприйняття та раціональне судження про діяльність (бездіяльність) і поведінку носія ділової репутації, виходячи з певного набору очікувань, критеріїв та переконань. За таких обставин, носієм виступає сам господарюючий суб'єкт, який своєю діяльністю та поведінкою на ринку впливає на рівень своєї ділової репутації серед зацікавлених сторін.

Наочна ілюстрація такого розуміння наведена рис. 3.



Рис. 3. Місце носія і джерела ділової репутації компанії у системі репутаційного менеджменту

Fig. 3. The place of the carrier and sources of corporate reputation of the company in the system of reputation management

Джерело: розроблено автором

Наочне відображення носія і джерела ділової репутації компанії у системі репутаційного менеджменту дозволяє формалізувати бінарне відношення «об'єкт-суб'єктності» ділової репутації, що є важливою складовою розробки і впровадження репутаційного менеджменту. З однієї сторони, об'єктом ділової репутації виступає її носій, тобто підприємство чи компанія, керівництво яких реалізовує репутаційний менеджмент. За таких умов, суб'єктом ділової репутації є представники бізнес-оточення компанії (стейкхолдери), які визначають її рівень на основі сукупності властивих їм уявлень, тверджень, очікувань тощо. З іншої сторони, навпаки, рівень репутації компанії (носія) визначається її поведінкою на відповідному ринку та набором певних характеристик, що у підсумку виражає суб'єктивність підприємства до своєї репутації. Відповідно до таких умов, стейкхолдери в певній мірі можна розглядати об'єктами репутаційного впливу. Наведена авторська позиція поділяється з твердженням, описаним у публікації Дж. Даттона (J. Dutton), Дж. Дукеріча (J. Dukerich) та К. Харквайля (C. Harquail) [9].

Встановлено, конструювання ділової репутації компанії відбувається на основі різних атрибутів, які, в подальшому, визначають її структурні компоненти. Опрацьовані зарубіжні академічні матеріали [8, 10, 11, 12, 13, 16] дозволяють виділити два утворюючі атрибути репутації компаній, які працюють на будь-якому ринку (рис. 4).

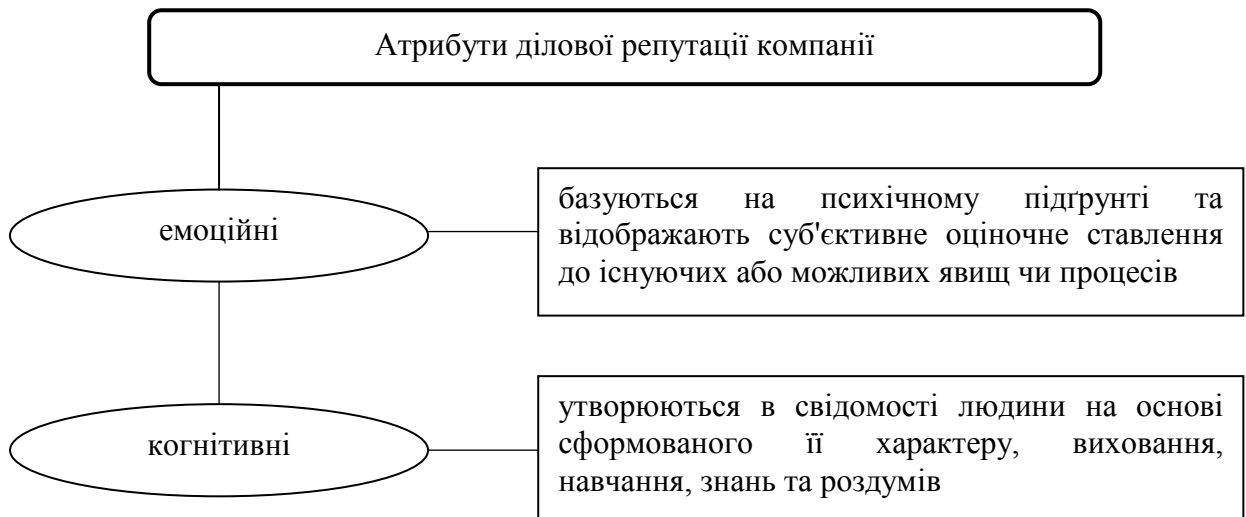


Рис. 4. Види атрибутів ділової репутації господарюючих суб'єктів

Fig. 4. Types of attributes of corporate reputation of business entities

Джерело: розроблено на основі [8, 10, 11, 12, 13, 16]

До прихильників, котрі виділяють емоційні атрибути, слід віднести Ч. Фомбруна (С. Fombrun) та М. Шенлі (М. Shanley), які стверджують, що репутація ґрунтується на емоційному сприйнятті компанії та реакції клієнтів, співробітників, інвесторів та широкого кола громадськості щодо її діяльності [10]. Також таку позицію демонструють Р. Холл (R. Hall) [13], Е. Грей (E. Gray) та Дж. Баллмер (J. Ballmer) [11], які, при цьому, не обділяють важливість участі і складових когнітивного характеру. Дослідник Е. Грінленд (E. Groenland) поєднує два види атрибутів та пропонує до вивчення шість складових репутації компанії: емоційну привабливість, товари і послуги, бачення і лідерство, умови праці співробітників, соціальна і екологічна відповідальність та фінансові показники діяльності компанії [12].

Одночасно вистежується позиція дослідників, яка виражається наявністю виключно когнітивних атрибутів у процесі утворення репутації господарюючого суб'єкта. Такий підхід пояснюється свідомою оцінкою і раціональним мисленням ділового оточення компанії щодо її діяльності та поведінки на певному ринку. Так, Д. Дозьє (D. Dozier) стверджує, що репутація визначається і залежить від інформації про компанію, що поширюється, та результатів особистих взаємовідносин з нею [8].

Дослідники Г. Шамма (H. Shamma) та С. Хассан (S. Hassan) підкреслюють, що існують два види атрибутів корпоративної репутації, які можуть бути основою для здійснення управління нею, зокрема: первинні та вторинні. До перших науковці відносять умови праці у компанії і її продукцію (роботи, послуги), які є визначальними та, на їх думку, з яких необхідно розпочинати процес управління і доносити про них необхідну інформацію ключовим стейкхолдерам. Фінансові показники, лідерство, емоційна привабливість та корпоративна відповідальність є вторинними атрибутами корпоративної репутації. На думку науковців, останніми потрібно керувати після правильного управління первинними елементами [16]. Вказану послідовність у контексті важливості атрибутів корпоративної репутації чітко ілюструє рис. 5.

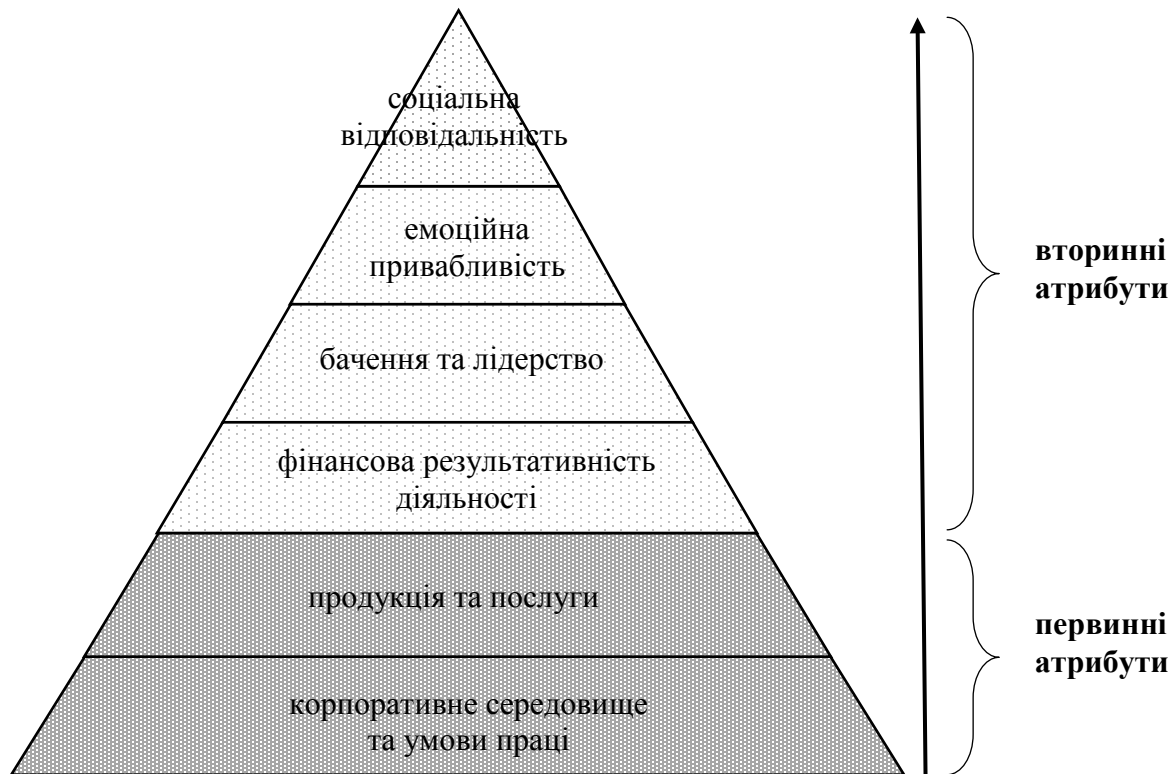


Рис. 5. Важливість атрибутів корпоративної репутації компанії
Fig. 5. The importance of the attributes of the company's corporate reputation
Джерело: сформовано на основі [16]

Значний прорив у розвиток вивчення змістового наповнення ділової репутації компаній здійснили ЗМІ та профільні організації, які пропонують різні набори структурних компонентів, які є вагомими і визначальними факторами у процесі дослідження. У цьому контексті слід згадати відомий американський журнал Fortune, який ще з 1955 року почав складати рейтинги місцевих компаній Fortune 500 з найвищою репутацією шляхом узагальнення наступних восьми критеріїв: фінансова стійкість; інвестиційна привабливість; величина корпоративних активів; рівень інновацій; якість корпоративного управління; якість продукції та послуг; кваліфіковані кадри; соціальна відповідальність [18].

У свою чергу, авторитетна маркетингова компанія The Harris Poll пропонує шість згрупованих вимірників, які виражають рівень ділової репутації компанії: емоційна привабливість; продукція та послуги; бачення та лідерство; корпоративне середовище; соціальна відповідальність; фінансова результативність [19].

Інша авторитетна організація Reputation Institute пропонує розглядати ділову репутацію компаній у двох вимірах: емоційного сприйняття фірми та раціональних суджень стейкхолдерів. Такий підхід під назвою RepTrak передбачає вивчення сім атрибутів, які в сукупності виражають величину ділової репутації компанії: продукція та послуги; лідерство; результативність; умови праці; корпоративна культура; інновації; управління [14].

На початку 2000-х років відома на той час австралійська компанія «RepuTex» запропонувала оцінювати наступні чотири сторони репутації вітчизняних компаній: корпоративне управління, досвід роботи, соціальний вплив та вплив навколишнє середовище [15].

До складання рейтингу найбільш шанованих компаній та з найкращою репутацією долучилася редакція видання Financial Times шляхом вивчення та узагальнення наступних компонентів: стратегія розвитку; задоволеність клієнтів та їх лояльність; рівень управління; якість продукції та послуг; показники прибутковості; корпоративна культура; управління змінами; глобалізація бізнесу [17].

Слід відмітити, наведені методики оцінювання ділової репутації компанії характеризуються спільним набором структурних компонентів, тобто тих конкурентних ознак, симбіоз яких тісно корелюють між собою і вагомо визначають враження, думки, судження та довіру ключових контактних груп підприємства.

Виявлено, у площині вітчизняної науки і практики дослідники пропонують дещо змінений набір складових ділової репутації підприємств та організацій. Так, Н.О. Кравчук та Д.І. Берницька пропонують основними складовими ділової репутації варто вважати шість складових, серед яких наводять імідж та гудвіл [1]. Як уже вказувалося у роботі, вказані поняття є суміжними конструкціями ділової репутації компанії та включати їх до складу, вважаємо, є недоцільним, адже вони виступають окремими конструкціями як за змістом, так і за функціональним призначенням.

У цьому контексті Г.С. Сінько і В.П. Божко до складу репутації підприємства пропонують включати десять складових чинників та відмічають їх важливість для функціонування у машинобудівній галузі [5]. К. Щербакова у власних публікаціях намагається дослідити ділову репутацію організації на основі її одинадцяти складових, серед яких до її авторського внеску можна віднести ефективність маркетингу і, окремо, менеджменту, законслухняність, екологічна ефективність тощо [7].

Огляд вітчизняних рейтингів, які враховують репутаційні ознаки підприємств і організацій, серед яких «Компанії, що надихають» [2], Національний бізнес рейтинг «Лідер галузі» [4], «Ліга кращих» [3] та інші демонструють схожу картину і в своїй більшості подібні до зарубіжних аналогів.

Як бачимо, перелік складових ділової репутації господарюючих суб'єктів як у зарубіжних, так і вітчизняних дослідженнях є дещо видозміненим, в чомусь подібним та такими, що повторюються. За таких умов, до основних компонентів, які формують концептуальну архітектуру ділової репутації, слід віднести: лідерство на ринку, якість продукції (робіт, послуг), результативність діяльності, якість управління, корпоративна культура, інновації та ін. [6] Наведені характеристики, які притаманні підприємству, виступають ключовими драйверами формування і нарощення ділової репутації компанії та дозволяють підтримувати її рівень у майбутньому.

Висновки. У ході проведеного дослідження можна сформулювати наступні висновки.

1. Впровадження репутаційного менеджменту у ході діяльності господарюючого суб'єкта повинне супроводжуватися отриманням очікуваних результатів від здійснення такого роду заходів. Доведено, реалізація управлінських рішень у заданому напрямку забезпечує корисність і ряд переваг, які у підсумку сприяють розвитку бездоганної репутації та прихильної лояльності серед стейкхолдерів.

2. Важливою складовою розробки і впровадження репутаційного менеджменту є виокремлення «об'єкт-суб'єктності» ділової репутації як однієї з ключових особливостей вказаного нематеріального активу. Встановлено, з однієї сторони, об'єктом репутації виступає її носій, тобто компанія, керівництво якої реалізовує репутаційний менеджмент і, відповідно, суб'єктом репутації є представники бізнес-оточення цієї ж компанії, які визначають її рівень на основі власних очікувань та сподівань. З іншої сторони, навпаки, рівень репутації компанії (носія) визначається її поведінкою на відповідному ринку, що у підсумку виражає суб'єктивність

підприємства до своєї репутації. Зрозуміло, стейкхолдери, за таких умов, можна розглядати об'єктами репутаційного впливу.

3. Важливим елементом теоретико-організаційних основ впровадження репутаційного менеджменту на підприємстві є дослідження атрибутів його ділової репутації. Встановлено, результати таких досліджень дозволяють визначити структурне наповнення репутації компанії, що сприятиме її конструюванню з врахуванням специфіки діяльності та особливостей бізнес-оточення.

4. Перспективою подальших досліджень є розробка теоретико-методологічної основи інформаційного забезпечення системи управління репутацією господарюючого суб'єкта, яка передбачатиме дієве застосування обліково-аналітичного методичного інструментарію задля побудови і розвитку бездоганної репутації підприємства на відповідному ринку.

1. Кравчук Н.О., Берницька Д.І. Ділова репутація як стратегічний чинник розвитку підприємства. *Інноваційна економіка*. 2011. С. 41-45
2. Маркетингова компанія «Ukraine Marketing Project»: сайт. URL: <http://ump.ua/ru/> (дата звернення: 15.10.2020).
3. Міжнародний економічний рейтинг «Ліга кращих»: сайт. URL: <http://businessukraine.net/uk/orgcom> (дата звернення: 15.10.2020).
4. Національний бізнес-рейтинг «Лідер галузі»: сайт. URL: www.nbr.com.ua (дата звернення: 15.10.2020).
5. Сінько Г.С., Божко В. П. Аналіз та оцінка ділової репутації підприємств машинобудівної галузі. *Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі*. 2009. № 4. С. 5-14.
6. Шкроміда В.В., Шкроміда Н.Я. Особливості дослідження репутації підприємства. *Науковий економічний журнал «Інтелект XXI»*. 2019. № 3. С. 110-116.
7. Щербаківа К. Ділова репутація як складова конкурентоспроможності підприємства. *Схід*. URL: <http://dspace.nbuv.gov.ua/bitstream/handle/123456789/22032/12-Scherbakova.pdf> (дата звернення: 15.10.2020).
8. Dozier D.M. Image, Reputation and Mass Communication Effects. *Image und PR – Kann Image Gegenstand einer Public Relations Wissenschaft sein?* 1993. P. 227-250.
9. Dutton J., Dukerich J., Harquail C. Organizational images and member identification. *Administrative Science Quarterly*. 1994. Vol. 39. № 2. P. 239-263.
10. Fombrun C., Shanley M. What's in a name? Reputation building and corporate strategy. *Academy of Management Journal*. 1990. № 33(2). P. 233-258.
11. Gray E.R., Ballmer J.M. Managing Corporate Image and Corporate Reputation. *Long Range Planning*. 1998. Vol. 31. P. 695-702.
12. Groenland E. Qualitative research to validate the RQ-dimensions. *Corporate Reputation Review*. 2002. № 4. P. 308-315.
13. Hall R. The Strategic Analysis of Intangible Resources. *Strategic Management Journal*. 1992. Vol. 13, P. 135-144.
14. Reputation Institute. URL: <http://www.reputationinstitute.com/advisory-services/> reptrak (Accessed: 10.10.2020).
15. RepuTex 2006 RepuTex Methodology. URL: <https://secure1.impactdata.com.au/reputex/> (Accessed: 15.10.2020).
16. Shamma H.M., Hassan S.S. Customer and non-customer perspectives for examining corporate reputation. *Journal of Product & Brand Management*. 2009. № 18(5). P. 326-337
17. The Financial Times. URL: <https://www.ft.com/capital-markets> (Accessed: 15.10.2020).
18. The Fortune. URL: <https://fortune.com/fortune500/>. Accessed: 15.10.2020).
19. The Harris Poll. URL: <https://theharrispoll.com> (Accessed: 15.10.2020).

References

1. Kravchuk, N.O., and D.I. Bernitskaya. «Business reputation as a strategic factor in enterprise development». *Innovative economy*, 2011, pp. 41-45.
2. Marketing company «Ukraine Marketing Project», ump.ua/ru/. Accessed 15 Oct.2020.
3. International economic rating «League of the best», businessukraine.net/uk/orgcom. Accessed 15 Oct.2020.
4. National business rating «Industry Leader», nbr.com.ua. Accessed 15 Oct.2020.

5. Sinko, G.S., and V.P. Bozhko. «Analysis and assessment of business reputation of machine-building enterprises». *Economics and management of machine-building enterprises*, no. 4, 2009, pp. 5-14.
6. Shkromyda, V.V., and N.Ya. Shkromyda. «Features of the study of the company's reputation». *Scientific economic journal «Intellect XXI»*, no.3, 2019, pp. 110-116.
7. Shcherbakova, K. «Business reputation as a component of enterprise competitiveness». *East, dspace.nbu.gov.ua/bitstream/handle/123456789/22032/12-Scherbakova.pdf*. Accessed 15 Oct.2020.
8. Dozier, D.M. «Image, Reputation and Mass Communication Effects». *Image und PR – Kann Image Gegenstand einer Public Relations Wissenschaft sein?* 1993, pp. 227-250.
9. Dutton, J., Dukerich, J., and C. Harquail. «Organizational images and member identification». *Administrative Science Quarterly*, vol. 39, no.2,1994, pp. 239-263.
10. Fombrun, C., and M.Shanley. «What's in a name? Reputation building and corporate strategy». *Academy of Management Journal*, no. 33(2),1990, pp. 233-258.
11. Gray, E.R., and J.M. Ballmer. «Managing Corporate Image and Corporate Reputation». *Long Range Planning*, vol. 31, 1998, pp. 695-702.
12. Groenland, E. «Qualitative research to validate the RQ-dimensions». *Corporate Reputation Review*, 2002, № 4, pp. 308-315.
13. Hall, R. «The Strategic Analysis of Intangible Resources». *Strategic Management Journal*, vol. 13, 1992, pp. 135-144.
14. Reputation Institute, reputationinstitute.com/advisory-services/ reptrak. Accessed 15 Oct.2020.
15. RepuTex 2006 RepuTex Methodology, secure1.impactdata.com.au/reputex/. Accessed 15 Oct.2020.
16. Shamma, H.M., Hassan, S.S. «Customer and non-customer perspectives for examining corporate reputation». *Journal of Product & Brand Management*, no. 18(5), 2009, pp. 326-337.
17. The Financial Times, ft.com/capital-markets. Accessed 15 Oct.2020.
18. The Fortune, fortune.com/fortune500/. Accessed 12 Oct.2020.
19. The Harris Poll, theharrispoll.com. Accessed 15 Oct.2020.

УДК 614:615.8-056.26

doi: 10.15330/apred.2.16.264-270

Кулаєць М.І.¹, Кулаєць В.М.², Кулаєць Н.М.³,
Ланковський Е.Й.⁴, Михайлишин Л.І.⁵

ПРИНЦИПИ МУЛЬТИДИСЦИПЛІНАРНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ У ФІЗИЧНІЙ ТЕРАПІЇ

¹Західноукраїнський національний університет,
кафедра менеджменту, державного управління
та персоналу,
Площа Перемоги, 3, Тернопіль,
46009, Україна,
тел .: (0352) 47-50-50 * 13-314,
e-mail: moip_kaf@wunu.edu.ua

²Івано-Франківський національний медичний
університет
кафедра терапії та сімейної медицини,
вул.Матейки, 22, Івано-Франківськ,
76018, Україна,
тел .: (0342) 55-32-69,
e-mail: terapiapo@gmail.com,
therapy_fpo@ifnmu.edu.ua

³ Івано-Франківський національний медичний
університет,

кафедра внутрішньої медицини №2 та
медсестринства,
вул. Гетьмана Мазепи, 114, Івано-Франківськ,
76018, Україна,
тел .: (03422) 52-59-87,
e-mail: therapy2@ifnmu.edu.ua

⁴ Прикарпатський національний університет
імені Василя Стефаника,
Міністерство освіти і науки України,
кафедра фізичної терапії, ерготерапії,
Вул.Шевченка, 57, Івано-Франківськ,
76018, Україна,
тел .: (0342) 55-32-32,
e-mail: edlap@i.ua, eduard.lapkovskyi@pu.if.ua

⁵ Прикарпатський національний університет
імені Василя Стефаника,
кафедра міжнародних економічних відносин,
вул. Чорновола, 1, Івано-Франківськ,
76000, Україна,
тел .: (032) 275-20-27,
e-mail: kaf_mev@pnu.edu.ua

Анотація. Стаття присвячена обґрунтуванню запровадження принципів мультидисциплінарного менеджменту в процесах реабілітації та відновлення працездатності, як для осіб з інвалідністю, так і осіб, яким формально не встановлено групи інвалідності. Управлінський аспект в забезпеченні ефективної системи фізичної реабілітації визначено як один із заходів попередження зростання чисельності осіб інвалідністю в суспільстві і дієвий механізм відновлення життєдіяльності людини. Доведено, що при організації заходів фізичної реабілітації в вітчизняних закладах охорони здоров'я доцільно дотримуватись принципів світової практики, які регламентують своєчасність, якість, комплексність, системність надання реабілітаційних послуг, а фізичній терапії відводиться чільне місце в управлінських процесах з відновлення життєвих функцій населення.

В результаті дослідження, встановлено, що чинній реабілітаційній практиці України бракує комплексної системи оцінки потреб, міждисциплінарної роботи у наданні послуг та безпосередньої їх спрямованості на клієнта, узгодженої роботи мультидисциплінарної команди та застосування кейс-менеджменту з комплексу заходів планування, організації, координації, моніторингу та оцінки послуг та ресурсів для кожної конкретної особи, з метою вибору оптимальної стратегії та тактики реабілітації.

Ключові слова: охорона здоров'я, реабілітація, фізіотерапія, мультисдисциплінарний менеджмент, особи з інвалідністю, відновлення працездатності, попередження інвалідності, мультидисциплінарна команда, кейс менеджмент, заклади охорони здоров'я, стратегія і тактика реабілітації.

*Kulaets M. I.*¹, *Kulaets V.M.*², *Kulaets N.M.*³, *Lapkovsky E.Y.*⁴, *Mykhailyshyn L. I.*⁵

PRINCIPLES OF MULTIDISCIPLINARY MANAGEMENT IN PHYSICAL THERAPY

¹Western Ukrainian National University,
Department of Management, Public
Administration and Personnel,
Victory Square str., 3, Ternopil
46009, Ukraine,

tel.: (0352) 47-50-50*13-314
e-mail: moip_kaf@wunu.edu.ua

²Ivano-Frankivsk National Medical University
Department of Therapy and Family Medicine
Mateiku str., 22, Ivano-Frankivsk,
76018, Ukraine,
tel.: (0342) 55-32-69,
e-mail: terapiapo@gmail.com
therapy_fpo@ifnmu.edu.ua

³Ivano-Frankivsk National Medical University,
Department of Internal Medicine №2 and Nursing,
Getmana Mazepy str., 114, Ivano-Frankivsk,
76018, Ukraine,
tel.: (03422) 52-59-87,
e-mail: therapy2@ifnmu.edu.ua

⁴Vasyl Stefanyk Precarpathian National
University,
Ministry of Education and Science of Ukraine,
Department of Physical Therapy, Occupational
Therapy,
Shevchenka str., 57, Ivano-Frankivsk,
76018, Ukraine,
tel.: (0342) 55-32-32,
e-mail: edlap@i.ua, eduard.lapkovskyi@pu.if.ua

⁵ Vasyl Stefanyk Prykarpathian National
University,
International Economic Relations Department,
Chornovola Str., 1, Ivano-Frankivsk,
76000, Ukraine,
tel.: (032) 275-20-27,
e-mail: kaf_mev@pnu.edu.ua

Abstract. The article is devoted to the substantiation of the multidisciplinary management principles introduction in the processes of recovery and rehabilitation both for persons with disabilities and persons who are not formally established disability groups. The managerial aspect in ensuring an effective system of physical rehabilitation is defined as one of the measures to prevent the growth of the number of people with disabilities in society and an effective mechanism for restoring human life. It is proved that when organizing physical rehabilitation measures in domestic health care facilities it is advisable to follow the principles of world practice, which regulate the timeliness, quality, comprehensiveness, systematization of rehabilitation services, and physical therapy is given a prominent place in management processes to restore vital functions.

As a result of the study, it is established that the Ukraine's current rehabilitation practice lacks a comprehensive system of needs assessment, interdisciplinary work in providing services and their direct focus on the client, coordinated work of a multidisciplinary team and case management on a set of planning, organization, coordination, monitoring and evaluation services and resources for each individual, in order to choose the optimal rehabilitation strategy and tactics.

Key words: health care, rehabilitation, physiotherapy, multidisciplinary management, persons with disabilities, rehabilitation, disability prevention, multidisciplinary team, case management, health care institutions, rehabilitation strategy and tactics.

Introduction. In the wide range of negative consequences of the Russian aggression in the East of Ukraine, the growth in the general structure persons with disabilities belonging to the age group of early working capacity became especially tragic. The special socio-economic significance of these processes requires the development and implementation of immediate measures to restore capacity and prevent disability in the relevant social group, and the coordination of such measures should be formed not only financial instruments or psychological support, but also provide a range of physiotherapy rehabilitation services.

Declaring compliance with the ICF criteria for establishing disability and receiving rehabilitation aids and services for people with disabilities in the National Strategy for Human Rights is an important step in organizing an effective rehabilitation system, but its further development is hampered by more substantive negative factors. Thus, in Ukraine there is almost no interdepartmental coordination of health, education and social protection in the rehabilitation of people with disabilities, and the established rehabilitation system does not meet the needs of people with disabilities to receive services. The current rehabilitation industry lacks a comprehensive system of needs assessment, interdisciplinary work in the provision of services and their direct focus on the client. The situation with the provision of medical supplies is not better either. People with disabilities who need appropriate care but who are not formally identified as disability groups will not be able to count on government support to purchase them.

All the above assumptions indicate an understanding of the need to use world practice, where it is common to provide rehabilitation services to people with disabilities but no disability, however the practical implementation of this concept is constrained by a number of different problems, overcoming which requires the implementation of the principles of multidisciplinary management in the relevant field, which led to the relevance of the study

Problem statement. To determine the methodological bases and practical recommendations for the implementation of the multidisciplinary management principles in the functioning of the physical rehabilitation system.

Results. Physical rehabilitation has developed in Ukraine since the mid-90s of the last century as a separate educational and scientific specialty in the field of knowledge 0102 "Physical education, sports and human health" and science 24 "Physical education and sports". For two decades, the formation of the specialty took place under the auspices of the Ministry of Youth and Sports of Ukraine, which led to the formation of future rehabilitation specialists from the standpoint of physical education [2].

The activities of physical rehabilitation specialists were aimed at restoring lost or weakened functions after illness or injury. Since the change of physical capabilities in the necessary direction is a pedagogical process, the specialists of physical rehabilitation were considered primarily teachers in the field of restoration or correction of motor activity of disabled people [1, 13].

The next stage in the development of physical rehabilitation was the adoption in 2005 by the Cabinet of Ministers of Ukraine of the decision to include the specialty "Physical Rehabilitation" in the field of knowledge 22 "Health", the next 6 years this profession was called "physical therapist" [3].

he physical therapist is a leading specialist in the restoration, correction and maintenance of motor functions. He must have systematic knowledge in the field of human motor activity. Training of physical therapists in Ukraine is carried out in higher educational institutions of III-IV levels of accreditation in the specialty "physical therapy" and educational qualification level "master".

After obtaining a diploma, and if necessary, a license or other permission, a physical therapist can choose a specific area of work or type of practice. While most physical therapists perform a variety of activities, often related, there is a growing trend in specialized areas, ie development, improvement in one specific part of the profession. Specialized areas of clinical activity of a physical therapist can be in neurology, rheumatology, orthopedics, obstetrics, pediatrics, pulmonology, cardiology and sports rehabilitation or medicine.

Thus, the professional activity of a physical therapist requires in-depth knowledge of human age, anatomy, physiology, biomechanics and the basics of physics. In addition to understanding and knowledge about the development and functioning of the normal body, a physical therapist should study pathoanatomy, pathophysiology, pathokinesiology, physical and other factors that can be used to alleviate motor dysfunction. The physical therapist must be able to conduct a rehabilitation examination, analyze the collected data, determine the rehabilitation diagnosis, carry out rehabilitation measures and evaluate them. To establish cooperation with their patients / clients, a physical therapist must take a course in normal psychology or psychopathology. Effective practice also requires awareness of the principles of self-education, pedagogy, communication and counseling. The physical therapist is obliged to be acquainted with the activities and functioning of other specialists in the health care system and to be able to work harmoniously with them. Rehabilitation activities also require awareness and understanding of management principles and research methods [12].

In November 2015, the Ministry of Health of Ukraine held a working meeting on amendments to the Handbook of Qualifications for Occupations. At the Ministry of Health, during a working meeting, representatives of the Ministry of Health, the Ministry of Education and Science and the Ministry of Social Policy of Ukraine, scientists and members of the public considered changes to the Classification of Occupations. They discussed the list of specialists of the disciplinary brigade, which will help, in particular, the anti-terrorist operation fighters to return to normal life. It was decided that Ukraine should introduce new specialties into the Classification of Occupations: physical therapist, occupational therapist and physician of physical and rehabilitation medicine [7].

Also, in 2015, NGOs "Ukrainian Society of Physical and Rehabilitation Medicine", "Ukrainian Society of Neurorehabilitation", "Ukrainian Association of Physical Therapy" signed a memorandum of cooperation, which gave a strong impetus to the team approach and systematic involvement of international educational and scientific practical resources for the development of the specialty "Physical Therapy".

The formation of the need to work in a team for the effective implementation of their professional responsibilities combined with the need to acquire knowledge in many disciplines are key positions today that determine the successful functioning of physical therapists. Under such conditions, there is a need to consider the functioning of the industry and its management from the standpoint of multidisciplinary. The modern term "multidisciplinary management" is one or more areas of disciplines that work together to achieve one goal. It includes several professionals of different professions, with different levels of knowledge, skills and qualifications, which may work or exist in isolation from each other [6].

It is known that the term "management" is borrowed from the English language ("manage") and literally translates as "management, administration, organization". This term is applied to business organizations (firms, enterprises) that operate in market conditions. However, the main purpose of management is to obtain the desired results from the concerted actions of many people, management - is primarily the activities of a group of people or team, "business management through filigree work with people" who carry out economic activities in the market. Thus, management is a system of measures for effective management of an organization, firm, enterprise or process in modern conditions and on a scientific basis [5, 11].

Physical therapy management should not be seen as an instantaneous action, but as a series of continuously related actions. Each management function is also a process because it consists of a series of interrelated actions. The management process, according to this approach, is the sum of all functions. Different authors, specialists in the field of management consider different lists of functions. A review of modern literature reveals the following functions: planning, organization, command, motivation, leadership, coordination, control, communication, research, evaluation, decision making, etc. [6].

With regard to physical therapy, given the need for multidisciplinary, it is most appropriate to apply a situational approach that considers the specific situation of the environment is an important factor at the moment, which influences the effectiveness of all activities. That is, the main factor of this approach is the situation - a set of specific circumstances that have an impact at a given time. The situational approach requires from the leader the skills of "situational thinking", which helps to better identify the techniques that in specific conditions will be most favorable for achieving the goal of the organization [10].

Given the above, a multidisciplinary team can be considered as an organized, functionally distinct group of specialists who are united by common goals of the rehabilitation process and conduct high-intensity rehabilitation in inpatient and outpatient health care facilities in acute, subacute and long-term. A multidisciplinary team working in a rehabilitation institution may provide rehabilitation assistance both in the rehabilitation department (unit) and in other non-rehabilitation departments (units) of the same institution in a mobile mode.

From the standpoint of effective management, a multidisciplinary team should be led by a physical and rehabilitation physician or mental health professional who has a specialization in rehabilitation, who is responsible for organizing the team, implementing an individual rehabilitation program and other tasks assigned to the team [9].

The professional and quantitative composition of the team depends on the peculiarities of limiting the life of the person who needs rehabilitation, as well as on the specifics of the rehabilitation institution, department, unit.

The most effective form of work of a multidisciplinary team can be considered a meeting, where the results of the rehabilitation examination are discussed, the individual rehabilitation program is determined, the results of monitoring and evaluation of the program implementation are considered and adjusted. The individual rehabilitation program and changes to it are approved by a rehabilitation specialist who leads the team [7].

Based on the available methodological, legislative and normative literature, it is possible to formulate the main tasks of a multidisciplinary team in the field of physical therapy:

- conducting a rehabilitation examination of the person;
- determination of rehabilitation potential and prognosis, rehabilitation goals, drawing up an individual rehabilitation program;
- rehabilitation in accordance with the individual rehabilitation program;
- monitoring and evaluating the implementation of the rehabilitation program;
- making changes to individual rehabilitation programs and discussing the state of implementation of such programs;
- planning the patient's discharge and its subsequent rehabilitation route.

Today in the scientific literature the term "case management" in rehabilitation is more and more common. Experts define case management as a set of measures for planning, organizing, coordinating, monitoring and evaluating services and resources for each individual, in order to select the optimal rehabilitation strategy and tactics [8].

As part of case management, it is proposed to coordinate rehabilitation assistance, which is actually provided to a person with disabilities. The main tasks of case management

are considered to be the coordination of actions of a multidisciplinary team (internal management) and coordination at the level of institutions that directly provide or provide the organization of rehabilitation assistance (external management).

The functions of case managers are defined as the responsibility for providing quality and economically sound services. Case managers are suggested to be nurses of a multidisciplinary team or social workers [4].

Conclusion. A multidisciplinary approach to the process of managing the effectiveness of physiotherapy treatment has made it possible to systematize the problems of improving the efficiency of both individual specialists and the industry as a whole. For example, the current high cost of quality rehabilitation services competes negatively with its availability. It is the availability of rehabilitation that should not reduce its quality, volume and duration. The material and technical base in terms of physical therapy and physiotherapy is outdated and lagging behind global trends and needs significant changes and content. Today, many types of technical means of rehabilitation and prosthetic devices of domestic production can successfully compete with imported ones and provide the necessary assistance to a large number of disabled people. An important condition for the proper organization of the system of physical rehabilitation at all stages of rehabilitation in all regions of Ukraine is complicated by the lack of structural units of rehabilitation. Also, full-time employees of public health facilities cannot provide the required composition of interdisciplinary teams and need significant transformations. One of the main prerequisites for the implementation of a multidisciplinary approach in the field of physical therapy is the approval of a new educational and methodological framework, approved unified (according to world standards) textbooks, manuals, various forms of knowledge control for the pedagogical process.

References

1. Vovkanych, A.S. "From the experience of developing a curriculum for the specialty "Physical Rehabilitation". *New views on the problems of epidemiology, etiopathogenesis, diagnosis and treatment of multiple sclerosis and the possibility of its rehabilitation: Materials All-Ukr. Science. practice. Conf.*, 1998, pp. 63—65.
2. Hertsyk, A.M. "To the problem of management of the rehabilitation process." *Vrachebnoe delo*, no.1-2, 2016, pp. 142–147.
3. Gertsyk, A. M. "On the question of building a rehabilitation process and control over its effectiveness." *Physical education of students of creative specialties: collection of articles. scientific*, no.5, 2007, pp. 55–62.
4. Horodinska, I.V. *Management of physical culture and sports*. Kherson: KSU Publishing House, 2010.
5. Zhdanova, O. M., and L. Ya. Chekhov. *Management of the physical education and sports sphere*. Drogobich, Kolo, 2009.
6. Kuzmin, O. Ye. *Modern management: a textbook*. Lviv, Center of Europe, 1995.
7. Malakhov, V. O. "Physical and rehabilitation medicine in Ukraine: problems and prospects." *kurort.*, kurort.gov.ua/index.php/uk/novini/95-fizichna-ta-reabilitatsijna-meditsina Accessed 09 Nov. 2020.
8. Michuda, Yu. P. *Sphere of physical culture and sports in market conditions*. Kyiv, Olympic Literature, 2007.
9. *Organizational aspects of physical culture management and sports movement*, ed. V. D. Fiskalova. Moscow, Soviet sport, 2013.
10. Pereverzin, I. I. *Management of a sports organization*, Moscow, Physical culture and sport, 2006.
11. Pochinkin, A. V. *Management in the field of physical culture and sports*. Moscow, Soviet sport, 2013.
12. "Sphere of activity of the physical therapist." *Physrehab*, physrehab.org.ua/wpcontent/uploads/docs/Sfera_diyalnosti_final_web.pdf.
13. *Theory and methods of physical education*, ed. T.Yu. Krutsevych: In 2 vols. Vol. 1. Kyiv, Olympic literature, 2003.

ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ МОДЕЛЕЙ ІПОТЕЧНОГО РЕФІНАНСУВАННЯ

Національний університет біоресурсів і природокористування України,
Міністерство освіти і науки України,
кафедра туристичного та готельно-ресторанного бізнесу і консалтингу,
вул. Героїв Оборони, 11, м. Київ,
03041, Україна,
тел. +380673015151,
e-mail: devenezia@gmail.com

Анотація. В складній фінансово-економічній та політичній ситуації, збій кредитної системи безумовно може стати причиною банківської кризи, що вже неодноразово траплялось в історії України. Проблеми з ліквідністю та платоспроможністю банківських кредитних установ у такій ситуації може вирішити НБУ як кредитора останньої інстанції, який здійснює підтримку банків шляхом рефінансування. Однак кризові явища у вітчизняній банківській системі спонукають по-новому розглядати рефінансування банків, що стимулює до пошуків його ефективних інструментів та механізмів, зокрема до іпотечного рефінансування. Досвід фінансових криз показує, що саме моделі іпотечного рефінансування потребують подальшого ретельного дослідження, адже вони перш за все пов'язані із ризиками, притаманними тій чи іншій моделі. Метою статті є порівняльний аналіз різних моделей іпотечного рефінансування, оцінка притаманних їм ризиків та дослідження розподілу цих ризиків між учасниками іпотечного кредитування та рефінансування.

Методологічною основою проведеного дослідження є загальнонаукові та спеціальні методи пізнання, дослідно-пошукова література, наукові праці вітчизняних вчених з питань рефінансування, іпотечного рефінансування, особливо в умовах кризи, а також інші методи, такі як системний аналіз; синтез, статистичний метод та інші.

У світовій практиці є три основні моделі іпотечного рефінансування, кожна з яких поряд зі спільними для всіх моделей рисами, має специфічні, притаманні лише їй ознаки. Найдавнішою і, мабуть, найнадійнішою є так звана однорівнева, модель, поширена в європейських та багатьох інших країнах світу. Дворівневі моделі, поширені у США та деяких азійських країнах, а також, до певної міри, у Франції, є мобільнішими порівняно з першою, але й більш ризиковими. Дослідження ризиків, пов'язаних із функціонуванням тієї чи іншої моделі, є дуже актуальним, а тому заслуговує на значну увагу науковців та практиків.

Наукова новизна полягає в проведеному порівняльному аналізі моделей іпотечного рефінансування та їх зв'язку із фінансовими кризами. Запропоновано створення механізму іпотеки, який поєднує паралельне співіснування двох моделей (одно- та дворівневої) функціонування ринку іпотечного кредитування.

Практична значимість статті полягає в розв'язанні дилеми: як ефективно і безпечно для всіх учасників кредитного ринку використати надані можливості моделей рефінансування в умовах фінансово-економічної кризи.

Ключові слова: рефінансування; іпотечне рефінансування; моделі іпотечного рефінансування; національний регулятор; кредитні ризики, банківська криза.

Moskvichova O.S.

THE COMPARATIVE ANALYSIS OF MORTGAGE REFINANCING MODELS

The National University of Life and
Environmental Sciences of Ukraine,
Ministry of Education and Science of Ukraine,

Department of Tourism and Hotel and
Restaurant Business and Consulting,
Heroiv Oborony Str.11, Kyiv,
03041, Ukraine,
tel. +380673015151,
e-mail: devenezia@gmail.com

Abstract. In a difficult financial, economic and political situation, the failure of the credit system can certainly cause a banking crisis, which has repeatedly happened in the history of Ukraine. Problems with liquidity and solvency of bank credit institutions in this situation can be solved by the NBU as a lender of last resort, which provides support to banks through refinancing. However, the crisis in the domestic banking system encourages a new consideration of bank refinancing, which encourages the search for its effective tools and mechanisms, including mortgage refinancing. The experience of financial crises has shown that mortgage refinancing models need further careful study, as they are primarily related to the risks inherent in a particular model. The purpose of the article is a comparative analysis of different models of mortgage refinancing, assessment of their inherent risks and study of the distribution of these risks between the participants of mortgage lending and refinancing.

The methodological basis of the study are general and special methods of cognition, research literature, scientific works of domestic scientists on refinancing, mortgage refinancing, especially in times of crisis, as well as other methods such as systems analysis; synthesis, statistical method and others.

In world practice, there are three main models of mortgage refinancing, each of which, along with common features for all models, has specific, unique features. The oldest and probably the most reliable is the so-called single-level model, common in European and many other countries. Two-tier models, common in the United States and some Asian countries, and, to some extent, in France, are more mobile than the first, but also more risky. The study of the risks associated with the operation of a particular model is very relevant and therefore deserves considerable attention from scientists and practitioners.

The scientific novelty lies in the comparative analysis of mortgage refinancing models and their relationship with financial crises. It is proposed to create a mortgage mechanism that combines the parallel coexistence of two models (one- and two-level) functioning of the mortgage lending market.

The practical significance of the article lies in the solved dilemmas: how to effectively and safely for all participants in the credit market to use the opportunities provided by refinancing models in the financial and economic crisis.

Key words: refinancing; mortgage refinancing; mortgage refinancing models; national regulator; credit risks, banking crisis.

Вступ. В сучасних економічних умовах, функціонування вітчизняної кредитної системи значно порушено, що є наслідком світової фінансово-економічної кризи 2008 року, від якої фінансова система не оговталась, а вже наступили події 2014 р., та пандемії COVID-19. В складній фінансово-економічній та політичній ситуації, збій кредитної системи безумовно може стати причиною банківської кризи, що вже неодноразово траплялось в історії України. Проблеми з ліквідністю та платоспроможністю банківських кредитних установ у такій ситуації може вирішити НБУ як кредитора останньої інстанції, який здійснює підтримку банків шляхом рефінансування.

Рефінансуванню банків присвячені роботи А. Ковалюка [1], У. Ніконенко, С. Реверчука [1], які зробили значний вклад у розкриття сутності рефінансування; С. Лобозинської, В. Міщенко, М. Савлука, А. Сомика, А. Шаповалова, які займались аналізом інструментів рефінансування та вдосконаленню його механізмів; Д. Гриньківа, який досліджує сучасний стан рефінансування в Україні. Особлива увага іпотечному рефінансуванню приділяється у роботах Т. Гордіци [5], Н. Грищук [6], Д.

Даймонда, О. Євтуха, В. Кравченка, К. Паливоди, К. Фоллака, О. Штекера та інших. Вони виявили основні риси кожної моделі, розкрили їх зміст та характер взаємодії між учасниками іпотечного кредитування та рефінансування.

Однак кризові явища у вітчизняній банківській системі спонукають по-новому розглядати рефінансування банків, що стимулює до пошуків його ефективних інструментів та механізмів. Окрім того, багато питань, пов'язаних з іпотечним рефінансуванням, як показує досвід фінансових криз, потребують подальших досліджень, адже вищесказане перш за все стосується ризиків, притаманних тій чи іншій моделі.

Постановка завдання. Метою статті є порівняльний аналіз різних моделей іпотечного рефінансування, оцінка притаманних їм ризиків та дослідження розподілу цих ризиків між учасниками іпотечного кредитування та рефінансування.

Результати. В теорії фінансів надається наступне визначення рефінансування: це повне або часткове погашення боргових зобов'язань за рахунок отримання нових кредитів (які зазвичай беруться під меншу процентну ставку) або за допомогою випуску нових цінних паперів для погашення боргових цінних паперів, термін по виплатах яких наступає [1, с. 42].

В широкому розумінні рефінансування – це заходи спрямовані на здешевлення позикових коштів, а також зміни умов отриманих кредитів, графіку їх погашень, процентних ставок, надання додаткових траншів [2].

В монографії «Управління реструктуризацією фінансових посередників в економіці України» [1, с. 42] зазначається, що рефінансування – є важливим зовнішнім методом фінансової реструктуризації банку, суть якого полягає в методах фінансового регулювання, зокрема фінансуванні, підтримці ліквідності та кредитуванні.

Якщо звернутись до вітчизняного законодавства, то рефінансування – це операції з надання банкам кредитів у встановленому НБУ порядку. При цьому НБУ виконує функції кредитора останньої інстанції. А основною метою рефінансування є регулювання ліквідності банківських установ.

З огляду на вищезазначене, можна стверджувати, що рефінансування має трояку суть [3]:

- 1) засіб підтримки ліквідності банківських установ;
- 2) засіб стабілізації та вирівнювання ситуації в банках, які системно зазнають нестачі ресурсів;
- 3) фінансова реструктуризація банку, його боргів, тобто реструктуризація пасивів.

В умовах кризи 2008 р. був виданий Указ президента №1046 від 17.11.2008р. «Про додаткові заходи щодо подолання фінансової кризи в Україні», який пропонував НБУ запровадити цільове рефінансування банків для кредитування терміном на 5 років інвестиційних проектів під облікову ставку НБУ під заставу пулів іпотечних кредитів, у першу чергу для завершення будівництва визначених з готовністю понад 50%; а також кредитування інфраструктурних проектів у сфері енергетики, транспорту, зв'язку [4]. Проте в умовах кризи, коли існує гостра проблема ліквідності та платоспроможності банків, довгострокове рефінансування є не доцільним, тому НБУ у 2008 р. не зміг виконати вищезгадані пропозиції [3].

Система іпотечного кредитування займає унікальне місце в національній економіці. По-перше, сьогодні іпотечне кредитування в більшості економічно розвинених країн не тільки є основною формою поліпшення житлових умов, вплив його відчувається на економічній ситуації країні в цілому. З іншого боку, система іпотечного кредитування являє собою багатоступеневий механізм, що складається із взаємозалежних підсистем і визначається тим, що він є одним із найбільш перевірених у світовій практиці надійним засобом залучення позабюджетних інвестицій у житлову

сферу. Крім цього, підтримка державою розвитку іпотечного кредитування є однією з основних передумов досягнення реального економічного зростання у країні [5].

Відповідно до Закону України «Про іпотеку» іпотекою визначається вид забезпечення виконання зобов'язання нерухомим майном, що залишається у володінні і користуванні іпотекодавця. Іпотекотримач має право, в разі невиконання боржником забезпеченого іпотекою зобов'язання, одержати задоволення своїх вимог за рахунок предмета іпотеки переважно перед іншими кредиторами цього боржника у порядку, встановленому Законом [6]. Таким чином, виділення застави нерухомості в окрему категорію, що одержала назву «іпотека», обумовлено особливостями нерухомої власності.

Переваги іпотеки полягають не лише у надійному забезпеченні зобов'язань боржників. Сек'юритизація права вимоги на обтяжене іпотекою майно дає змогу трансформувати цей низьколіквідний актив у високоліквідні цінні папери, які є ефективними інструментами залучення інвестиційних потоків у сфері іпотечного кредитування. Цей процес називається іпотечним рефінансуванням.

Іпотечне рефінансування, як відомо, здійснюється за різними моделями. Найдавнішою і найпоширенішою у світі є так звана однорівнева, або перша, модель. Ця модель передбачає, що випуск і розміщення іпотечних цінних паперів здійснюється тими самими установами, які надають іпотечні кредити; як правило, такими установами є іпотечні банки.

Надання роздрібних іпотечних кредитів називають також первинним іпотечним ринком, а випуск та розміщення іпотечних цінних паперів – вторинним. Таким чином, за однорівневої моделі іпотечні банки оперують на первинному і на вторинному іпотечних ринках.

Іпотечні банки надають кредити позичальникам (фізичним та юридичним особам) під заставу нерухомого майна. На підставі права вимоги на обтяжене іпотекою нерухоме майно банки випускають і розміщують іпотечні цінні папери (ЩП), залучаючи в такий спосіб кредитні ресурси і знову надають кредити під заставу нерухомості. Позичальники виконують свої зобов'язання перед банками, а банки, відповідно, - перед інвесторами. У разі невиконання позичальниками своїх зобов'язань банки звертають стягнення на обтяжене іпотекою нерухоме майно і таким чином виконують зобов'язання перед інвесторами, що обумовлює високу надійність іпотечних цінних паперів. Так працює «вічний двигун іпотеки».

Отже, характерною рисою першої моделі іпотечного рефінансування є її відносна простота; тут застосовуються такі механізми та інструменти, які відпрацьовувалися протягом століть і переконливо довели свою ефективність та надійність.

Очевидно, що самостійне рефінансування банків шляхом емісії іпотечних цінних паперів є проблематичним у зв'язку із труднощами, які виникають при формуванні пулів іпотек, достатніх для такої емісії.

Участь невеликих банків у іпотечному рефінансуванні стає можливою в разі застосування дворівневих (другої та третьої) моделей. Сутність цих моделей така: на первинному ринку іпотеки універсальні чи спеціалізовані банки надають позичальникам кредити під заставу нерухомості. У разі стандартизації таких кредитів та за наявності відповідної угоди велика фінансова установа, яка має високий рейтинг, бере в заставу або купує іпотеки і на цій підставі емітує іпотечні цінні папери.

Таким чином, завдяки установі посереднику (іпотечній установі II рівня) банки – іпотечні кредитори позбавлені необхідності самостійно емітувати іпотечні цінні папери, що підвищує мобільність моделі, але разом з тим робить її складнішою.

За такої моделі рефінансування банки, які надають роздрібні іпотечні кредити на первинному ринку, кредитуються іпотечною установою II рівня під заставу іпотечних

активів, які їм належать.

Кредитні ризики при цьому залишаються в банків – партнерів іпотечної установи, а залучення коштів ця установа (так званий ломбард для кредиторів) здійснює шляхом емісії іпотечних боргових зобов'язань. У такий спосіб рефінансуються банки США з кредитування житлового будівництва та іпотечні установи Франції, Малайзії і Йорданії.

Третя модель іпотечного рефінансування, як і друга, є дворівневою, але має суттєві особливості.

Третя модель створена та реалізована в США і тому називається американською. Сутність її така: банки, які надають іпотечні кредити і набувають відповідного права вимоги, продають ці кредити, об'єднанні в однорідні пули, іпотечні установи 2-го рівня (так званий установі американського типу) і в такий спосіб рефінансуються. При цьому банки – партнери установи відповідного до угод з нею продовжують обслуговувати продані кредити до повного виконання позичальником своїх зобов'язань.

Порівняльний аналіз різних моделей іпотечного рефінансування виявив їх спільні риси, а також особливості, притаманні тій чи іншій моделі. Він показав, що перша модель є найпростішою, а друга і, особливо, третя – мобільнішими, але й складнішими порівняно з першою.

Можливість вибору дає змогу застосувати таку модель, яка є ефективнішою за тих чи інших обставин. При цьому різні моделі можуть співіснувати. Наприклад у США поряд із дворівневими моделями (другою і третьою) практикується й перша, за якою деякі великі банки рефінансуються самостійно, не звертаючись до послуг посередників.

Дуже важливою є порівняльна характеристика різних моделей іпотечного рефінансування за їх ризиковістю, що особливо актуально у зв'язку зі світовою іпотечною кризою 2008 р. та останніми подіями в світі.

Фахівці Центру наукових досліджень НБУ провели аналіз розподілу ризиків між учасниками іпотечного ринку для першої та третьої моделей.

Таблиця 1

Розподіл ризиків між учасниками іпотечного ринку (однорівнева модель)

Table 1

The risk allocation between mortgage market participants (one-tier model)

Вид ризику	Учасники		
	кредитор	позичальник	інвестор
Кредитний	*		*
Ринковий	*		
Процентний	*	*	*
Ліквідності	*		*
Валютний	*	*	*
Операційно-технологічний	*		
Репутації	*		
Юридичний	*	*	*

Джерело: [7]

За однорівневої моделі діяльність банків-кредиторів пов'язана з усім спектром ризиків. Ситуація змінюється у разі застосування дворівневої (третьої) моделі іпотечного рефінансування.

Розподіл ризиків між учасниками іпотечного ринку (дворівнева модель)

Risk allocation between mortgage market participants (two-tier model)

Вид ризику	Учасники			
	кредитор	позичальник	емітент іпотечних ЦП	інвестор
1	2	3	4	5
Кредитний			*	*
Ринковий			*	
Процентний	*	*	*	*
Ліквідності			*	*
Валютний		*	*	*
Операційно-технологічний			*	
Репутації			*	
Юридичний		*	*	*

Джерело: [7]

Розподіл ризиків ринку за дворівневою (третьою) моделі рефінансування свідчить про те, що більша їх частина переходить від кредитора до емітента цінних паперів. Ризики, властиві діяльності інших учасників залишаються незмінними.

Отже за будь якої моделі іпотечного рефінансування найризикованішою є діяльність емітента цінних паперів. За однорівневої моделі – це банк-кредитор, за дворівневої – іпотечна установа 2-го рівня. Саме їм притаманний увесь спектр іпотечних ризиків.

Певні ризики несе інвестор. Кредитний ризик власника іпотечного цінного папера за своєю природою такий самий, як і кредитний ризик банку, що надає іпотечні кредити.

За одорівневої моделі цей ризик пов'язаний з можливою неспроможністю первинного позичальника виконувати свої кредитні зобов'язання та/або втратою ліквідності банком-емітентом; за дворівневої моделі до названих ризиків додається ризик можливої втрати ліквідності іпотечною установою 2-го рівня.

Мінімізація кредитного ризику власників іпотечних цінних паперів досягається у разі:

- об'єктивної оцінки кредитоспроможності позичальника на первинному ринку;
- обережної і виваженої грошової оцінки нерухомого майна;
- суворого контролю (у тому числі з боку наглядових органів) за обсягами емісії іпотечних цінних паперів та достатністю їх покриття;
- першочергового спрямування доходів від іпотечного кредитування на виконання зобов'язань за іпотечними цінними паперами.

Ризик ліквідності для власника іпотечного папера визначається якістю цього папера та ліквідністю фондового ринку.

Мінімізація ризику ліквідності цінного папера досягається за наявності тих самим умов, що мінімізують кредитний ризик. Мінімізація ризику ліквідності фондового ринку досягається у разі його достатнього розвитку.

Решта ризиків інвестора (процентний, валютний та юридичний) нічим не

відрізняються від таких самих ризиків банку-кредитора.

Міжнародний досвід свідчить, що найефективнішою і найпридатнішою системою для трансформації до існуючих українських реалій є паралельне співіснування двох моделей (одно- та дворівневої) функціонування ринку іпотечного кредитування. Ця модель передбачає наявність первинного та вторинного ринків іпотечного кредитування. Юридично це закріплено в Законі України «Про іпотеку». Первинний ринок характеризується відносинами щодо надання та погашення іпотечних кредитів у площині «іпотечний кредитор – позичальник» [5]. Суть функціонування вторинного ринку полягає у рефінансуванні діяльності іпотечних кредиторів на первинному ринку шляхом емісії іпотечних цінних паперів, продажу іпотечних активів спеціалізованим іпотечним установам або передачі цих іпотечних активів у заставу для залучення кредитів рефінансування [3]. Але економічні обставини як держав, так і фізичних осіб, можуть радикально змінюватися протягом дії іпотечного договору (7-30 років), що суттєво буде впливати на спроможність повернення коштів (кредитний ризик), а також надійність та стабільність фінансової установи зокрема та фінансової системи взагалі, і власне держави. [5].

Висновки. У світовій практиці є три основні моделі іпотечного рефінансування, кожна з яких поряд зі спільними для всіх моделей рисами, має специфічні, притаманні лише їй ознаки. Найдавнішою і, мабуть, найнадійнішою є так звана однорівнева, модель, поширена в європейських та багатьох інших країнах світу. Дворівневі моделі, поширені у США та деяких азійських країнах, а також, до певної міри, у Франції, є мобільнішими порівняно з першою, але й більш ризиковими. Дослідження ризиків, пов'язаних із функціонуванням тієї чи іншої моделі, є дуже актуальним, а тому заслуговує на значну увагу науковців та практиків.

Важливим завданням, особливо у країнах, з нестабільною банківською системою, є розробка такого механізму іпотеки, за якого повернення кредиту є доступним, а також захищає кредитора та особу, що надає кошти, тобто інвестора, тому найефективнішою і найпридатнішою системою для трансформації до існуючих українських реалій є паралельне співіснування двох моделей (одно- та дворівневої) функціонування ринку іпотечного кредитування. Таким чином розв'язується дилема: як ефективно і безпечно для всіх учасників кредитного ринку використати надані можливості моделей рефінансування в умовах фінансово-економічної кризи, що має призвести до стабілізації банківської системи України.

1. Реверчук С.К., Ковалюк А.О., Яворська Т.В. та ін. *Управління реструктуризацією фінансових посередників в економіці України*. Львів: В-во «Растр-7», 2011. 280 с.
2. Рефинансирование. URL: <http://delo.ua/wiki/refinansirovanie-111017> (дата звернення 09.11.2020).
3. Москвічова О.С. Рефінансування як одна з форм державного регулювання ринку кредитних послуг. *Наукові записки. Серія «Економіка»: збірник наукових праць*. Острог: Видавництво НУ «Острозька академія», 2013. Випуск 23. с. 310-314.
4. Указ Президента України «Про додаткові заходи щодо подолання фінансової кризи в Україні» від 17.11.2008 №1046. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1046/2008> (дата звернення 09.11.2020).
5. Гордіца Т. М. Шляхи мінімізації іпотечного кредитного ризику банківських установ в умовах світової фінансової кризи. *Регіональна економіка*, 2009. № 1. С. 147-155. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/regek_2009_1_20 (дата звернення 09.11.2020).
6. Закон України «Про іпотеку» від 05.06.2003 №898-IV URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/898-4> (дата звернення 09.11.2020).
7. Гришук Н., Крилова В., Набок Р., Незнамова А., Шитко О. Іпотечне кредитування: проблеми та перспективи розвитку в Україні. *Інформаційно-аналітичні матеріали*. К.: Центр наукових досліджень НБУ, 2004. 88 с.

References

1. Reverchuk, S.K., Kovaliuk, A.O., Yavorska, T.V., et.al. *Management of restructuring of financial intermediaries in the economy of Ukraine*. Rastr-7, 2011.
2. €Refinancing.€ Delo, delo.ua/wiki/refinansirovanie-111017. Accessed 09 Nov. 2020.
3. Moskvichova, O.S. "Refinancing as one of the forms of state regulation of the credit services market". *Proceedings. Series "Economics": a collection of scientific papers*, vol. 23, 2013, pp. 310-314.
4. "On additional measures to overcome the financial crisis in Ukraine. The Decree of the President of Ukraine" Verkhovna Rada of Ukraine, zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1046/2008. Accessed 09 Nov. 2020.
5. Horditsa, T. M. "Ways to minimize the mortgage credit risk of banking institutions in the global financial crisis". *Regional economy*, no 1, 2009, pp. 147-155. Vernadsky National Library, nbuv.gov.ua/UJRN/regek_2009_1_20 . Accessed 09 Nov. 2020.
6. "About the mortgage. The Law of Ukraine." Verkhovna Rada of Ukraine, zakon2.rada.gov.ua/laws/show/898-4. Accessed 09 Nov. 2020.
7. Hryshchuk, N., Krylova, V., Nabok, R., Neznamova, A., and O. Shytko "Mortgage lending: problems and prospects for development in Ukraine." *Information and analytical materials*, NBU, 2004.

Дані про авторів

Elżbieta Jantoń-Drozdowska – prof., dr. hab., доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економічних наук Університету ім. Адама Міцкевича в Познані, Польща.

Баланюк Іван Федорович – доктор економічних наук, професор, професор кафедри обліку і аудиту, ДВНЗ “Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника”.

Бойдуник Володимир Русланович – аспірант кафедри теоретичної і прикладної економіки, ДВНЗ “Прикарпатський національний університет ім. В. Стефаника”.

Бойдуник Ніна Миколаївна – викладач Глумацького коледжу Львівського національного аграрного університету.

Бурляй Аліна Павлівна – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри економіки Уманського національного університету садівництва.

Варченко Ольга Миронівна – доктор економічних наук, професор, проректор проректор з наукової та інноваційної діяльності, Білоцерківський національний аграрний університет.

Варченко Ольга Олександрівна – аспірант кафедри обліку і оподаткування, Білоцерківський національний аграрний університет.

Вівчар Оксана Іванівна – доктор економічних наук, професор, професор кафедри кримінального права і процесу, економічної безпеки та правоохоронної діяльності, Західноукраїнський національний університет.

Вільгуцька Роксолана Богданівна – кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту і міжнародного підприємництва, Національний університет "Львівська політехніка".

Галазюк Наталія Миколаївна – кандидат економічних наук, доцент кафедри міжнародних економічних відносин Луцького національного технічного університету.

Грицишин Анна Тарасівна – асистент кафедри туризму Львівського національного університету імені Івана Франка.

Дідченко Оксана Іванівна – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри міжнародних економічних відносин, ДВНЗ “Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника”.

Драбчук Наталія Юріївна – аспірантка кафедри обліку і аудиту, ДВНЗ “Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника”.

Зайковський Олег Сергійович – аспірант кафедра економіки та міжнародних економічних відносин, Маріупольський державний університет.

Зелінська Ольга Миколаївна – кандидат економічних наук, доцент кафедри міжнародних економічних відносин Луцького національного технічного університету.

Іванів Софія Іванівна – аспірантка кафедри обліку і аудиту, ДВНЗ “Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника”.

Іванько Анатолій Васильович – доктор економічних наук, доцент, професор кафедри аграрної економіки, заслужений працівник сільського господарства України, Відокремлений підрозділ Національного університету біоресурсів і природокористування України «Ніжинський агротехнічний інститут».

Казюка Наталія Петрівна – кандидат економічних наук, доцент кафедри туризму Івано-Франківського національного технічного університету нафти і газу.

Когут-Ференс Оксана Ігорівна – кандидат економічних наук, доцент кафедри міжнародних економічних відносин, ДВНЗ “ Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника”.

Кочкодан Володимир Богданович – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри менеджменту та адміністрування, Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу.

Ксенофонов Михайло Михайлович - кандидат економічних наук, с.н.с., завідувач відділом організації менеджменту, публічного управління та адміністрування, Національний науковий центр «Інститут аграрної економіки».

Куласць Віра Михайлівна – кандидат медичних наук, доцент, доцент кафедри терапії і сімейної медицини, Івано-Франківський національний медичний університет.

Куласць Михайло Іванович – Західноукраїнський національний університет, головний лікар Івано-Франківського обласного бюро медико-соціальної експертизи.

Куласць Надія Михайлівна – кандидат медичних наук, доцент, доцент кафедри внутрішньої медицини №2 та медсестринства, Івано-Франківський національний медичний університет.

Кухній Леся Степанівна – кандидат економічних наук, завідувач кафедри менеджменту, Івано-Франківський коледж Львівського національного аграрного університету.

Лапковський Едуард Йосипович – кандидат медичних наук, доцент, завідувач кафедри фізичної терапії, ерготерапії, ДВНЗ “Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника”.

Левандівський Омелян Тарасович – кандидат економічних наук, доцент, зав. кафедри фінансів ДВНЗ “Прикарпатський національний університет ім. В. Стефаника”.

Лема Галина Володимирівна - кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту і міжнародного підприємництва, Національний університет "Львівська політехніка".

Малецька Ольга Іванівна – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри обліку та оподаткування, Львівський національний аграрний університет.

Мацола Михайло Михайлович – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри теоретичної і прикладної економіки, ДВНЗ “Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника”.

Мельничук Юлія Миколаївна – кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів, обліку та економічної безпеки, Уманський державний педагогічний університет імені Павла Тичини.

Мирончук Зоряна Петрівна – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри обліку та оподаткування, Львівський національний аграрний університет.

Михайлишин Лілія Іванівна – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри міжнародних економічних відносин, ДВНЗ “Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника”, академік Академії економічних наук України.

Москвічова Олена Сергіївна – кандидат економічних наук, доцент кафедри туристичного та готельно-ресторанного бізнесу і консалтингу, Національний університет біоресурсів і природокористування України.

Мудра Ярослава Анатоліївна – кандидат економічних наук, доцент кафедри міжнародних економічних відносин, Хмельницький національний університет.

Неміш Дмитро Васильович – кандидат економічних наук, старший науковий співробітник, завідувач відділом економіки, Прикарпатська державна сільськогосподарська станція Інституту сільського господарства Карпатського регіону.

Новіченко Людмила Степанівна – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри аудиту та підприємництва Національної академії статистики, обліку та аудиту.

Полянська Алла Степанівна – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри менеджменту і адміністрування Івано-Франківського національного технічного університету нафти і газу.

Понедільчук Тетяна Василівна – кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки та економічної теорії, Білоцерківський національний аграрний університет.

Прокопишин Оксана Степанівна – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри обліку та оподаткування, Львівський національний аграрний університет.

Ревуцька Алла Олександрівна – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри економіки, Уманський національний університет садівництва.

Самсонова Лілія Валеріївна – кандидат економічних наук, старший викладач кафедри світової економіки Київського національного торговельно-економічного університету.

Саркісян Лариса Геворгівна – кандидат економічних наук, доцент кафедри світової економіки Київського національного торговельно-економічного університету.

Сас Людмила Степанівна – доктор економічних наук, доцент, професор кафедри обліку і аудиту, ДВНЗ “Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника”

Свиноус Іван Вікторович – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри обліку і оподаткування, Білоцерківський національний аграрний університет

Сталінська Олена Вікторівна – доктор економічних наук, професор, професор кафедри міжнародних економічних відносин, ДВНЗ “Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника”.

Стойка Наталія Степанівна – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри обліку і аудиту Закарпатського угорського інституту ім. Ференца Ракоці ІІ.

Титарчук Ірина Миколаївна – кандидат економічних наук, доцент кафедри виробничого та інвестиційного менеджменту, Національний університет біоресурсів і природокористування України.

Федорчак Олексій Євстахійович – кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту і міжнародного підприємництва, Національний університет "Львівська політехніка".

Хвостіна Інеса Миколаївна – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри прикладної економіки, Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу.

Циріль Тетяна Володимирівна – викладач вищої категорії, викладач-методист, заступник директора з навчальної роботи, ДВНЗ "Калуський політехнічний коледж"

Шатарський Артур Яремович – аспірант кафедри кримінального права і процесу, економічної безпеки та правоохоронної діяльності, Західноукраїнський національний університет.

Шекета Євгенія Юріївна – кандидат економічних наук, завідувач кафедри фінансів, банківської справи та страхування, Івано-Франківський коледж Львівського національного аграрного університету.

Шеленко Діана Іванівна – доктор економічних наук, доцент, професор кафедри теоретичної і прикладної економіки, ДВНЗ “Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника”.

Шкроміда Віталій Васильович – кандидат економічних наук, доцент кафедри обліку і аудиту, ДВНЗ “Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника”.

Щирська Ольга Василівна – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри аудиту та підприємництва Національної академії статистики, обліку та аудиту.

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ РЕГІОНУ

Науковий журнал

Випуск 16

Том 2

*Схвалено Вченою радою ДВНЗ “Прикарпатський національний
університет імені Василя Стефаника
протокол № 10 від 24.11.2020*

Рецензенти:

Булатова О. В. – д.е.н., професор, перший проректор
Маріупольського державного університету;

Дугінець Г. В. – д.е.н., професор, завідувач кафедри світової
економіки Київського національного торговельно-економічного
університету.

В авторській редакції

Головний редактор Василь ГОЛОВЧАК
Комп’ютерна правка і верстка Роман Федорин

Підп. до друку 25.11.2020 р. Формат 60x84/8. Папір офсет.
Гарнітура “Times New Roman”. Друк - дуплікатор.
Ум. друк. арк. 32,78. Наклад 70 пр. Зам. № 021/12/20

Видавництво Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника
76018, м. Івано-Франківськ, вул. С. Бандери, 1
тел.: 71-56-22

*Свідоцтво про внесення до Державного реєстру
від 12.12.2006 серія ДК 2718*

Друк та виготовлення
Підприємство «НАІР»
м. Івано-Франківськ, вул. Височана, 18,
тел. (034) 250-57-82, (050) 433-67-93, email: fedorynrr@ukr.net

Свідоцтво про внесення суб’єкта видавничої справи до державного
реєстру видавців, виробників і розповсюджувачів
видавничої продукції №4191 від 12.11.2011р.