ISSN 2520-2294

МІЖНАРОДНИЙ НАУКОВИЙ ЖУРНАЛ «ІНТЕРНАУКА».

Серія: «Економічні науки»

INTERNATIONAL SCIENTIFIC JOURNAL «INTERNAUKA».

Series: «Economic sciences»

МЕЖДУНАРОДНЫЙ НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ «ИНТЕРНАУКА».

Серия: «Экономические науки»

№ 6 (38) / 2020

МІЖНАРОДНИЙ НАУКОВИЙ ЖУРНАЛ «ІНТЕРНАУКА».
Серія: «Економічні науки»

INTERNATIONAL SCIENTIFIC JOURNAL «INTERNAUKA».
Series: «Economic sciences»

МЕЖДУНАРОДНЫЙ НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ «ИНТЕРНАУКА».
Серия: «Экономические науки»

НАУКОВЕ ФАХОВЕ ВИДАННЯ

Свідоцтво
про державну реєстрацію
друкованого засобу масової інформації
КВ № 22443-12343Р

№ 06 (38)

Київ 2020

ББК 65
УДК 33
М-43

Повний бібліографічний опис всіх статей Міжнародного наукового журналу «Інтернаука». Серія: «Економічні науки» представлено в: **Index Copernicus International (ICI); Polish Scholarly Bibliography; ResearchBib; Наукова періодика України.**

Журнал зареєстровано в міжнародних каталогах наукових видань та наукометричних базах даних: Index Copernicus International (ICI); Polish Scholarly Bibliography; ResearchBib; Ulrichsweb Global Serials Directory; Google Scholar; Наукова періодика України; Bielefeld Academic Search Engine (BASE); Electronic Journals Library; Open J-Gate; Academic keys; Staats- und Universitätsbibliothek Hamburg Carl von Ossietzky.

НАУКОВЕ ФАХОВЕ ВИДАННЯ

Видання включене до Переліку наукових фахових видань МОН України (категорія «Б»)
Наказ МОН України № 1643 від 28.12.2019
Спеціальності:
051 Економіка
071 Облік і оподаткування
072 Фінанси, банківська справа та страхування
073 Менеджмент
075 Маркетинг
076 Підприємництво, торгівля та біржова діяльність
241 Готельно-ресторанна справа
281 Публічне управління та адміністрування
292 Міжнародні економічні відносини

Засновники:

1. Київський кооперативний інститут бізнесу і права.
2. Приватна установа «Науково-дослідний інститут публічного права».
3. Громадська організація «Міжнародна академія освіти і науки».
4. Товариство з обмеженою відповідальністю «Фінансова Рада України».

У журналі опубліковані наукові статті з актуальних проблем економічної науки.

Для наукових працівників, викладачів, студентів економічних спеціальностей, працівників фінансово-кредитних установ та підприємницьких структур й інших зацікавлених осіб.

Матеріали публікуються мовою оригіналу в авторській редакції.

Редакція не завжди поділяє думки і погляди автора. Відповідальність за достовірність фактів, імен, географічних назв, цитат, цифр та інших відомостей несуть автори публікацій.

У відповідності із Законом України «Про авторське право і суміжні права», при використанні наукових ідей і матеріалів цієї збірки, посилання на авторів та видання є обов'язковими.

© Автори статей, 2020
© Міжнародний науковий журнал «Інтернаука».
Серія: «Економічні науки», 2020

ISSN 2520-2294 = Internauka. Seriâ: Èkonomičeskie nauki (Kiev)/Meždunarodnyj naučnyj žurnal "Internauka". Seriâ: Èkonomičeskie nauki

Редакція:

Головний редактор: **Камінська Тетяна Григорівна** — доктор економічних наук, професор, в.о. ректора Київського кооперативного інституту бізнесу і права (Київ, Україна)

Заступник головного редактора: **Коваленко Дмитро Іванович** — кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри фінансів та фінансово-економічної безпеки Київського національного університету технологій та дизайну (Київ, Україна)

Редакційна колегія:

Бардаш Сергій Володимирович — доктор економічних наук, професор, професор кафедри фінансів, банківської справи та страхування Київського кооперативного інституту бізнесу і права (Київ, Україна)

Безверхий Костянтин Вікторович — кандидат економічних наук, доцент кафедри обліку та оподаткування Національної академії статистики, обліку та аудиту (Київ, Україна)

Бєлялов Талят Енверович — кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри бізнес-економіки та туризму Київського національного університету технологій та дизайну (Київ, Україна)

Гринько Алла Павлівна — доктор економічних наук, професор, декан факультету менеджменту Харківського державного університету харчування та торгівлі (Харків, Україна)

Дмитренко Ірина Миколаївна — доктор економічних наук, доцент, професор Національного центру обліку та аудиту Національної академії статистики, обліку та аудиту (Київ, Україна)

Зось-Кіор Микола Валерійович — доктор економічних наук, професор, в.о. завідувача кафедри менеджменту і логістики Полтавського національного технічного університету імені Юрія Кондратюка (Полтава, Україна)

Ільїн Валерій Юрійович — доктор економічних наук, професор, професор кафедри обліку, контролю та оподаткування агробізнесу ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана» (Київ, Україна)

Клочан В'ячеслав Васильович — доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри менеджменту та маркетингу Миколаївського національного аграрного університету (Миколаїв, Україна)

Красноруцький Олексій Олександрович — доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри організації виробництва, бізнесу та менеджменту Харківського національного технічного університету сільського господарства імені Петра Василенка (Харків, Україна)

Курило Людмила Ізидорівна — доктор економічних наук, професор, професор кафедри маркетингу та управління бізнесом Національного університету «Києво-Могилянська академія» (Київ, Україна)

Левицька Світлана Олексіївна — доктор економічних наук, професор, професор кафедри обліку і аудиту Національного університету водного господарства та природокористування (Рівне, Україна)

Назаренко Інна Миколаївна — доктор економічних наук, професор, професор кафедри економічного контролю та аудиту Сумського національного університету (Суми, Україна)

Олійник-Данн Олена Олександрівна — доктор економічних наук, професор, професор кафедри фінансів, банківської справи та страхування Київського кооперативного інституту бізнесу і права (Київ, Україна)

Охріменко Ігор Віталійович — доктор економічних наук, професор, проректор з навчальної та наукової роботи Київського кооперативного інституту бізнесу і права (Київ, Україна)

Паска Ігор Миколайович — доктор економічних наук, професор, декан економічного факультету Білоцерківського національного аграрного університету (Біла Церква, Україна)

Скриньковський Руслан Миколайович — кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри економіки підприємств та інформаційних технологій Приватного вищого навчального закладу «Львівський університет бізнесу та права» (Львів, Україна)

Сопко Валерія Василівна — доктор економічних наук, професор, професор кафедри обліку та та оподаткування Київського національного торгівельно-економічного університету (Київ, Україна)

Танклевська Наталія Станіславівна — доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економіки та фінансів Херсонського державного аграрного університету (Херсон, Україна)

Тарасенко Ірина Олексіївна — доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри фінансів та фінансово-економічної безпеки Київсього національного університету технологій та дизайну (Київ, Україна)

Токар Володимир Володимирович — доктор економічних наук, професор, професор кафедри міжнародних фінансів Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана (Київ, Україна)

Фоміна Олена Володимирівна — доктор економічних наук, доцент, завідувач кафедри обліку та оподаткування Київського національного торгівельно-економічного університету (Київ, Україна)

Ходжаян Аліна Олександрівна — доктор економічних наук, професор, професор кафедри міжнародних економічних відносин Київського національного торгівельно-економічного університету (Київ, Україна)

Horska Elena — Dr.h.c.Prof. Dr. Ing Professor Marketing and Management, Dean of the Faculty of Economics and Management of the Slovak University of Agriculture in Nitra (Slovak Republic)

№ 6 (38) 2020 червень

МІЖНАРОДНИЙ НАУКОВИЙ ЖУРНАЛ «ІНТЕРНАУКА».
СЕРІЯ: «ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ»
INTERNATIONAL SCIENTIFIC JOURNAL «INTERNAUKA».
SERIES: «ECONOMIC SCIENCES»
МЕЖДУНАРОДНЫЙ НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ «ИНТЕРНАУКА».
СЕРИЯ: «ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ»

ЗМІСТ

ЕКОНОМІКА СТАЛОГО РОЗВИТКУ ТА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ

Предун Костянтин Миронович
ЕКОЛОГІЗАЦІЯ ДІЯЛЬНОСТІ СТЕЙКХОЛДЕРІВ ЕНЕРГОПОСТАЧАННЯ НА ҐРУНТІ БІОСФЕРНОЇ СУМІСНОСТІ 9

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Верещагіна Ганна Валентинівна, Плєханова Тетяна Євгенівна
ВПРОВАДЖЕННЯ СИСТЕМИ ОЦІНЮВАННЯ РИЗИКІВ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ У СТРАТЕГІЧНОМУ ПЛАНУВАННІ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА 17

Гриневич Людмила Володимирівна, Аніпко Людмила Володимирівна
МЕТОДОЛОГІЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ЗАКЛАДІВ ВИЩОЇ ОСВІТИ У ПРОЦЕСІ БЮДЖЕТУВАННЯ 24

Кузьмін Олег Євгенович, Жигало Оксана Юріївна, Ємельянов Олександр Юрійович
ПРИНЦИПИ ТА ІНСТРУМЕНТАРІЙ ОЦІНЮВАННЯ ТА РЕГУЛЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ЄМНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ 32

Паламарчук Володимир Іванович
СТРАТЕГІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА НА БАЗІ ЖИТТЄВОГО ЦИКЛУ ПІДПРИЄМСТВА 42

Світлична Карина Станіславівна, Кубасова Ганна Володимирівна
СУЧАСНІ ФУНКЦІЇ УПРАВЛІННЯ ЛОГІСТИЧНИМ ПЕРСОНАЛОМ 48

Хімічєв Ярослав Олексійович, Євтушенко Вікторія Анатоліївна, Мангушев Дмитро Валерійович
РОЛЬ ЕКСПОРТНО-КРЕДИТНОГО АГЕНТСТВА У ПІДТРИМЦІ БАНКІВСЬКОГО КРЕДИТУВАННЯ ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНИХ ОПЕРАЦІЙ 54

МАРКЕТИНГ

Верезомська Світлана Жоржовна
ЕВОЛЮЦІЯ МЕТОДІВ МАРКЕТИНГОВИХ ДОСЛІДЖЕНЬ У СУЧАСНИХ УМОВАХ 60

Зінорук Лідія Володимирівна
СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ТА ФАКТОРИ ВПЛИВУ НА ФОРМУВАННЯ БРЕНДИНГУ 67

МЕНЕДЖМЕНТ

Кубіцький Сергій Олегович, Пастовенський Олександр Вікторович
ОСОБЛИВОСТІ ЗДІЙСНЕННЯ КОНТРОЛЮ В УМОВАХ РОЗВИТКУ ОСВІТНІХ СИСТЕМ 75

ОБЛІК І ОПОДАТКУВАННЯ

Павлік Ірина Євгенівна
СИСТЕМА НОРМАТИВНО-ПРАВОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ ОРГАНІЗАЦІЇ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ 82

ПРОБЛЕМИ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Ніколаєв Всеволод Петрович, Щербина Андрій Анатолійович
МОДЕЛІ ФОРМУВАННЯ ПРАВ І ВІДНОСИН ВЛАСНОСТІ В УПРАВЛІННІ ОБ'ЄКТАМИ ЖИТЛОВОЇ НЕРУХОМОСТІ 93

Шевченко Інна Юріївна
ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ТА ПРИКЛАДНІ АСПЕКТИ РЕАЛІЗАЦІЇ КЛАСТЕРНИХ ІНІЦІАТИВ В АВТОМОБІЛЬНІЙ ПІДГАЛУЗІ МАШИНОБУДУВАННЯ 104

РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

Tymchyshyn Juliya
FOOD'S SECURITY PECULIARITIES OF THE UKRAINIAN REGIONS 113

ФІНАНСИ, БАНКІВСЬКА СПРАВА ТА СТРАХУВАННЯ

Abdulhasanov Tural Tofiq oglu, Nasibli Saftar Haydar oglu
THE ROLE OF BANKS IN THE FINANCIAL CONTROL SYSTEM 121

Добош Назар Миколайович, Познякова Олена Ігорівна, Кльоба Лев Гнатович
ІНСТИТУЦІЙНІ ІННОВАЦІЇ В РЕГУЛЮВАННІ ФІНАНСОВОГО РИНКУ В УКРАЇНІ В КОНТЕКСТІ ПОКРАЩЕННЯ ЗАХИСТУ ПРАВ СПОЖИВАЧІВ ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ 127

Кузнєцова Анжела Ярославівна, Чмерук Галина Григорівна
АНАЛІЗ ФІНАНСОВИХ ВІДНОСИН СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ З ПОГЛЯДУ ЇХ ЕЛЕКТРОННОЇ ВЗАЄМОДІЇ..... 137

ІНШЕ

Матвійчук Людмила Юріївна
РЕЦЕНЗІЯ НА НАУКОВУ МОНОГРАФІЮ «ЕКОЛОГІЧНІ ІННОВАЦІЇ: ОСНОВА ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ» АВТОРІВ: ЯКИМЧУК А. Ю., д.е.н., професора, НАВРОЦЬКОГО Р. Л., к.е.н. 145

CONTENTS

ECONOMICS OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT AND NATURE MANAGEMENT

Predun Kostiantyn
ECOLOGIZATION OF STAKEHOLDER ACTIVITIES ENERGY SUPPLY BASED ON BIOSPHERIC COMPATIBILITY 9

ECONOMICS AND ENTERPRISE MANAGEMENT

Vereshchahina Hanna, Pliekhanova Tetiana
IMPLEMENTATION OF A SYSTEM FOR ASSESSING THE RISKS OF INNOVATIVE ACTIVITY IN STRATEGIC PLANNING OF ENTERPRISE DEVELOPMENT 17

Grynevych Ludmila, Anipko Ludmila
METHODOLOGICAL PROVIDING OF ECONOMIC SECURITY ESTABLISHMENT OF HIGHER EDUCATION IN THE PROCESS OF BUDGETING 24

Kuzmin Oleh, Zhyhalo Oksana, Yemelyanov Olexandr
PRINCIPLES AND TOOLS FOR EVALUATING AND REGULATING THE INNOVATIVE CAPACITY OF ENTERPRISES 32

Palamarchuk Volodymyr
ECONOMIC SAFETY STRATEGY OF THE ENTERPRISE ON THE BASIS OF THE ENTERPRISE LIFE CYCLE 42

Svitlychna Karyna, Kubasova Anna
MODERN FUNCTIONS OF LOGISTICS STAFF MANAGEMENT 48

Khimichev Yaroslav, Yevtushenko Viktoriia, Mangushev Dmytro
THE ROLE OF THE EXPORT-CREDIT AGENCY IN SUPPORTING BANK CREDITING OF EXPORT-IMPORT OPERATIONS 54

MARKETING

Verezomska Svitlana
EVOLUTION OF MARKETING RESEARCH METHODS IN MODERN CONDITIONS 60

Zinoruk Lidia
MODERN TRENDS AND FACTORS OF INFLUENCE ON BRANDING FORMATION 67

MANAGEMENT

Kubitskyi Serhii, Pastovenskyi Oleksandr
FEATURES OF CONTROL IN THE CONDITIONS OF DEVELOPMENT OF EDUCATIONAL SYSTEMS ... 75

ACCOUNTING AND TAXATION

Pavlik Iryna
THE SYSTEM OF LEGAL REGULATION OF ACCOUNTING IN THE AGRICULTURAL SECTOR OF ECONOMY OF UKRAINE 82

PROBLEMS OF NATIONAL ECONOMY

Nikolaiev Vsevolod, Shcherbyna Andriy
MODELS OF FORMATION OF RIGHTS AND PROPERTY RELATIONS IN RESIDENTIAL REAL ESTATE MANAGEMENT 93

Shevchenko Inna
THEORETICAL–METHODICAL AND APPLIED ASPECTS OF IMPLEMENTATION OF CLUSTER INITIATIVES IN THE AUTOMOTIVE SUBSECTOR OF MECHANICAL ENGINEERING 104

REGIONAL ECONOMICS

Tymchyshyn Juliya
FOOD'S SECURITY PECULIARITIES OF THE UKRAINIAN REGIONS 113

FINANCE, BANKING AND INSURANCE

Abdulhasanov Tural Tofiq oglu, Nasibli Saftar Haydar oglu
THE ROLE OF BANKS IN THE FINANCIAL CONTROL SYSTEM 121

Dobosh Nazar, Pozniakova Olena, Kloba Lev
INSTITUTIONAL INNOVATIONS IN FINANCIAL MARKET REGULATION IN UKRAINE IN THE CONTEXT OF IMPROVING CONSUMER PROTECTION OF FINANCIAL SERVICES CONSUMERS 127

Kuznetsova Anzhela, Chmeruk Halyna
ANALYSIS OF FINANCIAL RELATIONS OF BUSINESS ENTITIES IN RESPECT OF THEIR ELECTRONIC INTERACTION 137

OTHER

Матвійчук Людмила Юріївна
РЕЦЕНЗІЯ НА НАУКОВУ МОНОГРАФІЮ «ЕКОЛОГІЧНІ ІННОВАЦІЇ: ОСНОВА ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ» АВТОРІВ: ЯКИМЧУК А. Ю., д.е.н., професора, НАВРОЦЬКОГО Р. Л., к.е.н. 145

УДК 338.465.4:338.49:620.92

Предун Костянтин Миронович
кандидат технічних наук, доцент,
профессор кафедри теплогазопостачання і вентиляції
Київський національний університет будівництва і архітектури
Предун Константин Миронович
кандидат технических наук, доцент,
профессор кафедры теплогазоснабжения и вентиляции
Киевский национальный университет строительства и архитектуры
Predun Kostiantyn
PhD in Technical Sciences, Associate Professor,
Professor of the Department of Heat and Gas Supply and Ventilation
Kyiv National University of Construction and Architecture
ORCID: 0000-0002-2634-9310

DOI: 10.25313/2520-2294-2020-6-6138

ЕКОЛОГІЗАЦІЯ ДІЯЛЬНОСТІ СТЕЙКХОЛДЕРІВ ЕНЕРГОПОСТАЧАННЯ НА ҐРУНТІ БІОСФЕРНОЇ СУМІСНОСТІ

ЭКОЛОГИЗАЦИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СТЕЙХОЛДЕРОВ ЭНЕРГОСНАБЖЕНИЯ НА ПОЧВЕ БИОСФЕРНОЙ СОВМЕСТИМОСТИ

ECOLOGIZATION OF STAKEHOLDER ACTIVITIES ENERGY SUPPLY BASED ON BIOSPHERIC COMPATIBILITY

Анотація. *Проаналізовано існуючий в Україні енергоринок у порівнянні з європейським та шляхи його подальшої трансформації на умовах біосферної сумісності. Використання відновлювальних джерел енергії є одним із найбільш важливих напрямів сучасної енергетичної політики, спрямованої як на поліпшення стану навколишнього природного середовища, так і на заощадження традиційних паливно-енергетичних ресурсів. Прийняті законодавчі, нормативно-правові акти сприяли стрімкому зростанню «зеленої» енергетики в Україні. Наразі неконтрольоване будівництво та введення в експлуатацію виключно сонячних електростанцій темпами, які випереджають планові показники, спричинили загрозу енергетичній безпеці нашої держави. Водночас інші види відновлювальних джерел, які у переважній більшості можна використовувати для балансування енергоринку, розвиваються недостатньо. Як наслідок, зупиняються блоки державних АЕС, які виробляють найдешевшу електроенергію. А регулювання нерівномірності енергоспоживання виконує одна з найдорожчих у світі і найбільш небезпечна для довкілля теплова кам'яновугільна генерація. Подібні заходи суттєво підвищують як закупівельну вартість електроенергії, так і ціну для кінцевих споживачів. Прийняті урядом України плани дій для подолання негативних явищ в електроенергетичній галузі носять частковий характер, не усувають першопричин їх виникнення. Обгрунтовано необхідність трансформації ринку електроенергії, яка вироблена з альтернативних джерел. Пріоритетом державної політики має стати заміна спеціальної «зеленої» тарифікації, яка вже виконала свою роль, аукціонами на постачання енергії, які показали свою дієвість у Європі. Сенс процесу еколого-енергетичної оптимізації – не заміна одного джерела енергії іншим, а економічна та індустріальна трансформація, декарбонізація та децентралізація. Для вирішення вказаних проблем запропоновано заходи з удосконалення вимог чинних в Україні нормативно-правових і законодавчих актів з регулювання енергетичного сектору держави шляхом запровадження на внутрішньому ринку*

більшої конкуренції, європейських технічних стандартів і прозорих правил регулювання, кращого інвестиційного клімату. В результаті чого мають бути подолані суперечності між забезпеченням соціального захисту населення держави та запровадженням ринкових принципів господарювання в енергетичному секторі України.

Ключові слова: *біосферна сумісність, джерела енергії, генерація, стейкхолдери енергопостачання, екологія, нормативно-правові акти, ринок електроенергії.*

Аннотация. *Проанализированы существующий в Украине энергорынок по сравнению с европейским и пути его дальнейшей трансформации в условиях биосферной совместимости. Использование возобновляемых источников энергии является одним из самых важных направлений современной энергетической политики, направленной как на улучшение состояния окружающей среды, так и на сбережение традиционных топливно-энергетических ресурсов. Принятые законодательные, нормативно-правовые акты способствовали стремительному росту «зеленой» энергетики в Украине. Сейчас неконтролируемое строительство и ввод в эксплуатацию исключительно солнечных электростанций темпами, которые опережают плановые показатели, вызвали угрозу энергетической безопасности нашего государства. В то же время другие виды возобновляемых источников, которые в подавляющем большинстве можно использовать для балансировки энергорынка, развиваются недостаточно. Как следствие, останавливаются блоки государственных АЭС, которые производят самую дешевую электроэнергию. А регулирования неравномерности энергопотребления выполняет одна из самых дорогих в мире и наиболее опасная для окружающей среды тепловая каменноугольная генерация. Подобные меры существенно повышают как закупочную стоимость электроэнергии, так и цену для конечных потребителей. Принятые правительством Украины планы действий для преодоления негативных явлений в электроэнергетической отрасли носят частичный характер, не устраняют первопричин их возникновения. Обоснована необходимость трансформации рынка электроэнергии, произведенной из альтернативных источников. Приоритетом государственной политики должна стать замена специальной «зеленой» тарификации, которая уже выполнила свою роль, аукционами на поставку энергии, которые показали свою действенность в Европе. Смысл процесса эколого-энергетической оптимизации – не замена одного источника энергии другим, а экономическая и индустриальная трансформация, декарбонизация и децентрализация. Для решения указанных проблем предложены меры по совершенствованию требований действующих в Украине нормативно-правовых и законодательных актов по регулированию энергетического сектора государства путем введения на внутреннем рынке большей конкуренции, европейских технических стандартов и прозрачных правил регулирования, лучшего инвестиционного климата. В результате чего должны быть преодолены противоречия между обеспечением социальной защиты населения государства и введением рыночных принципов хозяйствования в энергетическом секторе Украины.*

Ключевые слова: *биосферная совместимость, источники энергии, генерация, стейкхолдеры энергоснабжения, экология, нормативно-правовые акты, рынок электроэнергии.*

Summary. *The existing energy market in Ukraine in comparison with the European one and the ways of its further transformation on the conditions of biosphere compatibility are analyzed. The use of renewable energy sources is one of the most important areas of modern energy policy, aimed at both improving the environment and saving traditional fuel and energy resources. Adopted laws and regulations have contributed to the rapid growth of «green» energy in Ukraine. Currently, the uncontrolled construction and commissioning of exclusively solar power plants at a rate that exceeds the planned indicators has posed a threat to the energy security of our country. At the same time, other types of renewable sources, which in the vast majority can be used to balance the energy market, are underdeveloped. As a result, units of state-owned nuclear power plants, which produce the cheapest electricity, are shut down. And the regulation of uneven energy consumption is performed by one of the most expensive in the world and the most dangerous for the environment thermal coal generation. Such measures significantly increase both the purchase price of electricity and the price for end consumers. The action plans adopted by the Government of Ukraine to overcome the negative phenomena in the electricity sector are partial in nature and do not eliminate the root causes of their occurrence. The necessity of transformation of the electricity market, which is produced from alternative sources, is substantiated. The priority of public policy should be to replace the special «green» tariffs, which have already fulfilled their role, with energy auctions, which have proved their effectiveness in Europe. The meaning of the process of ecological and energy optimization is not the replacement of one energy source by another, but economic and industrial transformation, decarbonization and decentralization. To address these issues, measures are proposed to improve the requirements of current regulations and legislation in Ukraine to regulate the energy sector by introducing greater competition in the domestic market, European technical standards and transparent rules of regulation, a better investment climate. As a result, the contradictions between ensuring social protection of the population of the state and the introduction of market principles of management in the energy sector of Ukraine must be overcome.*

Key words: *biosphere compatibility, energy sources, generation, energy supply stakeholders, ecology, regulations, electricity market.*

Постановка проблеми. Наразі в Україні, як і у всьому світі проходить трансформація енергетичної політики, що формується на засадах біосферної сумісності[1]. Пріоритетом державної політики стають підвищення енергоефективності, використання енергії з альтернативних джерел. В результаті таких заходів зменшується шкідливий вплив на довкілля у т.ч. під час генерації, транспортування та використання енергії.

При реалізації завдань Енергетичної стратегії України [2] до 2035 р. планується досягти європейського рівня екологічної безпеки при генерації електроенергії тепловими кам'яновугільними електростанціями, виробництва теплоти для житлово-комунального господарства тощо. Частка відновлювальних джерел (ВДЕ) в паливно-енергетичному балансі країни має збільшитись до 25%. В результаті таких дій викиди забруднювальних речовин і парникових газів в атмосферне повітря повинні скоротитись не менше, чим на 50% від рівня 1990 р. — часу найбільшого розквіту економіки України [3].

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Значний внесок у розбудову регіональної енергетичної політики на засадах енергоефективності та енергозбереження внесли І. П. Гайдуцький [4], В. А. Жовтянський [5], І. П. Плачков [5], інші вчені. Дослідженню проблем розвитку світової енергетики, формування енергетичної політики, застосування альтернативних джерел тощо присвячено наукові праці таких вчених як: Б. М. Данилишин [6], В. С. Загорський [7], Ю. Ю. Туниця [8] та інших науковців.

Прийняті у державі законодавчі, нормативно-правові акти передбачають підготовку та формування заходів з ефективного виробництва, трансформації, транспортування, переробки та споживання енергії, створення конкурентних та прозорих ринків електричної та теплової енергії, природного газу тощо. Проте українські реалії далекі від перспектив, окреслених ними.

Постановка завдання. На шляху трансформації традиційної енергетики актуальності набуває активізація зусиль з реалізації проектів з мінімальним тиском на довкілля. Метою даної статті є дослідженнятрансформації базових онтологічних уявлень щодо енергетичної безпеки України в контексті біосферної сумісності. Чільне місце у паливно-енергетичному балансі держави мають зайняти відновлювальні джерела енергії.

Виклад основного матеріалу. Сьогодні в Україні прискореними темпами відбувається зростання частки відновлювальних джерел енергії. У порівнянні з контрольними показниками на 2020 р. впровадження ВДЕ фактичні темпи випереджають планові показники майже в 1,4 р.: згідно з уточненим балансом на 2020 р. [9] частка таких джерел прогнозується на рівні 7,6% проти планового значення [2] — 5,5%. Водночас, у відповідності з вимогами Енергетичної стратегії прогнозовано зменшується виробництво електроенергії атомними (АЕС) та тепловими (ТЕС) електростанціями.

Детальний аналіз структури генерації електроенергії ВДЕ демонструє гіперболізоване збільшення частки сонячних електростанцій (СЕС) серед інших альтернативних джерел і палив, особливо у порівнянні з існуючим станом у країнах ЄС [11]. Встановлена потужність СЕС перевищила планові показники у 2,4 р., у той час як вітрових електростанцій (ВЕС) було введено в експлуатацію лише 52,9%, теплових електростанцій, які працюють на біомасі — 13,8%, біогазі — 29,7% від планованих завдань згідно з Національним планом дій з відновлювальної енергетики [10; 12].

Серед вище вказаних альтернативних джерел енергії лише СЕС властива яскраво виражена добова нерівномірність генерації електроенергії, що в умовах чинного законодавства, існуючого в Україні енергоринку [13] викликала необхідність у його балансуванні. Останнє відбувається за рахунок зменшення виробництва найбільш дешевої електроенергії АЕС (котрі працюють у сталому режимі протягом тривалого періоду та не допускають добового регулювання потужності). Водночас збільшується генерація тепловими електростанціями на традиційному паливі (як правило — вугіллі), значна частина яких і забезпечує «згладжування» нерівномірності споживання електроенергії. Подібне маневрування потужностями ТЕС аж ніяк не сприяє покращенню забруднення довкілля, а окрім того збільшує відпускну ціну електроенергії для кінцевих споживачів за рахунок збільшення частки такої генерації в загальнодержавному балансі.

Наразі [14] майже всі енергоблоки ТЕС і ТЕЦ відпрацювали свій розрахунковий ресурс — 100 тис. годин, а близько 2/3 з них перетнули визнану у світовій енергетичній практиці межу граничного ресурсу (170 тис. годин) та фізичного зносу (200 тис. годин) і потребують модернізації чи заміни. Частка потужностей у тепловій енергетиці, що відповідає екологічним вимогам ЄС, не перевищує декількох відсотків [2]. Окрім того, українська теплова генерація при спалюванні вугілля — найбільш небезпечного для навколишнього природного середовища серед інших традиційних палив — характеризується чи не найвищими у світі тарифами. Водночас величина викидів в атмосферне повітря забруднювальних речовин і парникових газів при його згорянні

перевищує аналогічні при використанні природного газу майже у 4 р. [15]. Мало розвинутий у державі ринок альтернативних палив — гранул, пелет, брикетів з відходів сільськогосподарського виробництва тощо в основному орієнтований не на внутрішнє використання, а на експорт у Європу і має відповідне ціноутворення. З екологічної точки зору заміна вугілля альтернативними паливами дещо покращує ситуацію (сумарні викиди зменшуються до 2 р.). Проте за вартістю кВт-год. енергії природний газ займає пріоритетне становище.

Незабаром вичерпуються проектні терміни експлуатації — 30 років — 12 з 15 працюючих енергоблоків АЕС [13]. До 2030 року в експлуатації будуть знаходиться лише 9 з нині діючих енергоблоків АЕС: 7 енергоблоків з продовженим понад проектний строком експлуатації — чотири (№ 3, 4, 5 і 6) з шести Запорізької, один (№ 3) з чотирьох Рівненської, один (№ 1) Хмельницької і один (№ 3) з трьох Южно-Української АЕС та 2 енергоблоки, які введено в експлуатацію у 2004 р., — № 2 Хмельницької та № 4 Рівненської АЕС.У порівнянні з тепловими атомні електростанції– більш екологічні. Скиди у водойми з АЕС є також незначними. Індивідуальна доза опромінення населення від експлуатації АЕС не перевищує 80 мкЗв/рік, тобто тільки 8% від визначеного нормативно-правовими документами ліміту опромінення населення, що становить 1 мЗв/рік. Реальні величини викидів і скидів радіоактивних речовин АЕС становлять менше 10% від цієї квоти. Водночас, колективна доза, яку отримує населення України від виробництва електроенергії на ТЕС (особливо взявши до уваги вік цих вугільних станцій і технології, що використовуються), значно більша, ніж від виробництва електроенергії на АЕС.

За прогнозом НЕК «Укренерго» протягом поточного року потужності відновлювальних джерел енергії сягнуть 7,7 ГВт, а це вже більше половини від загальної встановленої потужності українських АЕС — 13,8 ГВт. Окрім того, сьогодні частка «зелених» електростанцій у виробництві енергії в Україні складає 8%, водночас на розрахунки з ними витрачають 26% всіх коштів енергоринку. Загалом виплати виробникам енергії з відновлювальних джерел за «зеленим» тарифом у 2020 р. (прогноз) мають скласти 49 млрд. грн. [10]. А, наприклад, 27 травня поточного року потужність вугільних ТЕС в Україні вперше перевищила працюючу потужність державних атомних електростанцій, так якдля балансування ринку енергоблоки ВВЕР-1000 на Запорізькій (2 шт.) та Рівненській АЕС (1 шт.) було виведено в резерв. Світовий тренд розвитку альтернативної енергетики полягає у заміщенні нею не атомних, а теплових електростанцій, особливо кам'яновугільних.

Аналогічна історія з іншим державним ПрАТ «Укргідроенерго», який фактично балансує об'єднану електроенергетичну систему України і міг би працювати на найдорожчих сегментах ринку електроенергії (регулюванні нерівномірності). Натомість підприємство компенсує прорахунки в існуючій тарифній політиці.

Ціна електроенергії тривалий час була політично вмотивованою і на сьогодні згідно з Законом України «Про ринок електричної енергії» [13] визначається т.зв. Регулятором — Національною комісією, що здійснює державне регулювання у сферах енергетики та комунальних послуг (НКРЕКП). На відміну від промисловості тарифи для населення, підприємств теплокомуненерго встановлені нижче ринкової вартості та дотуються державою. Так, наприклад, у 2018 р. компенсація постачальникам електроенергії для населення склала 45,3 млрд. грн. Щоб спростити остаточний перехід на ринкові ціни Кабінет Міністрів України поклав на державні компанії «Енергоатом» та «Укргідроенерго» спеціальні зобов'язання (ПСО). Суть котрих — забезпечувати побутових і бюджетних споживачів, підприємства комунальної енергетики паливом та енергією за фіксованою ціною. У 2019 р. оператор ринку електроенергії — т.зв. «Гарантований покупець» — викуповував 95% виробітку НАЕК «Енергоатом» та 35% ПрАТ «Укргідроенерго» за фіксованим тарифом і перепродував на ринку «на добу наперед» (РДН), щоб забезпечувати низькі тарифи для населення і виплачувати високі «зелені» тарифи. Останні гарантовані чинним законодавством до 2030 р. [16] і прив'язані до курсу європейської валюти.

На основі уточненого балансу електроенергії на 2020 р. [9] передбачено зменшення генерації АЕС з 80639 до 73700 млн. кВт-год., або на 8,6%. У той час як частка СЕС і ВЕС зростає — з 10284 до 10528 млн. кВт-год., або на 2,4%.

Таким чином, вирішуючи, на перший погляд, проблему «теплового» забруднення довкілля в Україні породжено ряд нових, складніших і небезпечних. Збільшення ціни електроенергії призведе як до зменшення конкурентоздатності вітчизняної промислової продукції, так і до подальшого зубожіння населення країни.

Тривалі переговори щодо вирішення проблем неплатежів між учасниками ринку електроенергії і, відповідно, подолання кризи в електроенергетичній галузі привели до підписання «Меморандуму про взаєморозуміння щодо врегулювання проблемних питань у сфері відновлюваної енергетики» між

Урядом України та відповідальними особами низки компаній «зеленої» енергетики [17]. Зокрема, для усіх діючих об'єктів сонячної електроенергетики передбачається зменшення тарифів на 15%, для об'єктів, що виробляють електроенергію з енергії вітру, — на 7,5%. Також Українська влада взяла зобов'язання щодо визначення та гарантування річних квот підтримки «зеленої» енергетики та забезпечує проведення аукціонів з розподілу таких квот. Так, з 1 серпня поточного року, нові сонячні електростанції потужністю понад 1 МВт зможуть бути введені в експлуатацію з отриманням державної підтримки тільки шляхом участі в аукціонах. В уряді заявили, що підписаний меморандум дозволить державі зекономити до 2 мільярдів євро на виплатах за «зеленим» тарифом до2030 р. (термін встановлений чинним законодавством). Хоча дещо раніше в зверненні галузевих асоціацій відновлювальної енергетики мова йшла про 80 млрд. грн. [18]. Саме на таку суму планувалось знизити фінансове навантаження на ДП «Гарантований покупець» до 2030 р.

Аналіз світового досвіду показав, що протягом 2010...2016 років після запровадження аукціонів відбулося зниження ціни електроенергії ВДЕ у 5 разів [19]. Для українських реалій це відповідатиме ціні, співрозмірній з цінами генерації АЕС. Тобто, наразі у світі подальший розвиток відновлювальної енергетики проходить з одночасним зменшенням кінцевої ціни за рахунок балансування інтересів учасників ринку — продавців і покупців енергії. І сьогодні, наприклад, у Німеччині відновлювальна енергетика вже наблизилась до т. зв. мережевого паритету, тобто вартість її електроенергії впала до рівня, порівняного з електроенергією з традиційних джерел — ТЕС і АЕС. Відповідно, вид генерації сам по собі практично вже не впливає на ціну, яка у Європі в значній мірі визначається не складом генерації, а податками і відрахуваннями [20]. У Німеччині на них припадає більше половини ціни: близько чверті — компаніям на передачу енергії і ще майже стільки ж — на податок, запроваджений для фінансового розвитку відновлювальної енергетики.

Таким чином, спростовується поширюване у нашій державі твердження, що у країнах, в яких значна частка генерації електроенергії відбувається за рахунок відновлювальних джерел, вимушені підвищувати тарифи для компенсації витрат.

Паралельно з цим для виконання рішень, прописаних у Меморандумі [17], КМУ видав розпорядження щодо затвердження вугілля як основного палива для виробництва електроенергії на генеруючи потужностях ТЕС [21]. Це дасть можливість:

- завантажити незадіяні потужності ТЕС для покриття графіку навантаження об'єднаної електроенергетичної системи;
- збільшити попит на вітчизняне вугілля;
- завантажити вітчизняні вугледобувні підприємства;
- зберегти робочі місця в енергетичній та вугільній галузях.

Хоча, наприклад, у травні поточного року внаслідок стрімкого здешевлення вартості природного газу 30% вугілля для виробництва електроенергії (200 тис. т) було заміщено блакитним паливом в обсязі 136 млн.м^3 [22]. Результат — покращення стану довкілля, зниження ціни генерації електроенергії.

Висновки. Задекларувавши відданість принципам сталого розвитку Україна визнала, що освоєння відновлювальних джерел енергії є важливим фактором підвищення рівня енергетичної безпеки та зниження антропогенного впливу енергетики на навколишнє природне середовище. Масштабне використання потенціалу ВДЕу державі має не тільки внутрішнє, а і міжнародне значення як вагомий чинник протидії глобальним змінам клімату та покращення загального стану енергетичної безпеки Європи. Наша країна потребує виправлення деформацій, існуючих в енергетичному секторі, у напрямку зниження енерго- та екологоємності генерації електроенергії шляхом удосконалення чинного законодавства, включаючи утвердження верховенства права, впровадження незалежного та суворого нагляду у сфері конкуренції та рішучого просування в бік ринкового ціноутворення, запровадження сучасних технологій тощо. Існуючі моделі енергоринків не дозволяють сформувати надійні джерела фінансового забезпечення навіть нагальних потреб енергетичного сектору у підтриманні функціонування галузі на поточному рівні. Субсидування виробників, перехресне субсидування між групами споживачів, пільгові закупівлі енергоресурсів не тільки знижують мотивацію до енергозбереження, але й позбавляють стимулів інвестування у розвиток енергетичного сектору України.

Література

1. Chernyshev D., Predun K., Ivakhnenko I., Druzynin M., Ruchinskaya J. Determination of the biosphere compatible environment attractor of urbanized territories at the organization of modern construction development // Управління розвитком складних систем: Наук.-техн. збірник. К., КНУБА, 2018. Вип. 36. С. 130–135.

2. Енергетична стратегія України на період до 2035 р. «Безпека, енергоефективність, конкурентоспроможність». Схвал. розпорядженням КМУ від 18.08.2017 р. № 605-р. URL: http://mpe.kmu.gov.ua/minugol/ control/publish/article?art_id=245234085 (дата звернення: 26.06.2020).

3. Украина: энергетика и экономика. К.: Энергетический центр ЕС, 1996. 128 с.

4. Гайдуцький І. П. Транснаціональна парадигма сталого низьковуглецевого розвитку // Економіка та держава, 2014. № 5. С. 14–19.

5. Енергетика: історія, сучасність і майбутнє. Кн. 5. Електроенергетика та охорона навколишнього середовища. Функціонування енергетики в сучасному світі. URL: http://energetika.in.ua/ua/books/book-5 (дата звернення: 26.06.2020).

6. Данилишин Б. М., Дорогунцов С. І., Міщенко В. С., Коваль Я. В., Новоторов О. С., Паламарчук М. М. Природно-ресурсний потенціал сталого розвитку України. Київ: РВПС України, 1999. С. 238–314.

7. Борщук Є. М., Загорський В. С. Концепція сталого розвитку і проблеми оптимізації еколого-економічних систем // Регіональна економіка, 2005. № 3. С. 113–119.

8. Туниця Ю. Ю., Семенюк Е. П., Туниця Т. Ю. Екологізація економіки: теоретико-методологічний аспект // Економічна теорія. 2011. № 2. С. 5–15.

9. Прогнозний баланс електроенергії об'єднаної електроенергетичної системи України на 2020 р. URL: http://mpe.kmu.gov.ua/minugol/doccatalog/ document?id=245419213 (дата звернення: 26.06.2020).

10. Виробництво електроенергії в Україні. URL: https://www.google. com/search?sa=X&sxsrf=ALeKk00jA95c9YDyKX_6fvdVDtqLU51tCw:1591786867500&source=univ&tbm=isch&q=%D0%92%D0%B8%D1%80%D0%BE%D0%B1%D0%BD%D0%B8%D1%86%D1%82%D0%B2%D0%BE+%D0%B5%D0%BB%D0%B5%D0%BA%D1%82%D1%80%D0%BE%D0%B5%D0%BD%D0%B5%D1%80%D0%B3%D1%96%D1%97+%D0%B2+%D0%A3%D0%BA%D1%80%D0%B0%D1%97%D0%BD%D1%96+2019&ved=2ahUKEwifjq6WjPfpAhUci8MKHS0QCRMQsAR6BAgKEAE&biw=1366&bih=620 (дата звернення: 26.06.2020).

11. Вперше в історії частка «зеленої» енергії в Німеччині перевищила 50%. URL: https://news.finance.ua/ua/news/-/471997/vpershe-v-istoriyi-chastka-zelenoyi-energiyi-v-nimechchyni-perevyshhyla-50 (дата звернення: 26.06.2020).

12. Національний план дій з відновлюваної енергетики на період до 2020 року. Затв. розпорядженням Кабінету Міністрів України від 1 жовтня 2014 р. № 902-р. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/902-2014-%D1%80#Text (дата звернення: 26.06.2020).

13. Про ринок електричної енергії: Закон України. Ред. від 29.12.2019, підстава — № 394-IX. URL: https://zakon.rada.gov.ua/ laws/show/2019-19#Text (дата звернення: 26.06.2020).

14. Енергетична стратегія України на період до 2030 р. Схвал. розпорядженням КМУ від 15 березня 2006 р. N145-р. URL: http:// zakon3.rada.gov.ua/laws/show/145–2006-р (дата звернення: 26.06. 2020).

15. Предун К. М. Інноваційні технології проектування та експлуатації систем енергопостачання в контексті світових екологічних проблем // Екологічні науки: Наук.-практ. журнал. К., 2019. № 26. с. 125–131. DOI https://doi.org/10.32846/2306-9716-2019-3-26-23

16. Про альтернативні джерела енергії: Закон України. Редакція від 9.08.2019, підстава — № 2755-VIII. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/ show/555-15 (дата звернення: 26.06.2020).

17. Кабмін підписав меморандум про зменшеннятарифів з виробниками «зеленої» енергетики. URL: http://day.kyiv.ua/uk/news/100620-kabmin-pidpysav-memorandum-pro-zmenshennya-taryfiv-z-vyrobnykamy-zelenoyi-energetyky (дата звернення: 26.06.2020).

18. Інвестори готові відмовитися від 80 млрд. грн. на користь України в рамках меморандуму щодо зеленої енергетики. URL: https://news.finance. ua/ua/news/-/471916/investory-gotovi-vidmovytysya-vid-80-mlrd-grn-na-korystukrayiny-v-ramkah-memorandumu-shhodo-zelenoyi-energetyky (дата звернення: 26.06.2020).

19. Курс на Європу: чому Україні не уникнути підвищення тарифів на електроенергію. URL: https://www.google.com/amp/s/www.rbc.ua/ukr/news/ kurs-evropu-pochemu-ukraine-izbezat-povyshenija1577362436.html/amp (дата звернення: 26.06.2020)

20. Ціни на електроенергію в країнах Європи. URL: https://vsenergy. com.ua/categories-page/cini-na-electro-energiju-u-krainah-ievropi (дата звернення: 26.06.2020)

21. Про забезпечення паливної збалансованості електроенергетичної галузі України та безпеки постачання електричної енергії. Розпорядження КМУ від 17 червня 2020 р. № 702-р. URL: https://www.kmu.gov.ua/npas/pro-zabezpechennya-palivnoyi-zbalansovanosti-elektroenergetichnoyi-galuzi-ukrayini-ta-bezpeki-postachannya-elektrichnoyi-energiyi-702-220620(дата звернення: 26.06.2020)

22. У травні державні енергокомпанії перевиконали план з виробництва електроенергії. URL: https://www.ukrinform.ua/rubric-economy/3040301-u-travni-derzavni-energokompanii-perevikonali-plan-z-virobnictva-elektroenergii. html (дата звернення: 26.06.2020).

References

1. Chernyshev D., Predun K., Ivakhnenko I., Druzynin M., Ruchinskaya J. (2018), «Determination of the biosphere compatible environment attractor of urbanized territories at the organization of modern construction development» // Upravlinnya rozvytkom skladnykh system: Nauk.-tekhn. zbirnyk, Kyiv, KNUBA. Issue.36. PP. 130–135.

2. Cabinet of Ministers of Ukraine (2017) Enerhetychna stratehiya Ukrayiny na period do 2035 r. «Bezpeka, enerhoefektyvnist′, konkurentospromozhnist′» [Ukraine's energy strategy for the period up to 2035 «Security, energy efficiency, competitiveness»]. Available at: https://mpe.kmu.gov.ua/minugol/control/ publish/article?art_id=245234085 (Accessed 26 June 2020).

3. Ukraina: energetika i ekonomika (1996) [Ukraine: energy and economics]. Kiev: EU Energy Center.

4. Gaidutsky, I.P. (2014), «Transnational paradigm of sustainable low-carbon development», Ekonomika ta derzhava, № 5, pp. 14–19.

5. Enerhetyka: istoriya, suchasnist′ i maybutnye. Kn. 5. Elektroenerhetyka ta okhorona navkolyshn′oho seredovyshcha. Funktsionuvannya enerhetyky v suchasnomu sviti [Energy: history, present and future. Book 5. Electricity and environmental protection. The functioning of energy in the modern world] (2013). Available at: http://energetika.in.ua/ua/books/book-5 (Accessed 26 June 2020).

6. Danylyshyn, B.M. Doroguntsov, S.I. Mishchenko, V.S. Koval, Y.V. Novotorov, O.S. Palamarchuk, M.M.(1999), «Natural resource potential of sustainable development of Ukraine». Kyiv: RVPS of Ukraine, pp. 238–314.

7. Borshchuk, E.M. Zagorsky, V.S. (2005), «The concept of sustainable development and problems of optimization of ecological and economic systems» // Rehional′na ekonomika, № 3. PP. 113–119.

8. Tunitsa, Yu. Yu. Semenyuk, E.P. Tunitsa, T. Yu. (2011), «Greening of the economy: theoretical and methodological aspect» // Ekonomichna teoriya, № 2, pp. 5–15.

9. Prohnoznyy balans elektroenerhiyi ob″yednanoyi elektroenerhetychnoyi systemy Ukrayiny na 2020 r. [Forecast balance of electricity of the unified electricity system of Ukraine for 2020] (2020). Available at: http://mpe.kmu.gov.ua/minugol/doccatalog/document?id=245419213 (Accessed 26 June 2020).

10. Vyrobnytstvo elektroenerhiyi v Ukrayini 2019 [Electricity generation in Ukraine 2019] (2020). Available at: https://www.google.com/search?sa=X&sxsrf=ALeKk00jA95c9YDyKX_6fvdVDtqLU51tCw:1591786867500&source=univ&tbm=isch&q=%D0%92%D0%B8%D1%80%D0%BE%D0%B1%D0%BD%D0%B8%D1%86%D1%82%-D0%B2%D0%BE+%D0%B5%D0%BB%D0%B5%D0%BA%D1%82%D1%80%D0%BE%D0%B5%D0%BD%D0%B5%D1%80%D0%B3%D1%96%D1%97+%D0%B2+%D0%A3%D0%BA%D1%80%D0%B0%D1%97%D0%B-D%D1%96+2019&ved=2ahUKEwifjq6WjPfpAhUci8MKHS0QCRMQsAR6BAgKEAE&biw=1366&bih=620 (Accessed 26 June 2020).

11. Vpershe v istoriyichastka «zelenoyi» enerhiyi v Nimechchyni perevyshchyla 50% [For the first time in history, the share of «green» energy in Germany exceeded 50%] (2020). Available at: https://news.finance.ua/ua/news/-/471997/vpershe-v-istoriyi-chastka-zelenoyi-energiyi-v-nimechchyni-perevyshhyla-50 (Accessed26 June 2020).

12. Cabinet of Ministers of Ukraine (2014), Natsional′nyy plan diy z vidnovlyuvanoyi enerhetyky na period do 2020 roku [National Renewable Energy Action Plan until 2020]. Available at: https://zakon.rada.gov.ua/laws/ show/902-2014-%D1%80# Text (Accessed 26 June 2020).

13. The Verkhovna Rada of Ukraine (2019), Zakon Ukrayiny «Pro rynok elektrychnoyi enerhiyi» [The Law of Ukraine «About the electricity market»]. Available at: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2019-19#Text (Accessed 26 June 2020).

14. Cabinet of Ministers of Ukraine (2006), Enerhetychna stratehiya Ukrayiny na period do 2030 r. [Ukraine's energy strategy for the period until 2030]. Available at: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/145-2006-p (Accessed 26 June 2020).

15. Predun, K.M. (2019), «Innovative technologies of design and operation of energy supply systems in the context of world environmental problems», Ekolohichni nauky: Nauk.-prakt. Zhurnal, vol. 26, pp. 125–131.

16. The Verkhovna Rada of Ukraine (2019), Zakon Ukrayiny «Pro al'ternatyvni dzherela enerhiyi» [The Law of Ukraine «About alternative energy sources»]. Available at: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/555-15 (Accessed 26 June 2020).

17. Kabmin pidpysav memorandum pro zmenshennya taryfiv z vyrobnykamy «zelenoyi» enerhetyky [The Cabinet of Ministers has signed a memorandum on reducing tariffs with «green» energy producers] (2020). Available at: http://day.kyiv.ua/uk/news/100620-kabmin-pidpysav-memorandum-pro-zmenshennya-taryfiv-z-vyrobnykamy-zelenoyi-energetyky (Accessed 26 June 2020).

18. Investory hotovi vidmovytysya vid 80 mlrd. hrn. nakoryst' Ukrayiny v ramkakh memoranduu shchodo zelenoyi enerhetyky [Investors are ready to give up UAH 80 billion in favor of Ukraine in the framework of the memorandum on green energy] (2020). Available at: https://news.finance.ua/ua/news/-/471916/investory-gotovi-vidmovytysya-vid-80-mlrd-grn-na-koryst-ukrayiny-v-ramkah-memorandumu-shhodo-zelenoyi-energetyky (Accessed 26 June 2020).

19. Kurs na Yevropu: chomu Ukrayini ne unyknuty pidvyshchennya taryfiv na elektroenerhiyu [A Course for Europe: Why Ukraine Does Not Avoid Increasing Electricity Tariffs] (2019). Available at: https://www.google.com/amp/s/www.rbc.ua/ukr/news/kurs-evropu-pochemu-ukraine-izbezat-povyshenija157736243 6.html/amp (Accessed 26 June 2020).

20. Tsiny na elektroenerhiyu v krayinakh Yevropy [Electricity prices in European countries] (2019). Available at: https://vsenergy.com.ua/categories-page/cini-na-electroenergiju-u-krainah-ievropi (Accessed 26 June 2020).

21. Cabinet of Ministers of Ukraine (2020), Pro zabezpechennya palyvnoyi zbalansovanosti elektroenerhetychnoyi haluzi Ukrayiny ta bezpek ypostachannya elektrychnoyi enerhiyi [On ensuring the fuel balance of the electricity industry of Ukraine and security of electricity supply]. Available at: https://www.kmu.gov.ua/npas/pro-zabezpechennya-palivnoyi-zbalansovanosti-elektroenergetichnoyi-galuzi-ukrayini-ta-bezpeki-postachannya-elektrichnoyi-energiyi-702-220620 (Accessed 26 June 2020).

22. U travni derzhavni enerhokompaniyi perevykonaly plan z vyrobnytstva elektroenerhiyi [In May, state-owned energy companies exceeded their electricity generation plan] (2020). Available at: https://www.ukrinform.ua/ rubric-economy/3040301-u-travni-derzavni-energokompanii-perevikonali-plan-z-virobnictva-elektroenergii.html (Accessed 26 June 2020).

UDC 330.131.7:330.341.1

Vereshchahina Hanna
PhD in Economics, Associate Professor
Simon Kusnets Kharkiv National University of Economics
Верещагіна Ганна Валентинівна
кандидат економічних наук, доцент
Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця
Верещагина Анна Валентиновна
кандидат экономических наук, доцент
Харьковский национальный экономический университет имени Семена Кузнеца
ORCID: 0000-0001-6790-3990

Pliekhanova Tetiana
Postgraduate Student of the
Simon Kusnets Kharkiv National University of Economics
Плєханова Тетяна Євгенівна
аспірант
Харківського національного економічного університету імені Семена Кузнеця
Плеханова Татьяна Евгеньевна
аспирант
Харьковского национального экономического университета имени Семена Кузнеца
ORCID: 0000-0002-2054-4545

DOI: 10.25313/2520-2294-2020-6-6140

IMPLEMENTATION OF A SYSTEM FOR ASSESSING THE RISKS OF INNOVATIVE ACTIVITY IN STRATEGIC PLANNING OF ENTERPRISE DEVELOPMENT

ВПРОВАДЖЕННЯ СИСТЕМИ ОЦІНЮВАННЯ РИЗИКІВ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ У СТРАТЕГІЧНОМУ ПЛАНУВАННІ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

ВНЕДРЕНИЕ СИСТЕМЫ ОЦЕНИВАНИЯ РИСКОВ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СТРАТЕГИЧЕСКОМ ПЛАНИРОВАНИИ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Summary. *Modern enterprises are forced to adapt to rapid changes in the external environment and work in conditions of incomplete uncertainty, which significantly affects the activities of enterprises. To maintain their competitive advantages, companies must quickly consider and develop an action plan to minimize the possible negative impact of both risk factors of the macro and micro environment, as well as constantly analyze the available internal resources to ensure further development.*

The aim of the article is to analyze the approaches to the selection of stages of strategic planning of enterprise development in order to implement a system of risk assessment of innovative activity to be able to assess them at each stage of the life cycle of the innovation process.

The article improves the classification of risks of innovation, which, in contrast to the known, takes into account the stages of the life cycle of the innovation project; and allows you to identify risks at each stage of the life cycle of the innovation project.

The article identified the main stages of strategic planning of enterprise development, which allowed to improve the methodological approach to the process of risk assessment of innovation in the enterprise, which, unlike known, is based on improving the implementation of risk assessment in the enterprise by determining relevant stages of strategic planning, which must be used in the process of assessing the risks of the enterprise; and allows to take into account the list of necessary stages in the strategic planning of enterprise development depending on the stage of the enterprise life cycle, its strategic goals and size.

Key words: *risk assessment, risks of innovation activity, the concept of risk assessment, stages of strategic planning, enterprise development.*

Анотація. *Сучасні підприємства вимушені адаптуватися до швидких змін зовнішнього середовища та роботі в умовах неповної визначеності, що суттєво впливає на їх діяльність. Для збереження своїх конкурентних переваг підприємства повинні швидко враховувати та розробляти план дій щодо мінімізації можливого негативного впливу як факторів ризику макросередовища, так і мікросередовища, а також постійно аналізувати наявні внутрішні ресурси для забезпечення подальшого розвитку.*

Метою статті є аналіз підходів до виділення етапів стратегічного планування розвитку підприємства з метою імплементації системи оцінювання ризиків інноваційної діяльності для можливості їх оцінювання на кожному етапі життєвого циклу інноваційного процесу.

У статті удосконалено класифікацію ризиків інноваційної діяльності, що, на відміну від відомих, враховує етапи життєвого циклу інноваційного проекту; та дає змогу виділити ризики на кожному етапі життєвого циклу інноваційного проекту.

У статті було визначено основні етапи стратегічного планування розвитку підприємства, що дало змогу удосконалити методичний підхід процесу оцінювання ризиків інноваційної діяльності на підприємстві, що, на відміну від відомих, базується на вдосконаленні процесу імплементації системи оцінювання ризиків на підприємстві шляхом визначення релевантних етапів стратегічного планування розвитку підприємства, які необхідно використовувати в процесі оцінювання ризиків підприємства; та дає змогу враховувати перелік необхідних етапів при стратегічному плануванні розвитку підприємства в залежності від етапу життєвого циклу підприємства, його стратегічних цілей та розміру.

Ключові слова: *оцінювання ризиків, ризики інноваційної діяльності, концепція оцінювання ризиків, етапи стратегічного планування, розвиток підприємства.*

Аннотация. *Современные предприятия вынуждены адаптироваться к быстрым изменениям внешней среды и работе в условиях неполной определенности, что существенно влияет на их деятельность. Для сохранения своих конкурентных преимуществ предприятия должны быстро учитывать и разрабатывать план действий по минимизации возможного негативного влияния как факторов риска макросреды, так и микросреды, а также постоянно анализировать имеющиеся внутренние ресурсы для обеспечения дальнейшего развития.*

Основная цель статьи состоит в анализе подходов к выделению этапов стратегического планирования развития предприятия с целью имплементации системы оценки рисков инновационной деятельности для возможности их оценки на каждом этапе жизненного цикла инновационного процесса.

В статье усовершенствована классификация рисков инновационной деятельности, что, в отличие от известных, учитывает этапы жизненного цикла инновационного проекта; и позволяет выделить риски на каждом этапе жизненного цикла инновационного проекта.

В статье определены основные этапы стратегического планирования развития предприятия, что позволило усовершенствовать методический подход процесса оценки рисков инновационной деятельности на предприятии, что, в отличие от известных, базируется на совершенствовании процесса имплементации системы оценки рисков на предприятии путем определения релевантных этапов стратегического планирования развития предприятия, которые необходимо использовать в процессе оценки рисков предприятия; и позволяет учитывать перечень необходимых этапов при стратегическом планировании развития предприятия в зависимости от этапа жизненного цикла предприятия, его стратегических целей и размера.

Ключевые слова: *оценки рисков, риски инновационной деятельности, концепция оценки рисков, этапы стратегического планирования, развитие предприятия.*

Formulation of the problem. In conditions of uncertainty, modern enterprises need to have information about their environment. It is advisable to analyze not only the impact of the external environment (which the company can not fully control), but also take into account the internal environment of the enterprise and the peculiarities of its development, which will more accurately determine the risk factors of the enterprise.

Without taking into account key trends, systematic diagnosis of the internal environment and identification of problems (weaknesses) of the enterprise, it is impossible to effectively implement innovative projects.

That is why the problem of implementing a system for assessing the risks of innovation in the strategic planning of enterprise development becomes especially relevant.

Analysis of research and publications. Foreign and domestic scientists, namely M. Albert [4], I. Ansoff [1], L. Artemenko [3], F. Hedoury [4], Yu. Goryashchenko [6], L. Dovgan [3], Yu. Karakai [3], M. Mescon [4], I. Minyailenko [5], Ye. Novak [6], I. Paderin [6], A. Strickland [8], H. Strokovich [7], A. Thompson [8], O. Vikhansky [2], paid attention to the problem of determining the sequence of stages of strategic planning of enterprise development in their works..

However, not enough attention is paid to the allocation of stages of strategic planning of enterprise development in order to assess the risks of innovation.

The purpose of the article. The aim of the article is to analyze the approaches to the selection of stages of strategic planning of enterprise development in order to implement a system of risk assessment of innovative activity to be able to assess them at each stage of the life cycle of the innovation process.

Research methods. A complex of theoretical research methods has been used: deduction and induction, analysis and synthesis, comparison, generalization, systematization and interpretation of results. The methodological and informational basis of the work is scientific works of domestic and foreign scientists and practitioners, materials of periodicals, Internet resources.

Result. Of particular relevance is the issue of defining the main stages of the strategic planning process in order to identify possible stages for assessing the risks of innovation. Scientists do not have a single opinion on the number of stages that should be allocated, as well as on the priority of the first stages in the strategic planning of enterprise development.

Given the views of experts, it is advisable to take into account the various circumstances of the enterprise, special attention should be paid to the stages of the life cycle of the enterprise. For example, for newly established enterprises or for enterprises in decline, it is appropriate to pay attention to the formulation of strategic goals. For successfully operating enterprises, it is advisable to start developing a strategic plan to analyze the external and internal environment of the enterprise.

A detailed analysis of existing approaches to the content of the process of strategic planning of enterprise development is presented in Table 1.

Generalization of existing approaches to the formation of enterprise development strategy allows us to

Table 1

Generalization of approaches to the formation of enterprise development strategy

Stage / Author	M. Mescon, M. Albert, F. Hedoury [4]	I. Minyailenko [5]	A. Strickland, A. Thompson [8]	H. Strokovich [7]	O. Vikhansky [2]	L. Dovgan, Yu. Karakai, L. Artemenko [3]	I. Ansoff [1]	I. Paderin, Yu. Goryashchenko, Ye. Novak [6]
The mission of the enterprise	+		+		+	+		
The goals of the enterprise	+	+	+		+	+		+
Development of a strategic vision								+
Assessment and analysis of the external environment	+	+	+	+	+	+	+	
Management research of strengths and weaknesses	+	+	+	+	+	+	+	
Analysis of strategic alternatives	+	+						
Choice of strategy	+	+		+	+	+		
Strategy development							+	+
Implementation of the strategy	+		+	+	+	+	+	+
Management, planning and control of strategic plan implementation	+	+		+	+	+	+	+
Strategy evaluation	+	+	+					

Source: elaborated by the author

conclude that there is no single way to develop a strategy. The analysis of literature sources gives grounds to consider the strategic planning of the enterprise as a process consisting of several stages, grouped into three major groups:

I. Formation of strategic goals of the enterprise:

1. The mission of the organization. The enterprise establishes desirable directions and landmarks of the activity.

2. Analysis of the external environment (macroenvironment and microenvironment) of the enterprise. This analysis makes it possible to identify opportunities and threats to the external environment in view of the macroenvironment (scientific and technical, socio-cultural, economic, demographic, international, political and legal, natural, geographical and environmental factors) and the microenvironment (suppliers, competitors, customers, intermediaries, contact audiences) of the enterprise.

3. Analysis of the internal environment of the enterprise. Analysis of the strengths and weaknesses of the enterprise, taking into account production, marketing, innovation, information, time, financial, technological, labor, management and spatial factors.

4. Determining the possibilities of enterprise development. Interpretation of the analysis of the external and internal environment. Comparison of opportunities and threats (identified in the analysis of the external environment) with the strengths and weaknesses (identified in the analysis of the internal environment) of the enterprise.

5. Formation of strategic goals. Development of directions of creation of competitive advantages at the enterprise. According to the results of the analysis at the previous stage the competitive position of the enterprise is estimated, the list of strategic purposes is formed.

II. Analysis of strategic alternatives, specification of strategies:

6. Development of corporate strategy. The general strategy of development of the enterprise is formed taking into account a competitive position of the enterprise in the market and available resources of the enterprise.

7. Development of a competitive strategy. Ways to achieve the chosen direction (corporate strategy) are developed, as well as a plan to create long-term competitive advantages.

8. Development of functional and operational strategies. A list of functional strategies is formed, for each of which implementation measures, necessary resources, responsible persons are determined. If necessary, operational strategies are developed at the enterprise.

III. Evaluation and control:

9. Development of criteria for choosing a strategy. A set of conditions is formed, which strategies must meet in order to optimally achieve the set strategic goals.

10. Evaluation of existing strategies. Possible alternatives to strategic plans are analyzed according to the developed indicators for compliance with the internal capabilities of their implementation, the state and requirements of the external environment, risks and optimal achievement of goals.

11. Choice of strategy for further implementation. Based on the results of the evaluation of existing strategies, the highest priority is selected (if there is one that meets the minimum requirements set by the company's management).

It should be noted that after the evaluation of the developed strategies there is feedback, which allows, if necessary, to adjust the selection criteria of the strategy, the strategy itself and revise the strategic goals in case none of the presented strategies allows to achieve strategic goals.

Particular attention should be paid to the stage of evaluation of existing strategies, because at this stage the risk assessment of innovation is carried out, which allows to compare the analyzed projects and draw conclusions about the possibility and feasibility of their implementation, as well as consider the sequence of their implementation. available resources of the enterprise.

The formation of a risk assessment system should be considered as one of the key areas of the enterprise, as in international practice much attention is paid to finding effective methods of risk assessment and minimization, the creation of appropriate management systems.

The concept of formation of system of estimation of risks of innovative activity in strategic planning of development of the enterprise is offered.

This concept is represented by three structural parts.

The first thing you need to pay attention to the company when planning the implementation of the risk assessment system of innovation in the activities of the enterprise in order to ensure its strategic development, is the analysis of the existing process of strategic development planning at the enterprise. Because it will allow to take into account the strategic guidelines of the enterprise. As part of the assessment of the analyzed stage at the enterprise it is necessary to determine the stage of its life cycle: creation, growth, maturity, decline and exit from the market.

The life cycle stage of the enterprise is extremely important, as it allows to determine the list of avail-

able stages (if the enterprise is engaged in strategic planning of its development) or necessary stages of strategic planning of enterprise development (if the enterprise is just emerging or wants to review the strategic planning process). The main stages of the process of strategic planning of enterprise development include analysis of the external and internal environment of the enterprise, mission development, identifying opportunities for enterprise development, analysis of strategic alternatives (development of corporate, competitive, functional and operational strategies), development of criteria for choosing optimal strategy. and programs of the enterprise, as well as revision of criteria and strategic goals if necessary. Based on the chosen strategy of enterprise development, a list of possible projects/ideas that can be implemented is formed. It should be noted that in the framework of this study, strategic planning of enterprise development will be considered from the standpoint of the sequence of implementation of existing / possible innovative projects in order to ensure competitive advantage in the long run.

The next structural part is directly the process of assessing the risks of innovation of the enterprise. First, it is necessary to pay attention to the potential number of stages of the life cycle of an innovative project: the stage of fundamental research, risks of the stage of applied research, risks of the stage of development work, risks of the stage of implementation, risks of the stage of start of market entry, risks of the stage of growth, risks of the stage of maturity, risks of the stage of deceleration, risks of the stage of decline, risks of the stage of leaving the market. It should be noted that an innovative project does not have to start with basic research, but can also start with the stage of applied research, research and development or implementation.

Identification of possible risk factors of each of the considered innovative projects requires a detailed analysis of the external (macro-environment and micro-environment) and internal environment of the enterprise taking into account the specifics of the enterprise, as well as the specifics of the innovative project planned to be developed and implemented.

In addition to the analysis of the process of strategic planning of enterprise development and risk assessment of innovation, it is advisable to pay attention to the process of risk assessment of innovation in strategic planning of enterprise development, namely organizational, personnel, methodological, informational, analytical and financial.

Within the framework of organizational support, it is expedient to consider the need to create a separate risk assessment unit or a responsible person at the enterprise, which will be entrusted with the functions of risk assessment, including the risks of innovation. In addition, it is necessary to determine those responsible for providing information on the state of the external environment, as well as the internal environment (information from each division of the enterprise). In order to comply with the principles of risk assessment of innovation in the enterprise, it is advisable to clearly distribute the responsibilities and responsibilities among all participants in the process.

Staffing involves the availability of job description of a specialist in risk assessment at the enterprise, as well as the availability of qualification requirements to ensure the required professional level.

Methodological support includes the presence of the mission and strategic development plan of the enterprise, instructions on risk assessment in the enterprise, including risks of innovation, recommendations for risk assessment depending on the stages of the project life cycle, as well as reporting on implemented and unrealized projects during the period of operation. in order to identify the most risky stages of project implementation, taking into account the specifics of each enterprise.

Information support for risk assessment, including risks of innovation, should include information on the external conditions of the enterprise (macro-environment and micro-environment), information on the internal state of the enterprise, namely information from all divisions of the enterprise, as well as proposals for projects that can be implemented at the enterprise.

Analytical support of the process of risk assessment of innovation in the strategic planning of enterprise development should include software, a system of criteria for assessing projects and risks, data on mortality of projects in the enterprise or an analytical model of survival of innovative projects.

Financial support provides information on the possible costs of forming / implementing / improving the risk assessment system at the enterprise, as well as the availability of financial resources to finance the development and implementation of proposed innovative projects and development strategies of the enterprise as a whole.

In addition, it is advisable to pay attention to the stage of the life cycle of the innovation project when assessing its risks.

Existing classification features allow to classify risks by spheres of manifestation (economic, political, ecological, social, technological, etc.), by scales of influence (on a national scale, regional, branch, risks of separate economic entities), by subjects and the

risk of the investor in the innovation, the risk of the recipient of investments, the risk of the consumer, the risk of society as a whole), etc.

However, they do not provide an opportunity to assess the risks of innovation at every stage of the project life cycle. That is why the author considers it necessary to identify the classification feature of the risks of innovation depending on the stage of the life cycle of the innovation project, namely risks of the stage of fundamental research, risks of the stage of applied research, risks of the stage of development work, risks of the stage of implementation, risks of the stage of market entry, risks of the stage of growth, risks of the stage of maturity, risks of the stage of deceleration, risks of the stage of decline, risks of the stage of leaving the market.

This classification of innovation risks will take into account the stages of the innovation life cycle and will allow to identify risks at each stage of the innovation project life cycle, as well as increase the effectiveness of innovation risk assessment in strategic planning of enterprise development by more accurately determining the impact of risk factors. innovation cycle.

Thus, the implementation of a system for assessing the risks of innovation in the strategic planning of enterprise development will increase the efficiency of decision-making in the enterprise by making optimal use of available resources of the enterprise to ensure long-term development.

Conclusions and prospects for further research. Thus, the article improves the classification of risks of innovation, which, in contrast to the known, takes into account the stages of the life cycle of the innovation project; and allows you to identify risks at each stage of the life cycle of the innovation project.

Also, the methodological approach of the process of risk assessment of innovation in the enterprise has been improved, which, unlike the known ones, is based on improving the process of implementing the risk assessment system in the enterprise by identifying relevant stages of strategic planning of enterprise development; and allows to take into account the list of necessary stages in the strategic planning of enterprise development depending on the stage of the enterprise life cycle, its strategic goals and size, which consists of the following stages: analysis of the existing process of strategic development planning at the enterprise, determination of the necessary stages of the process of risk assessment of innovation activities of the enterprise, analysis of the existing process of risk assessment of innovation activities in strategic planning of enterprise development, namely organizational, personnel, methodological, informational and financial.

In further research it is planned to consider the possibility of providing recommendations for the implementation of a system for assessing the risks of innovation, taking into account the size of the enterprise and industry.

Література

1. Ансофф И. Стратегическое управление. Москва: Экономика, 2000. 563 с.

2. Виханский О. С. Стратегическое управление: учебн. 2-е изд., перераб. и доп. Москва: Гардарика, 1998. 296 с.

3. Довгань Л. Є., Каракай Ю. В., Артеменко Л. П. Стратегічне управління: навч. посіб. Київ: Центр учбової літератури, 2009. 440 с.

4. Мескон М., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента. Москва: Дело, 2000.

5. Міняйленко І. В., Гайжук О. В. Теоретичні аспекти стратегічного планування розвитку підприємств // Миколаївський національний університет імені В. О. Сухомлинського. 2015. № 5. С. 512–515.

6. Падерін І. Д., Горященко Ю. Г., Новак Є. Е. Стратегічне управління на підприємствах малого та середнього бізнесу // Економічний вісник Донбасу. 2017. № 2. С. 163–167.

7. Строкович Г. В. Стратегія підприємства: навч. посіб. для вищих навч. закладів. Харків: Вид-во НУА, 2011. 180 с.

8. Томпсон А. А., Стрикленд А. Дж. Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии: учебн. Москва: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1998. 576 с.

References

1. Ansoff I. Strategicheskoe upravlenie. Moskva: Ekonomika, 2000. 563 s.

2. Vikhanskiy O. S. Strategicheskoe upravlenie: uchebn. 2-e izd., pererab. i dop. Moskva: Gardarika, 1998. 296 s.

3. Dovghanj L. Je., Karakaj Ju. V., Artemenko L. P. Strateghichne upravlinnja: navch. posib. Kyjiv: Centr uchbovoji literatury, 2009. 440 s.

4. Meskon M., Albert M., Khedouri F. Osnovy menedzhmenta. Moskva: Delo, 2000.

5. Minjajlenko I. V., Ghajzhuk O. V. Teoretychni aspekty strateghichnogho planuvannja rozvytku pidpryjemstv // Mykolajivsjkyj nacionaljnyj universytet imeni V. O. Sukhomlynsjkogho. 2015. #5. S. 512–515.

6. Paderin I. D., Ghorjashhenko Ju. Gh., Novak Je. E. Strateghichne upravlinnja na pidpryjemstvakh malogho ta serednjogho biznesu // Ekonomichnyj visnyk Donbasu. 2017. # 2. S. 163–167.

7. Strokovych Gh. V. Strateghija pidpryjemstva: navch. posib. dlja vyshhykh navch. zakladiv. Kharkiv: Vyd-vo NUA, 2011. 180 s.

8. Tompson A. A., Striklend A. Dzh. Strategicheskiy menedzhment. Iskusstvo razrabtki i realizatsii strategii: uchebn. Moskva: Banki i birzhi, YuNITI, 1998. 576 s.

УДК 336.132:378.1

Гриневич Людмила Володимирівна
доктор економічних наук, доцент,
завідувач кафедри економіки та обліку,
Харківський торговельно-економічний інститут
Київського національного торговельно-економічного університету
Гриневич Людмила Владимировна
доктор экономических наук, доцент,
заведующая кафедрой экономики и учета
Харьковский торгово-экономический институт
Киевского национального торгово-экономического университета
Grynevych Ludmila
Doctor of Economics, Associate Professor,
Head of the Department of Economics and Accounting
Kharkiv Institute of Trade and Economics of the
Kyiv National University of Trade and Economics

Аніпко Людмила Володимирівна
кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри економіки та обліку
Харківський торговельно-економічний інститут
Київського національного торговельно- економічного університету
Анипко Людмила Владимировна
кандидат экономических наук,
старший преподаватель кафедры экономики и учета
Харьковский торгово-экономический институт
Киевского национального торгово-экономического университета
Anipko Ludmila
Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer of Economics and Accounting Department
Kharkiv Trade and Economics Institute of the
Kyiv National Trade and Economics University
ORCID: 0000-0002-9450-8117

DOI: 10.25313/2520-2294-2020-6-6092

МЕТОДОЛОГІЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ЗАКЛАДІВ ВИЩОЇ ОСВІТИ У ПРОЦЕСІ БЮДЖЕТУВАННЯ

МЕТОДОЛОГИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ВЫСШИМИ УЧЕБНЫМИ ЗАВЕДЕНИЯМИ В ПРОЦЕССЕ БЮДЖЕТИРОВАНИЯ

METHODOLOGICAL PROVIDING OF ECONOMIC SECURITY ESTABLISHMENT OF HIGHER EDUCATION IN THE PROCESS OF BUDGETING

Анотація. *Розроблено узагальнений підхід щодо вирішення проблеми забезпечення економічної безпеки закладів вищої освіти (ЗВО) у процесі бюджетування, який полягає у профілактиці загроз, а не в подоланні їх наслідків, визначені ієрархічно важливі завдання, рішення яких дозволить виключити протиріччя, що існують та, таким чином, подалати низку загроз економічної безпеки для системи господарювання взагалі та ЗВО зокрема.*

Дослідження проведено із застосуванням методів теоретичного узагальнення, системного підходу та аналізу складних систем (СПтаА). Застосування цього методу свідчить, що між загрозами та протиріччями існує органічний зв'язок. Оскільки система вищої освіти є ергодичною, то і шляхом вирішення низки задач на законодавчому рівні можна не тільки попередити, але і зовсім усунути деякі загрози. Застосовуючи положення СПтаА та перелік загроз, доцільно для кожної з них виконати варіантної проробки здійснення цієї загрози, що у майбутньому дозволить виконати аналіз сценарію та визначити ті його елементи, які можна не допустити. Це призведе до розмикання причинно-наслідкових зв'язків у сценарії, і таким чином, загроза буде попереджена. Профілактика загроз шляхом розмикання причинно-наслідкових зв'язків виключає можливість здійснення негативної події, що призводить до зникнення необхідності оцінок ризику, що якісно підвищує рівень економічної безпеки ЗВО. Кінцева мета ліквідації загроз полягає в тому, що, виконується аналіз багатоваріантних сценаріїв загроз з метою визначення елемента, де треба розірвати сценарії, що призведе до неможливості його виконання.

Ключові слова: *економічна безпека ЗВО, бюджетування, загрози, протиріччя, сценарії.*

Аннотация. *Разработан обобщенный подход к решению проблемы экономической безопасности высших учебных заведений (ВУЗов) в процессе бюджетирования, который состоит в профилактике угроз, а не в устранении их последствий, определены иерархически важные задачи, решение которых позволит исключить существующие на сегодня противоречия и, таким образом, преодолеть ряд угроз экономической безопасности для системы хозяйствования вообще и для ВУЗа в частности.*

Исследование проведено с использованием метода системного подхода и анализа сложных систем (СПиА). Использование данного метода показывает, что между угрозами и противоречиями существует органическая связь. Поскольку система высшего образования является эргодичною, то путем решения ряда проблем на законодательном уровне можно не только предотвратить, но и полностью устранить некоторые угрозы. Применяя положения СПиА и используя перечень угроз, целесообразно для каждой из них провести вариантные исследования реализации этой угрозы, что в будущем позволит провести анализ сценария и выявить элементы, которые можно не допустить. Как следствие, это приведет к размыканию причинно-следственной связи в сценарии, тем самым, предотвратив угрозу. Предотвращение угроз путем разрыва причинно-следственных связей исключает возможность возникновения негативного события, что устраняет необходимость оценки рисков и в свою очередь качественно повышает экономическую безопасность ВУЗа. Конечная цель устранения угроз состоит в том, что выполняется анализ многовариантных сценариев угроз с целью определения элемента, где необходимо разорвать сценарии, что приведет к невозможности угрозы.

Ключевые слова: *экономическая безопасность ВУЗа, бюджетирование, угрозы, противоречия, сценарии.*

Summary. *The purpose of the article is to propose a general, regular approach to solve the problem of economic security which are to prevent threats rather than eliminate their consequences what includes a number of methodological and practical components using multi-variants of scenarios of realized threats arising from the contradictions regarding the economic security of establishments of higher education (EHE) in the budgeting process.*

The study was conducted using the methods of theoretical generalization, systematic approach and analysis (SAA) of complex systems. The use of this method shows that there is an organic link between threats and contradictions. As the higher education system is human-governed, the solution of a number of problems at the legislative level can not only prevent but also completely eliminate some threats. Applying the provisions of the SAA and having a list of threats, it is advisable for each of them to carry out variant studies of the implementation of this threat, which in the future will allow to perform the analysis of the scenario and to identify those elements can not be allowed. This will open the cause and effect relationship in the script, thus preventing the threat. Threat prevention by breaking the cause and effect relationship eliminates the possibility of a negative event, which eliminates the need for risk assessments, which qualitatively improves the economic security of the EHE. The ultimate goal of elimination is to create multi-variant scenarios to overcome threats, to break the components in the scenario, which will lead to the impossibility of threat.

Key words: *economic security of EHE, budgeting, threats, contradiction, scenarios.*

Постановка проблеми. У розвинених країнах вища освіта усвідомлюється як суспільне благо. Оскільки розвиток освіти безпосередньо пов'язаний з рівнем економіки держави та розвитком інноваційних процесів, що визначає її як таку, що регулюється державою, фінансується і тому є однією зі складових що забезпечують національні інтереси країни та, звісною мірою, її національну безпеку. Україна поступово здійснює інтеграцію в європейський освітній простір, у зв'язку з чим проводить реформування освітньої діяльності в контексті європейських вимог [1, с. 56]. Спільним напрямом забезпечення економічної безпеки ЗВО для країн Європи є бюджетування, орієнтоване на досягнення мети, що визначається урядовими програмами на певний період. Система економічної безпеки при бюджетуванні ЗВО вважається як одна із необхідних умов для забезпечення його існування та розвитку як суб'єкту, що надає освітні послуги, та здійснює наукову та господарську діяльність в умовах динамічних процесів фінансової автономії та ринкового середовища.

У процесі бюджетування виникає низка протиріч, що викликають загрози економічної безпеки діяльності ЗВО, як внутрішні, так і зовнішні, які впливають опосередковано або безпосередньо. Тому, передбачати прояви загроз економічної безпеки у процесі бюджетування ЗВО з використанням багатоваріантних проробок сценаріїв здійснення загроз, визначити вплив, шляхи та методи їх подолання, що обумовлює необхідність системних досліджень розробці методологічного забезпечення та практичного втілення в конкретних державних ЗВО, залежно від спеціалізації, рівня акредитації, кількості студентів та викладачів тощо — є актуальною задачею.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематика процесів бюджетування, у тому числі й ЗВО, найбільш повно відображено в працях А. Підгорного [1], Г. Швиданенко, В. Лавренко, Л. Приходько, О. Швидка [2], Ж. Шило [3], Норд Г. Л., Руденко Н. О. [4]. Процес бюджетування розглядається як системний механізм управління, якій базується на акумулюванні, розподілі, накопиченні та оптимальному диверсифіковані всіх наявних видів ресурсів ЗВО з обов'язковою мінімізацією ризиків та максимізацією прибутків. Особливістю цієї моделі є також можливість прогнозування в часі (короткотерміновий, середньостроковий та довгостроковий періоди), а також можливість миттєвої координації, що дає змогу конкурентозданості ЗВО на ринку освітніх послуг, впровадженні та супроводженні інноваційних розробок.

Дослідженню проблем оцінкам економічної безпеки суб'єктів господарювання з точки зору системного підходу, та здатності підприємства до стійкого розвитку (з позиції забезпечення стійкості, потенціалу підприємства та ефективного його використання та майбутнього бачення місця підприємства на ринку) присвячена стаття Пилипенко Н. М. [7]. Заслуговують на увагу наукові розробки фахівця Зубко Т. Л. [8], якою здійснене діагностування складових економічної безпеки для розробки комплексу заходів протидії загрозам та підвищення рівня захищеності підприємства.

Вагомий внесок щодо визначення зони ризиків, оцінювання загроз та реакції на виклики для забезпечення фінансово-економічної безпеки ЗВО зробили І. Тарасенко, Н. Цимбаленко [5], Н. Козьмук [6], але думку авторів [5], що при побудові ефективної системи управління економічною безпекою вищої освіти необхідно брати до уваги те, що така система повинна створюватися не з позицій протидії загрозам і небезпекам, а з позицій зміни (нарощування) потенціалу системи вищої освіти та його структури відповідно до нових вимог і змін у зовнішньому середовищі вважаємо такою, що практично неможливо втілити в життя тому, що інтенсивність змін політики МОН України вище, ніж інерційність ЗВО, де цикл підготовки фахівців складає 3,8–5,5 років.

Аналіз публікацій щодо оцінки економічної безпеки підприємств взагалі та ЗВО зокрема свідчать про відсутність єдиного методологічного підходу, що зумовлює необхідність подальшого дослідження, виявлення закономірностей та визначення можливих наслідків рівня економічної безпеки для ЗВО у процесі бюджетування, що дозволить приймати обґрунтовані управлінські рішення на основі оперативної інформації. Крім цього питання впровадження системного підходу та аналізу (СПтаА) для забезпечення економічної безпеки, як багаторівневого показника, оцінювання якого є дискусійним та неоднозначним питанням, з використанням розробки багатоваріантних сценаріїв загроз економічної безпеки для зниження або уникнення факторів, протиставляти цим загрозам ефективне бюджетування та функціонування самої цієї системи, до цього часу не вивчені.

Формулювання цілей статті (постановка завдання) — є теоретична розробка загального регулярного підходу до забезпечення економічної безпеки ЗВО, що включає низку методичних і практичних складових з використанням багатоваріантних проробок сценаріїв здійснення загроз, аналіз яких дозволить виключити протиріччя у процесі бюджетування ЗВО і, таким чином, усунути загрози.

Виклад основного матеріалу. Бюджетування — відносно нове поняття, означає у «широкому» сен-

сі — інструмент управління фінансовими ресурсами, фінансовий механізм управління; у «вузькому» — альтернатива кошторисному фінансуванню, процес формування, затвердження, погодження, виконання та контролю за виконанням бюджету, аналіз результатів діяльності підприємства з корегуванням на майбутній період та застосовується у різних галузях економіки [1–4]. Крім цього, бюджетування суб'єктів господарської діяльності викладається як окрема навчальна дисципліна або є розділом інших навчальних дисциплін при підготовці фахівців фінансового профілю.

Незважаючи на це, не існує такого визначення терміну «бюджетування», яке усвідомлюється усім науковим загалом в економіці. За своєю сутністю «бюджетування» є синонімом «фінансового планування» бюджетного процесу та включає аналіз та контроль за результатами. Як в наукових публікаціях [1, с. 112,114], так і в навчально-методичній літературі [2, с. 97; 3, с. 11] використовується визначення бюджетування як процес у складній системі з відповідними притаманними їй властивостями, такими як ієрархічність, велика кількість елементів, наявність прямих та зворотних зв'язків тощо [9, с. 11]. Особливо підкреслюємо, що виходячи із положень СПтаА, ця система ергодична, тобто управляється людиною. Підприємство, економіка та галузь — складні системи за умови великої кількості прямих та зворотних зв'язків. При тому останні не завжди досконало проаналізовані, що призводить до того, що вплив, якій керує цією системою, не завжди дає очікуваний результат (відгук). Тому, ключовим ієрархічним проблемним елементом є система державних пріоритетів, відповідно до якої розвиваються усі галузі, в тому числі й економіка, на підставі чого здійснюється одна з основних функцій бюджетування — пропорційний розподіл бюджетних коштів відповідно до пріоритетів, як мінімум на два роки.

Таким чином, для вирішення завдання забезпечення економічної безпеки при бюджетуванні системи вищої освіти взагалі та ЗВО зокрема, доцільно користуватися відомими, добре опрацьованими та апробованими методами СПтаА. Підкреслюємо, що в основу економічної безпеки покладені загрози, які виникають там і тоді, коли й де мають місце протиріччя. Саме вони й породжують загрози. Усунення протиріч означає ліквідацію загроз. Крім цього, система економічної безпеки ЗВО має бути організована таким чином, щоб завчасно запобігати загрозам [6, с. 64], в тому числі й у процесі бюджетування — вчасно та з мінімальними втратами виявляти можливо «вузькі місця» в перспективній діяльності ЗВО на засадах багатоваріантного аналізу сценаріїв, швидко аналізувати, оцінювати економічні наслідки відхилень та приймати ефективні управлінські рішення.

У теперішній час в країні на загальнодержавному рівні здійснюється пропорційний розподіл бюджетних коштів в умовах відсутності ключового положення — стратегії розвитку держави, програми та плану розвитку економіки [10], які повинні бути визначені, як мінімум, на середньостроковий період (від 3 до 5 років). Стосовно до вищої освіти, пропорційний розподіл бюджетних коштів в умовах відсутності державних пріоритетів призвело до деформації у кадровому забезпеченні галузей економіки, а саме:

- «надлишку» фахівців деяких спеціальностей,
- нестачу потрібних фахівців з вищою освітою,
- у навчальному процесі це віддзеркалюється у зникненні низки спеціальностей та поєднання їх у групи у зв'язку з укрупненням, що пов'язано зі змінами в структурі економіки, безперервним падінням промислового виробництва (деіндустріалізація) та втраті позицій у ряді галузей на внутрішньому та світових ринках.

В розвинених країнах головну роль у забезпеченні економічної безпеки підприємств бере на себе держава. Досвід провідних країн світу підтверджує, що ефективне функціонування вищої освіти досягається шляхом: с одного боку, державної політики, спрямованої на підтримку і розвиток вищої освіти в країні, з іншого — ефективного управління фінансовими ресурсами на рівні ЗВО, в тому числі надання їм фінансової автономії [11].

У теперішній час в умовах відсутності законодавче закріплених державних пріоритетів, в тому числі й в кадровому забезпеченні, відповідальність за раціональний розподіл бюджетних коштів покладена на МОН України, тому відбуватися вплив суб'єктивних факторів. Результативні показники діяльності ЗВО, які запропоновано покласти за основу при запровадженні формульного підходу до розподілу бюджетних коштів на вищу освіту за окремими показниками [12], наприклад кількість працевлаштованих за здобутою спеціальністю випускників, не усуває низку протиріч та не повною мірою відбиває підходи у державному управлінні, а лише поглиблюють загрози економічної безпеки ЗВО, що існують. Крім того, якщо ЗВО планує підготовку фахівців відповідно визначеним державним пріоритетам — на перспективу, то результативні показники оцінюють минулий стан справ ЗВО. Таким чином, до початку процесу бюджетування ЗВО на державному рівні треба визначити пріоритети економіки для відповідного формування пропорцій

розподілу бюджетних коштів на підготовку фахівців взагалі для усунення низки протиріч та подолання загроз економічної безпеки ЗВО зокрема.

В умовах автономії та жорсткої конкуренції на ринку освітніх послуг мета ЗВО — отримати більше місць за бюджетні кошти або зацікавити абітурієнтів для навчання за кошти фізичних та юридичних осіб. Але випуск фахівців за платні послуги саме загострює загрози економічної безпеки на ринку освітніх послуг. З одного боку, вищі отримують додаткові кошти на розвиток матеріальної бази, основних фондів, ресурси на інвестиційні потреби, а з іншого, це відволікає трудові ресурси, які задіяні у системі вищої освіти на випуск незатребуваних економікою фахівців та загрожує неможливості їх працевлаштуванню.

Суб'єкти управління ЗВО повинні прагнути до інформованості про наявність протиріч, загроз, знати про їх важливість та зміст, постійно їх оцінювати, не допускати відповідних наслідків. Застосування методу СПтаА показує, що між загрозами та протиріччями існує органічний зв'язок. Оскільки система вищої освіти є ергодичною, то і шляхом вирішення низки задач на законодавчому рівні можна не тільки попередити, але і зовсім усунути деякі загрози. Застосовуючи положення СптаА [9] та перелік загроз, доцільно для кожної з них виконати варіантної проробки здійснення цієї загрози, що у майбутньому дозволить виконати аналіз сценарію та визначити ті його елементи (події, стан тощо в залежності від моделі, що використовується), які можна не допустити. Це призведе до розмикання причинно-наслідкових зв'язків у сценарії, і таким чином, загроза буде попереджена. Профілактика загроз шляхом розмикання причинно-наслідкових зв'язків виключає можливість здійснення негативної події, що призводить до зникнення необхідності оцінок ризику, що якісно підвищує рівень економічної безпеки ЗВО. Кінцева мета ліквідації загроз полягає в тому, що, виконується аналіз багатоваріантних сценаріїв загроз з метою визначення елемента, де треба розірвати сценарії, що призведе до неможливості його виконання. Таким чином, виникає якісно новий підхід до забезпечення економічної безпеки ЗВО, який полягає у профілактиці загроз, а не в подоланні їх наслідків, що відбувається до теперішнього часу.

Для розробці заходів на різних рівнях розподілу бюджетних коштів від МОН України до ЗВО (та її окремих підрозділів) доцільно проаналізувати ланки, які підлягають виключенню зі сценаріїв та згрупувати їх з метою узагальнення та опрацювання рекомендацій на галузевому, міністерському та на рівні ЗВО для подолання загроз економічної безпеки у процесі бюджетування. Узагальнена схема забезпечення економічної безпеки ЗВО у процесі бюджетування надана на рис. 1.

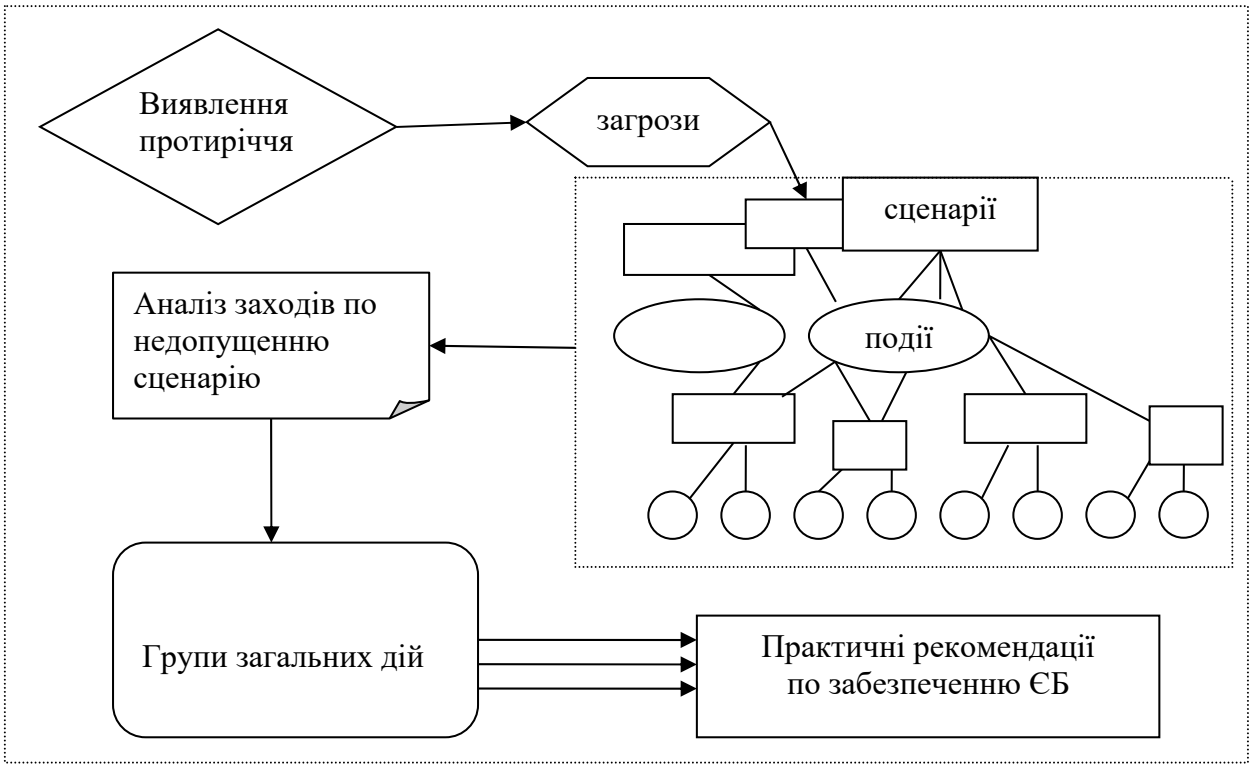


Рис. 1. Схема забезпечення економічної безпеки ЗВО у процесі бюджетування

Джерело: розроблено автором

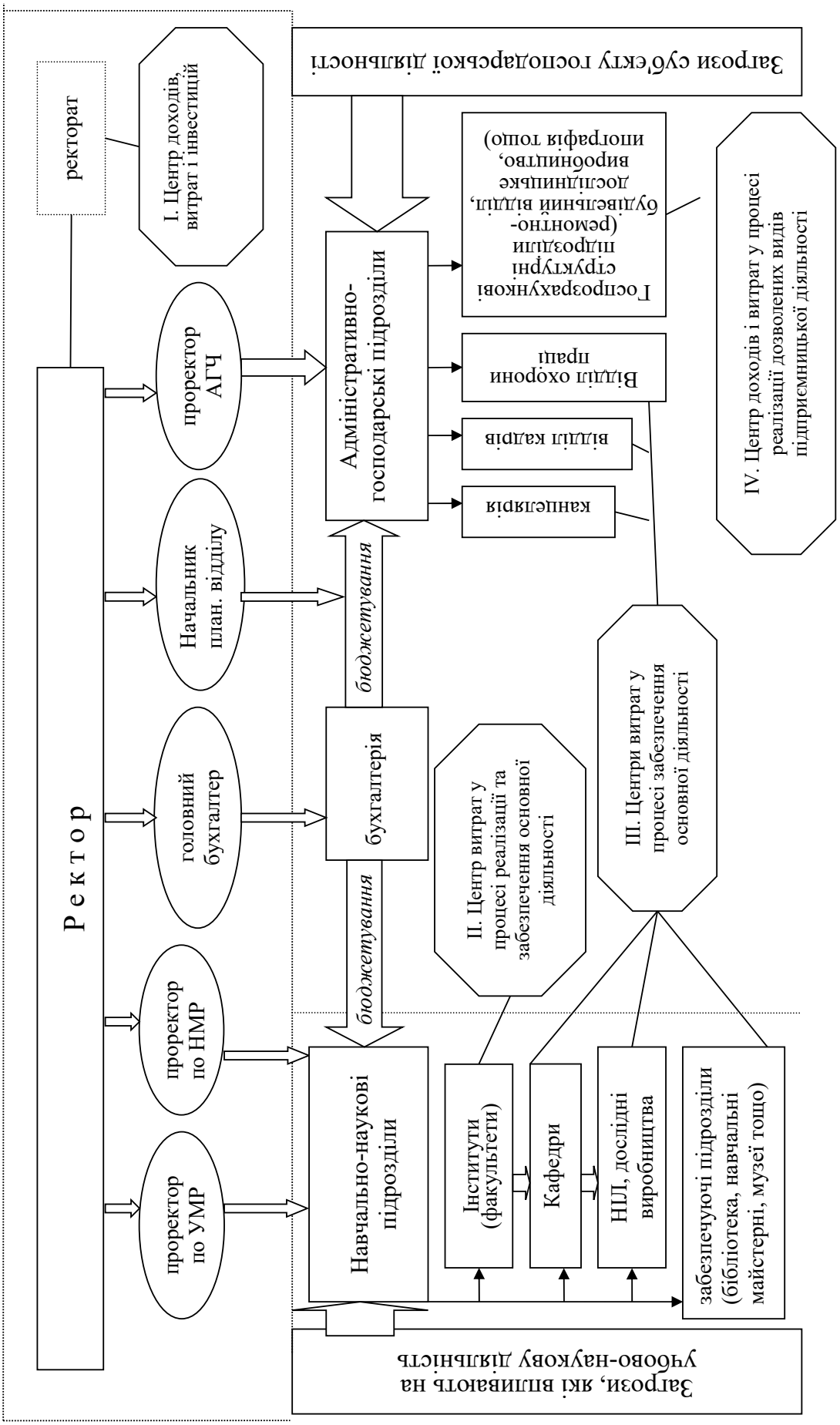


Рис. 2. Модель ЗВО: вплив загроз у процесі бюджетування
Джерело: розроблено авторами

Виходячи із наведених **протиріч,** одна з основних загроз економічної безпеки системи вищої освіти (у кадровому забезпеченні) — невідповідність кількісних і якісних показників підготовки фахівців у закладах сфери вищої освіти фактичним потребам економіки. Як можна бачити із наведеної схеми, беручи до уваги наведені обставини, в тому числі які діють між ними, можна для кожного етапу визначити проблемні завдання. На етапі **сценарію** — необґрунтоване та надлишкове замовлення фахівців; на етапі **події** — неефективне використання бюджетних коштів в умовах бюджетного дефіциту; на етапі **аналізу заходів** — не задовільнена потреба держави у фахівцях, випущені фахівці не бажають працювати за здобутою спеціальністю, на етапі **групи загальних дій —** узагальнені дії за різними сценаріями, за якими визначені заходи (Закони України, накази МОН України, керівні документи).

Практичні рекомендації по забезпеченню економічної безпеки:

I. Для забезпечення державних потреб у фахівцях на перспективу при зарахуванні студентів на навчання до ЗВО за державні кошти бажано укладати договір, в якому передбачати обов'язкове працевлаштування після закінчення навчання, що треба закріпити законодавче. У випадку відмови або небажання без поважних причин випускником працевлаштовуватися, повинен бути визначений порядок відшкодування витрат за навчання студента. Місце, що надається за державним замовленням повинне бути закріплено за місцем працевлаштування, а в процесі навчання бути місцем практики, та у майбутньому — місцем праці випускника. Це питання мати дискусійний характер, але на загальнодержавному рівні з метою цільового використання бюджетних коштів, воно повинно бути розглянуто.

II. Розробки механізму заохочення і стимулювання мотивації випускників ЗВО шляхом проведення гнучкої науково-технічної, податкової, фінансової й кредитної політики.

При розробці рекомендацій щодо подолання загроз економічної безпеки на рівні ЗВО доцільно виділити особливості:

1. Розробка стратегії ЗВО повинна повністю відповідати державним пріоритетам розвитку економіки та пріоритетам у галузі науки та освіти. Як було наведене вище, відсутність хоча б середньострокової стратегії держави веде до відсутності її у кадровому забезпеченні, що, своєю чергою, призводить до негативних наслідків діяльності ЗВО.

2. Бюджетування, як інструмент управління, дозволяє не тільки раціонально розподіляти кошти та ефективно їх використовувати за допомогою результативних показників, яка визначають ефективність діяльності структурних підрозділів, але й виступає як фінансовий механізм управління діяльністю [1, с. 128] ЗВО за центрами фінансової відповідальності як в учбово-наукової, так і як суб'єкту господарської діяльності. Тому, з точки зору загроз економічної безпеки, ЗВО доцільно розглядати як таку, що створено з двох складових (рис. 2):

– навчально-наукові підрозділи;
– адміністративно-господарські підрозділи.

Переважними у системі ЗВО є загрози, які діють на освітню та наукову діяльність, саме яка і є визначальною для виконання завдань за призначенням. Загрози, які діють на адміністративно-господарські підрозділи (тарифи на комунальні послуги, амортизація будинків та споруд, охорона об'єктів ЗВО тощо) є притаманними для підприємств, тому є більш типовими.

Інтуїтивно зрозуміло, що якщо навчально-наукові підрозділи спрямовують свою діяльність відповідно до пріоритетів держави у відповідних напрямах, то до адміністративно-господарських вищевказані загрози не розповсюджуються, але на них впливають ті ж загрози як до звичайного підприємства.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі. Таким чином, розроблено узагальнений підхід, внаслідок чого вирішена важлива задача проблемного характеру щодо забезпечення економічної безпеки ЗВО у процесі бюджетування, визначені ієрархічно важливі завдання, рішення яких дозволить виключити протиріччя, що існують та, таким чином, виключити низку загроз економічної безпеки для системи господарювання взагалі та ЗВО зокрема.

Застосовуючи до ЗВО визначені основні особливості зі здійсненням СПтаА можна досягти якісно нового рівня забезпечення економічної безпеки з використанням розробки багатоваріантних проробок сценаріїв загроз економічної безпеки, який полягає у профілактиці загроз, а не в усуненні їх наслідків. Під впливом загроз і ризиків ЗВО змушене постійно навчатися і вдосконалювати свої захисні механізми, розробити конкретні заходи щодо усунення цих загроз, формувати гнучку систему можливості здійснювати завдання за призначенням в умовах постійних змін у зовнішньому середовищі.

Література

1. Підгорний А. З. Проблеми управління фінансами вищих навчальних закладів: монографія / А. З. Підгорний. Одеса: ФОП Гуляєва В. М. 2017. 152 с.

2. Швиданенко Г. О., Лаврененко В. В., Приходько М. Л., Швидка О. П. Контролінг: навчальний посібник. Київ: КНЕУ. 2016. 264 с.

3. Шило Ж. С. Бюджетування діяльності суб'єктів господарювання: конспект лекції. Рівне: НУВГ. 2014. 61с.

4. Норд Г. Л., Руденко Н. О.. Елементи бюджетування в державних ВНЗ в умовах фінансової автономії / Г. Л. Норд, Н. О. Руденко // Наукові праці Чорноморського державного університету імені Петра Могили комплексу «Києво-Могилянська академія» — Серія: Економіка. Т. 275. Вип. 263. 2016. С. 42–46. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Npchduec_2016_275_263_9

5. Тарасенко І. О. Напрями забезпечення ефективності діяльності закладів вищої освіти в контексті управління економічною безпекою / І. О. Тарасенко, Н. В. Цимбаленко, О. С. Тарасенко // Науковий Вісник Полісся. 2018. № 4 (16). С. 6–13.

6. Козьмук Н. І. Класифікація та характеристика загроз фінансової безпеці вищих навчальних закладів / Н. І. Козьмук // Наука молода. 2016. № 24. С. 63–70.

7. Пилипенко Н. М. Розвиток методичних підходів до оцінки економічної безпеки підприємства / Н. М. Пилипенко // Ефективна економіка. 2017. № 12. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5953

8. Зубко Т. Л. Методика визначення економічної безпеки підприємства / Т. Л. Зубко // Економіка. Менеджмент. Бізнес. 2016. № 2. С. 69–76. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecmebi_2016_2_12

9. Чернышов В. Н., Чернышов А. В. Теория систем и системный анализ: учебное пособие. Тамбов: Гос. техн. ун-т. 2008. 96 с.

10. Кравчук В., Ангел Є. Яка промислова політика потрібна Україні для переходу до індустрії? / В. Кравчук, Є. Ангел // Дзеркало тижня 05.04.2019. URL: http://www.ier.com.ua/ua/publications/regular_products?pid=6184

11. Денисенко М. П. Зарубіжний досвід регулювання економічної безпеки / М. П. Денисенко, П. Т. Колісниченко // Інвестиції: практика та досвід. 2017. № 6. С. 15–19. URL: http://www.investplan.com.ua/pdf/6_2017/5.pdf

12. Постанова КМ України від 24.12.2019 № 1146 «Про розподіл видатків державного бюджету між закладами вищої освіти на основі показників їх освітньої, наукової та міжнародної діяльності».

References

1. Problems of financial management of higher educational establishments: monograph. (2017) according to the general editor of A. Z. Pidgorny. Odessa: FOP Guluaeva V. M., 152 p.

2. Shvydanenko, G.A., & Lavrenenko, V.V., & Prikhod'ko, L.M., & Shvidka O. P. (2016). Controlling: a textbook. Kiev: Kyiv. nac. ekon. un-t, 264 p. [in Ukrainian].

3. Shilo, G.S.(2014) Budgeting of business entities: lecture notes. Rivne: nac. un-t vodn.gosp., 61 p. [in Ukrainian].

4. Nord, G. L., & N. O. Rudenko, N. O. (2016) Elements of budgeting in State universities activity in the financial autonomy conditions. Scientific works Petro Mohyla Black Sea State University of Kyiv-Mohyla Academy complex. Series: Economics. T. 275. Vyp. 263. PP. 42–46. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Npchduec_2016_275_263_9 [in Ukrainian].

5. Tarasenko, I. O, & Tsymbalenko, N. V., & Tarasenko, O. S. (2018). Directions of ensuring efficiency of higher education institutions activity in the context of economic security management. Scientific bulletin of Polissia. № 4 (16). PP. 6–13. [in Ukrainian].

6. Kozmuk, N.I. (2016). Classification and characteristics of threats to financial security of higher education institutions. Young Scientist. № 24. PP. 63–70. [in Ukrainian].

7. Pilipenko, N. M. (2017). Development of methodological approaches to assessing the economic security of an enterprise. Efficient economy. № 12. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5953 [in Ukrainian].

8. Zubko, T.L. (2016). Metod of determining of enterprise economic security, Ekonomika. Menedzhment. Biznes. № 2(16). PP. 69–76. [in Ukrainian].

9. Chernyshov, V.N., & Chernyshov, A.V. (2008). Systems theory and system analysis: a textbook. Tambov: State Technical University, 96 p. [in Russian].

10. Kravchuk, V., & Angel, E. (2019). What industrial policy does Ukraine need to move into the industry? Mirror of the week URL: http://www.ier.com.ua/ua/publications/regular_products?pid=6184.

11. Denysenko, M.P., & Kolisnichenko, P.T. (2017). Foreign experience of economic security regulation. Investytsii: praktyka ta dosvid. № 6. PP.15–19. URL: http://www.investplan.com.ua/pdf/6_2017/5.pdf [in Ukrainian].

12. CMU Resolution of Ukraine No. 1146 of December 24, 2019 «On the Distribution of State Budget Expenditures among Higher Education Institutions Based on Indicators of their Educational, Scientific and International Activity» [in Ukrainian].

УДК 338.24: 330.332

Кузьмін Олег Євгенович
доктор економічних наук, професор,
директор Інституту економіки і менеджменту
Національний університет «Львівська політехніка»
Кузьмин Олег Евгеньевич
доктор экономических наук, профессор,
директор Института экономики и менеджмента
Национальный университет «Львовская политехника»
Kuzmin Oleh
Doctor of Economics, Professor,
Director of the Institute of Economics and Management
Lviv Polytechnic National University
ORCID: 0000-0002-6014-6437

Жигало Оксана Юріївна
аспірант кафедри економіки підприємства та інвестицій
Національного університету «Львівська політехніка»
Жигало Оксана Юрьевна
аспирант кафедры экономики предприятия и инвестиций
Национального университета «Львовская политехника»
Zhyhalo Oksana
Post-graduate Student of the
Department of Business Economics and Investment
Lviv Polytechnic National University
ORCID: 0000-0002-8874-3276

Ємельянов Олександр Юрійович
кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки підприємства та інвестицій
Національний університет «Львівська політехніка»
Емельянов Александр Юрьевич
кандидат экономических наук,
доцент кафедры экономики предприятия и инвестиций
Национальный университет «Львовская политехника»
Yemelyanov Olexandr
PhD, Associate Professor of the Department of
Business Economics and Investment
Lviv Polytechnic National University
ORCID: 0000-0002-1743-1646

DOI: 10.25313/2520-2294-2020-6-6150

ПРИНЦИПИ ТА ІНСТРУМЕНТАРІЙ ОЦІНЮВАННЯ ТА РЕГУЛЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ЄМНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

ПРИНЦИПЫ И ИНСТРУМЕНТАРИЙ ОЦЕНКИ И РЕГУЛИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ЕМКОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

PRINCIPLES AND TOOLS FOR EVALUATING AND REGULATING THE INNOVATIVE CAPACITY OF ENTERPRISES

Анотація. *У цій роботі було встановлено принципи та систематизовано інструментарій оцінювання та регулювання інноваційної ємності підприємств. До таких принципів віднесено принципи: виділення головних факторів формування інноваційної ємності підприємств; ієрархічності; виділення керованих факторів формування інноваційної ємності підприємств; зміни інноваційної ємності у часі; вибору критерію оптимізації інноваційної діяльності підприємства; ресурсних обмежень; відносності; полііндикаторності; пріоритетності кількісних оцінок; урахування некерованих факторів формування інноваційної ємності підприємства; максимізації частки реалізованої складової інноваційної ємності підприємства; обмеженої точності результатів оцінювання інноваційної ємності; невизначеності; багатоваріантності розроблення заходів з регулювання інноваційної ємності підприємства; упорядкованості розроблення заходів з регулювання інноваційної ємності підприємства. Було розроблено чотирьохрівневу модель оцінювання інноваційної ємності, яка включатиме такі групи показників: перший рівень – узагальнюючий показник оцінювання інноваційної ємності підприємства; другий рівень – загальні показники оцінювання інноваційної ємності підприємства, до яких належатимуть показник оптимальних обсягів інноваційної діяльності підприємства та показник рівня ефективності цієї діяльності, який відповідає її оптимальним обсягам; третій рівень – часткові показники оцінювання інноваційної ємності підприємства; четвертий рівень – базові показники оцінювання інноваційної ємності підприємства. Також було встановлено основні засоби регулювання інноваційної ємності підприємства та здійснено їх групування за такими ознаками: залежно від способу впливу на інноваційну ємність підприємства; залежно від виду ресурсів підприємства; за змістом; залежно від механізму впливу на величину інноваційної ємності підприємства; залежно від економічних наслідків використання засобів; залежно від потреби в інвестиціях при застосуванні засобів; за тривалістю використання засобів; за тривалістю проміжку часу, протягом якого підприємство отримує віддачу від використання засобів; за необхідністю попереднього провадження досліджень та розробок.*

Ключові слова: *інноваційна ємність, підприємство, принцип, інструментарій, оцінювання, регулювання*

Аннотация. *В этой работе были установлены принципы и систематизирован инструментарий оценки и регулирования инновационной емкости предприятий. К таким принципам отнесены принципы: выделение главных факторов формирования инновационной емкости предприятий; иерархичности; выделение управляемых факторов формирования инновационной емкости предприятий; изменения инновационной емкости во времени; выбора критерия оптимизации инновационной деятельности предприятия; ресурсных ограничений; относительности; полииндикаторности; приоритетности количественных оценок; учета неуправляемых факторов формирования инновационной емкости предприятия; максимизации доли реализованной составляющей инновационной емкости предприятия; ограниченной точности результатов оценки инновационной емкости; неопределенности; многовариантности разработки мероприятий по регулированию инновационной емкости предприятия; упорядоченности разработки мер по регулированию инновационной емкости предприятия. Была разработана четырехуровневая модель оценки инновационной емкости, включающая следующие группы показателей: первый уровень – обобщающий показатель оценки инновационной емкости предприятия; второй уровень – общие показатели оценки инновационной емкости предприятия, к которым принадлежат показатель оптимальных объемов инновационной деятельности предприятия и показатель уровня эффективности этой деятельности, соответствующего ее оптимальным объемам; третий уровень – частные показатели оценки инновационной емкости предприятия; четвертый уровень – базовые показатели оценки инновационной емкости предприятия. Также были установлены основные средства регулирования инновационной емкости предприятия и осуществлена их группировка по следующим признакам: в зависимости от способа воздействия на инновационную емкость предприятия; в зависимости от вида деятельности предприятия; по содержанию; в зависимости от механизма воздействия на величину инновационной емкости предприятия; в зависимости от экономических последствий использования средств; в зависимости от потребности в инвестициях при применении средств; по продолжительности использования средств; по продолжительности промежутка времени, в течение которого предприятие получает отдачу от использования средств; по необходимости предварительного осуществления исследований и разработок.*

Ключевые слова: *инновационная емкость, предприятие, принцип, инструментарий, оценка, регулирование*

Summary. *The principles and systematized tools for evaluating and regulating the innovative capacity of enterprises were established in this work. Such principles are following: isolation of the main formation factors of enterprises' innovative capacity; hierarchy; highlighting of the managed formation factors of enterprises' innovative capacity; changes in the innovation capacity in time; choice of optimization criterion of enterprise's innovative activity; resource constraints; relativity; poly indication; the priority of quantitative assessment; consideration of uncontrollable formation factors of enterprise's innovative capacity; maximizing the share of the implemented innovative component of enterprise's capacity; limited precision of the innovative capacity assessment; uncertainty; multi-optional development of measures to regulate the enterprise's innovative capacity; the orderly development of measures on the regulation of enterprise's innovative capacity. A four-level model of the innovative*

capacity evaluation was developed, which will include the following groups of indicators: first level – roundup indicator for the assessment of enterprise's innovative capacity; the second level – general indicators of an assessment of enterprise's innovative capacity, which belong to the index of the optimal amount of enterprise's innovation activities and an indicator of the level of efficiency of this activity which corresponds to its optimal volume; the third level – partial indicators for the assessment of enterprise's innovative capacity; fourth level – the basic indicators of estimation of enterprise's innovative capacity. Also, the main regulation tools of the enterprise's the innovative capacity was established along with their grouping, which was carried out according to the following criteria: depending on the method of influencing the enterprise's innovative capacity; depending on the resources of the enterprise; content; depending on the mechanism of the influence on the value of the enterprise's innovative capacity; depending on the economic consequences of the use of funds; depending on investment needs in the application of funds; duration of the use of funds; duration of the period of time during which the company receives a return on funds used; if necessary, preliminary investigation and testing.

Key words: *innovative capacity, enterprise, principle, tools, assessment, regulation*

Постановка проблеми. Інтенсифікація інноваційних процесів в Україні потребує суттєвого підвищення інноваційної активності вітчизняних підприємств. Одним з основних напрямів забезпечення такого підвищення є вдосконалення компетентностей власників та менеджерів підприємств у сфері інноваційного менеджменту. Зокрема, необхідними є знання закономірностей формування такої важливої характеристики підприємств як їх інноваційна ємність. Ця властивість, що описує здатність підприємств до ефективного залучення інновацій у свою діяльність, значною мірою визначає як поточний рівень її ефективності, так і потенційні можливості його підвищення у майбутньому. Тому важливе значення має належним чином організоване управління інноваційною ємністю підприємств, що потребує попереднього виділення принципів та встановлення інструментарію її оцінювання та регулювання.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. У сучасній науковій літературі представлено значну кількість досліджень, у яких проаналізовано різні аспекти інноваційної діяльності підприємств. Зокрема, це стосується вивчення закономірностей технологічних змін в економіці [1], нововведень у сфері енергетики [2], продуктових нововведень [3] тощо. Також слід зазначити наявність плідних досліджень формування та оцінювання як сукупних економічних можливостей підприємств [4], так і їх інноваційного потенціалу та інноваційності. Зокрема, щодо перелічених властивостей підприємства, які характеризують їх інноваційну діяльність, то детальне дослідження цих властивостей виконано, зокрема, такими науковцями, як О. Гончар [5], В. Гришко [6], А. Дунська [7], Л. Курило [8], Л. Лігоненко [9], Г. Ортіна [10], Г. Осовська [11], Л. Радченко [12], Т. Сльозко [8], Т. Тищенко [13], С. Удовиченко [8], Л. Федулова [14], А. Фещенко [11], В. Хачатрян [5] та ін. Однак, значно меншу увагу науковці приділяють такій властивості підприємств, як їх інноваційна ємність. Зокрема, потребує детального розгляду питання встановлення принципів та виділення інструментарію оцінювання та регулювання інноваційної ємності підприємств.

Формулювання цілей статті. Метою статті є встановлення принципів та систематизація інструментарію оцінювання та регулювання інноваційної ємності підприємств. Досягнення поставленої мети потребує вирішення таких завдань: визначити основні принципи оцінювання та регулювання інноваційної ємності підприємств; виконати систематизацію показників оцінювання інноваційної ємності підприємств; здійснити групування засобів регулювання інноваційної ємності підприємств.

Виклад основного матеріалу. Отримання оцінки величини інноваційної ємності підприємств та розроблення науково обґрунтованих рекомендації щодо її регулювання потребує додержання таких основних принципів, як:

- принцип виділення головних факторів формування інноваційної ємності підприємств, згідно якого, враховуючи існування великої кількості факторів такого формування, з метою оцінювання та регулювання інноваційної ємності господарюючого суб'єкта потрібно визначити ті фактори, які справляють найбільший вплив на її величину;
- принцип ієрархічності. Згідно цього принципу у процесі оцінювання та регулювання інноваційної ємності підприємства слід брати до уваги ієрархічну побудову чинників її формування;
- принцип виділення керованих факторів формування інноваційної ємності підприємств, згідно якого при оцінюванні рівня цієї ємності та при розробленні заходів з регулювання нею потрібно серед основних факторів формування інноваційної ємності обрати ті з них, які піддаються управлінським впливам, тобто керовані та умовно керовані фактори;

– принцип зміни інноваційної ємності підприємств у часі, згідно якого її величина не є сталою, а змінюється у часі під впливом як керованих, так і некерованих факторів внутрішнього та зовнішнього середовища фірми, що формують її інноваційну ємність. З цього випливає, зокрема, потреба у періодичному переоцінюванні величини інноваційної ємності підприємств, а також у встановленні не тільки теперішнього, але й перспективного її значення;
– принцип вибору критерію оптимізації інноваційної діяльності підприємства. Згідно цього принципу необхідною умовою оцінювання та регулювання інноваційної ємності суб'єкта підприємницької діяльності є попередній вибір того різновиду фінансово-економічних результатів інноваційної діяльності підприємства, максимізація якого виступатиме критерієм оптимізації цієї діяльності (тобто критерієм знаходження оптимальних обсягів інноваційної діяльності);
– принцип ресурсних обмежень. Цей принцип постулює необхідність врахування обмежень на максимальні обсяги залучення підприємством певних видів економічних ресурсів (насамперед — фінансових) у процесі оптимізації обсягів його інноваційної діяльності;
– принцип відносності. Згідно цього принципу рівень інноваційної ємності підприємства та, відповідно, нереалізована її частка можуть відрізнятися залежно від обраного критерію оптимізації інноваційної діяльності підприємства;
– принцип поліиндикаторності. Згідно цього принципу оцінювання та регулювання інноваційної ємності підприємства повинні базуватися на обчисленні певної системи показників, що характеризують її наявний та перспективний (стратегічний, прогнозний) рівні;
– принцип пріоритетності кількісних оцінок. Згідно цього принципу в процесі оцінювання інноваційної ємності господарюючого суб'єкта перевагу слід віддавати кількісним показникам її оцінювання, оскільки саме кількісні показники є найбільш зручними індикаторами для розроблення, ухвалення й реалізації відповідних управлінських рішень;
– принцип урахування некерованих факторів формування інноваційної ємності підприємства, зокрема, некерованих факторів його зовнішнього середовища. Необхідність такого урахування обумовлена тим, що некеровані фактори можуть справляти суттєвий вплив на величину інноваційної ємності підприємства;
– принцип максимізації частки реалізованої складової інноваційної ємності підприємства у загальній величині цієї ємності. Необхідність додержання цього принципу в процесі регулювання інноваційної ємності підприємства обумовлена тим, що збільшуючи частку реалізованої складової інноваційної ємності підприємства у загальній величині цієї ємності, підприємство тим самим наближає обсяги своєї інноваційної діяльності до оптимальних їхніх значень;
– принцип обмеженої точності результатів оцінювання інноваційної ємності підприємства. Згідно цього принципу, яким би досконалим не був інструментарій оцінювання інноваційної ємності підприємства, результат такого оцінювання завжди буде мати наближений характер;
– принцип невизначеності. Згідно цього принципу більшість факторів формування інноваційної ємності підприємств (ціни на ресурси, параметри попиту на продукцію тощо) не є детермінованими, а мають стохастичний характер. Відповідно, не можна абсолютно точно передбачити значення показників, які характеризуватимуть ці фактори;
– принцип багатоваріантності розроблення заходів з регулювання інноваційної ємності підприємства. Цей принцип постулює необхідність пошуку альтернативних варіантів кожного такого заходу з подальшим вибором найкращого з цих варіантів згідно наперед обраного критерію оптимізації обсягів інноваційної діяльності суб'єкта господарювання;
– принцип упорядкованості розроблення заходів з регулювання інноваційної ємності підприємства. Згідно цього принципу, враховуючи існування великої кількості резервів підвищення використання інноваційної ємності підприємства, слід здійснювати упорядкований відбір заходів щодо реалізації цих резервів, у порядку спадання величини очікуваного зиску від такої реалізації.

Прикладна значущість перелічених вище принципів оцінювання й регулювання інноваційної ємності господарюючих суб'єктів полягає у можливості побудови на засадах цих принципів дієвого інструментарію. При цьому у подальшому під таким інструментарієм ми будемо розуміти сукупність засобів, за допомогою яких можливо здійснити оцінювання та регулювання інноваційної ємності підприємств.

Зокрема, інструментарій оцінювання інноваційної ємності підприємства доцільно представити як сукупність показників, що утворюють певну ієрархію: (рис. 1):

1-й рівень — узагальнюючий показник оцінювання інноваційної ємності підприємства, яким виступатиме максимально можливе значення певного виду фінансово-економічних результатів діяльності

підприємства за умови повної реалізації наявної у підприємства інноваційної ємності. Такими результатами можуть виступати операційний дохід, чистий прибуток, ринкова вартість та інші показники господарської діяльності підприємства;

2-й рівень — загальні показники оцінювання інноваційної ємності підприємства, до яких належатимуть показник оптимальних обсягів інноваційної діяльності підприємства та показник рівня ефективності інноваційної діяльності підприємства, який відповідає її оптимальним обсягам. Ці показники безпосередньо обумовлюють значення узагальнюючого показника оцінювання інноваційної ємності підприємства, оскільки за самим визначенням узагальнюючий показник є добутком двох названих вище загальних показників;

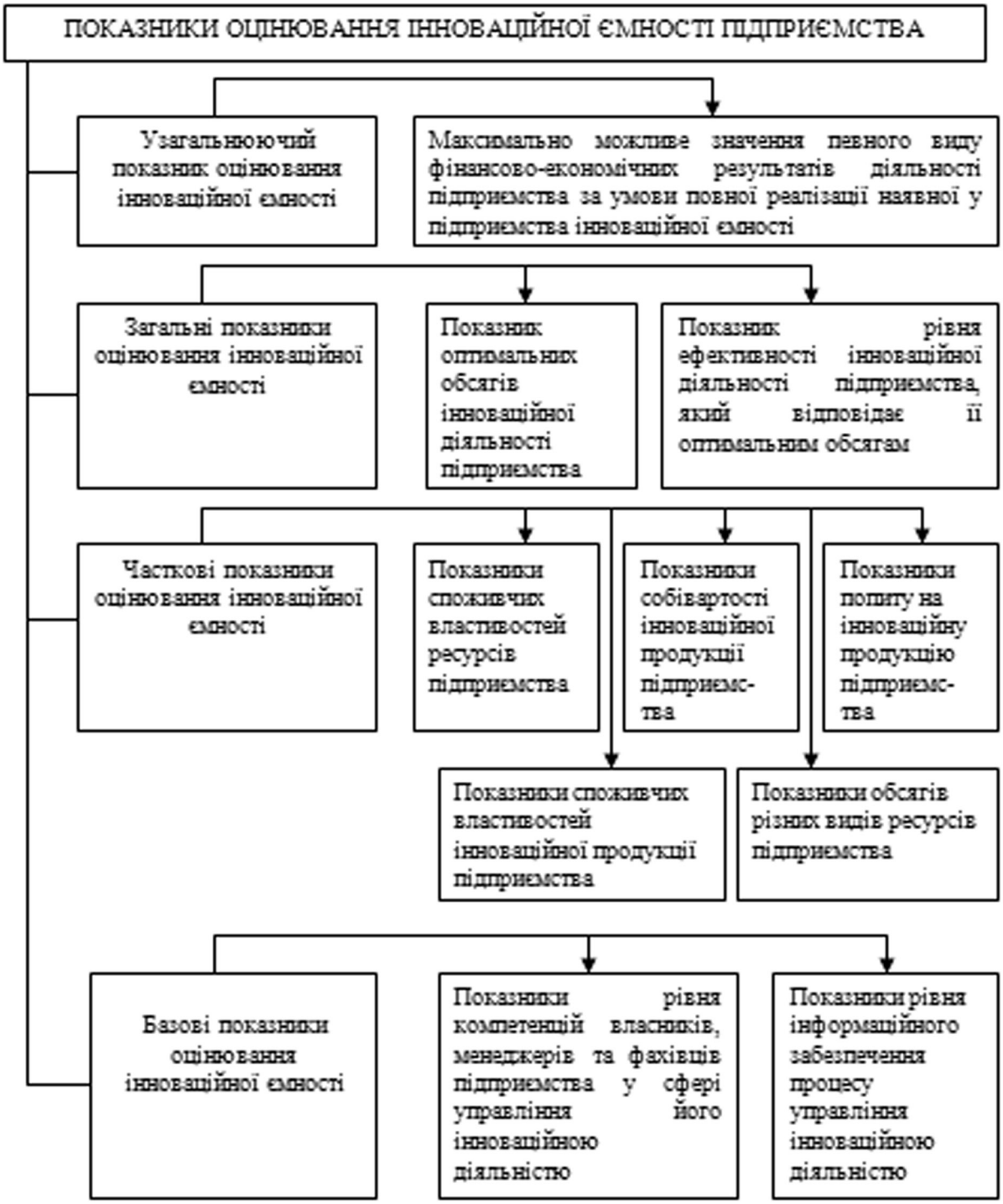


Рис. 1. Модель оцінювання інноваційної ємності підприємства

Джерело: складено авторами

3-й рівень — часткові індикатори оцінювання інноваційної ємності підприємства, до яких належатимуть показники: споживчих властивостей ресурсів підприємства; споживчих властивостей інноваційної продукції підприємства; собівартості інноваційної продукції підприємства; обсягів різних видів ресурсів підприємства; попиту на інноваційну продукцію підприємства. Від рівня цих показників безпосередньо залежить величина загальних показників діяльності підприємства. Крім того, існують певні взаємозв'язки між окремими частковими показниками оцінювання інноваційної ємності. Для прикладу, рівень споживчих властивостей використовуваних підприємством ресурсів впливає на рівень споживчих властивостей інноваційної продукції господарюючого суб'єкта. Своєю чергою, рівень споживчих властивостей інноваційної продукції справляє вплив на параметри попиту на неї;

4-й рівень — базові індикатори оцінювання інноваційної ємності підприємства, до яких доцільно віднести показники рівня компетенцій власників, менеджерів та фахівців підприємства у сфері управління його інноваційною діяльністю та рівня інформаційного забезпечення процесу такого управління. Від значень цих базових показників, а також і від екзогенних факторів, що обумовлюють рівень часткових показників оцінювання інноваційної ємності підприємства, залежить величина цих часткових показників. Чим вищими є рівень компетенцій власників, менеджерів та фахівців підприємства у сфері управління інноваційною діяльністю та рівень інформаційного забезпечення процесу такого управління, тим оптимальнішими є показники обсягів ресурсного забезпечення суб'єкта господарювання та рівня споживчих властивостей його ресурсів та продукції.

З наведеної моделі оцінювання інноваційної ємності підприємства можна встановити загальні закономірності регулювання інноваційною ємністю. Очевидно, що процес такого регулювання повинен ініціюватися підвищенням рівня компетенцій власників, менеджерів та фахівців підприємства у сфері управління його інноваційною діяльністю та (або) рівня інформаційного забезпечення процесу такого управління. Зокрема, це може стосуватися набуття власниками, менеджерами та фахівцями підприємства нових знань щодо більш досконалих методів управління ресурсним забезпеченням інноваційної діяльності та покращення їх навичок стосовно регулювання інноваційними процесами на рівні господарюючого суб'єкта. Відповідно, це обумовлює можливості більш обґрунтованого підходу до встановлення параметрів ресурсного забезпечення інноваційної діяльності підприємства та, у кінцевому рахунку, — оптимізує обсяги цієї діяльності.

Таким чином, регулювання інноваційної ємності підприємства являє собою процес коригування параметрів його інноваційної діяльності (передусім, її ресурсного забезпечення), що забезпечуватиме збільшення величини інноваційної ємності суб'єкта господарювання та підвищення рівня її використання.

При цьому інструментарій регулювання інноваційної ємності підприємства являє собою сукупність засобів, за допомогою яких відбувається таке регулювання. Доцільно здійснити таке групування цих засобів (табл. 1):

1) залежно від способу впливу на інноваційну ємність підприємства:
- засоби безпосереднього впливу. Вони полягають в оптимізації обсягів інноваційної діяльності суб'єкта підприємництва, зокрема, у встановленні оптимального натурального річного обсягу виготовлення та збуту кожного різновиду інноваційної продукції підприємства;
- засоби опосередкованого впливу першого порядку. Вони полягають в оптимізації споживчих властивостей ресурсів підприємства, споживчих властивостей його інноваційної продукції, собівартості інноваційної продукції підприємства, а також обсягів різних видів ресурсів підприємства (зокрема, його інноваційних ресурсів);
- засоби опосередкованого впливу другого порядку. Вони полягають в покращенні рівня компетенцій власників, менеджерів та фахівців підприємства у сфері управління його інноваційною діяльністю та рівня інформаційного забезпечення процесу такого управління;

2) залежно від виду ресурсів підприємства:
- засоби оптимізації обсягів, покращення споживчих властивостей та підвищення ефективності використання людських ресурсів підприємства. Ці засоби, зокрема, включають належний відбір потрібної кількості працівників, навчання управлінських працівників підприємства передовим методам управління його інноваційною діяльністю тощо;
- засоби оптимізації обсягів, покращення споживчих властивостей та підвищення ефективності використання технічних ресурсів підприємства. Ці засоби, зокрема, включають реалізацію програм та проектів оновлення основних засобів суб'єкта господарювання з метою зниження рівня їх фізичного зношення та морального старіння;
- засоби оптимізації обсягів, покращення споживчих властивостей та підвищення ефективності використання інформаційних ресурсів підприємства.

Таблиця 1

Групування засобів регулювання інноваційної ємності підприємства

Ознаки групування	Групи засобів
1. Залежно від способу впливу на інноваційну ємність підприємства	1.1. Засоби безпосереднього впливу
	1.2. Засоби опосередкованого впливу першого порядку
	1.3. Засоби опосередкованого впливу другого порядку
2. Залежно від виду ресурсів підприємства	2.1. Засоби оптимізації обсягів та покращення споживчих властивостей і підвищення ефективності використання людських ресурсів підприємства
	2.2. Засоби оптимізації обсягів та покращення споживчих властивостей і підвищення ефективності використання технічних ресурсів підприємства
	2.3. Засоби оптимізації обсягів та покращення споживчих властивостей і підвищення ефективності використання інформаційних ресурсів підприємства
	2.4. Засоби оптимізації обсягів та покращення споживчих властивостей і підвищення ефективності використання інших ресурсів підприємства
3. За змістом	3.1. Техніко-технологічні
	3.2. Організаційні
	3.3. Економічні
	3.4. Соціальні
4. Залежно від механізму впливу на величину інноваційної ємності підприємства	4.1. Засоби переважно інтенсивного характеру
	4.2. Засоби переважно екстенсивного характеру
	4.3. Засоби комбінованого характеру
5. Залежно від економічних наслідків використання засобів	5.1. Засоби, використання яких передбачає, насамперед, зниження питомої собівартості продукції, яка виготовляється підприємством
	5.2. Засоби, використання яких передбачає, насамперед, збільшення фізичних обсягів виробництва продукції
	5.3. Засоби, використання яких передбачає, насамперед, покращення якості продукції, яку виготовляє підприємство
6. Залежно від потреби в інвестиціях при застосуванні засобів	6.1. Засоби, здійснення яких потребує вкладення інвестицій
	6.2. Засоби, здійснення яких не потребує вкладення інвестицій
7. За тривалістю використання засобів	7.1. Засоби, які використовуються одномоментно
	7.2. Засоби, які використовуються протягом певного періоду часу
8. За необхідністю попереднього провадження досліджень та розробок	8.1. Засоби, використання яких потребує попереднього провадження досліджень та розробок
	8.2. Засоби, використання яких не потребує попереднього провадження досліджень та розробок

Джерело: складено авторами

Ці засоби, зокрема, включають розширення баз даних, що знаходяться у розпорядженні підприємства, вдосконалення процесів збирання, оброблення, передавання та зберігання інформації, потрібної для розроблення та ухвалення управлінських рішень у сфері управління інноваційними процесами на підприємстві, вдосконалення програмного забезпечення, яке використовує підприємство, тощо;

– засоби оптимізації обсягів, покращення споживчих властивостей та підвищення ефективності використання інших ресурсів підприємства. Ці засоби, зокрема, передбачають встановлення оптимальних запасів матеріальних та фінансових ресурсів, впровадження у діяльність підприємства прогресивних видів матеріалів, оптимізацію структури його капіталу;

3) за змістом:

– техніко-технологічні. Ці засоби мають на меті вдосконалення техніко-технологічної бази підприємства;
– організаційні. Ці засоби мають на меті вдосконалення організації виробництва і праці на підприємстві;
– економічні. Ці засоби мають на меті вдосконалення економічної роботи на підприємстві;
– соціальні. Ці засоби мають на меті покращення умов праці працівників підприємства;

4) залежно від механізму впливу на величину інноваційної ємності підприємства:

– засоби переважно інтенсивного характеру. Ці засоби передбачають, передусім, покращення якісних характеристик економічних ресурсів підприємства;
– засоби переважно екстенсивного характеру. Ці засоби передбачають, насамперед, нарощування економічного потенціалу господарюючого суб'єкта завдяки збільшенню величини його економічних ресурсів без суттєвої зміни якісних характеристик цих ресурсів;
– засоби комбінованого характеру. Ці засоби передбачають одночасне покращення якісних характеристик ресурсного забезпечення підприємства та збільшення обсягів цього забезпечення;

5) залежно від економічних наслідків використання засобів:
– засоби, використання яких передбачає, насамперед, зниження питомої собівартості продукції, яка виготовляється підприємством;
– засоби, використання яких передбачає, насамперед, збільшення фізичних обсягів виробництва продукції;
– засоби, використання яких передбачає, насамперед, покращення якості продукції, яку виготовляє підприємство;

6) залежно від потреби в інвестиціях при застосуванні засобів:
– засоби, здійснення яких потребує вкладення інвестицій;
– засоби, здійснення яких не потребує вкладення інвестицій

7) за тривалістю використання засобів:
– засоби, які використовуються одномоментно;
– засоби, які використовуються протягом певного періоду часу;

8) за необхідністю попереднього провадження досліджень та розробок:
– засоби, використання яких потребує попереднього провадження досліджень та розробок;
– засоби, використання яких не потребує попереднього провадження досліджень та розробок.

Також засоби регулювання інноваційної ємності підприємств можуть бути поділеними і за іншими ознаками, зокрема, за тривалістю проміжку часу, протягом якого підприємство отримує віддачу від використання засобів. За цією ознакою засоби регулювання інноваційної ємності можна поділити на короткотермінові, середньотермінові та довготермінові.

Комплексний підхід до застосування засобів регулювання інноваційної ємності підприємств є запорукою підвищення величини цієї ємності та покращення її використання.

Висновки та перспективи подальших розвідок. Оцінювання та регулювання інноваційної ємності підприємств повинно базуватися на низці принципів, до яких доцільно віднести такі: виділення головних факторів формування інноваційної ємності підприємств; ієрархічності; виділення керованих факторів формування інноваційної ємності підприємств; зміни інноваційної ємності у часі; вибору критерію оптимізації інноваційної діяльності підприємства; ресурсних обмежень; відносності; полііндикаторності; пріоритетності кількісних оцінок; урахування некерованих факторів формування інноваційної ємності підприємства; максимізації частки реалізованої складової інноваційної ємності підприємства; обмеженої точності результатів оцінювання інноваційної ємності; невизначеності; багатоваріантності розроблення заходів з регулювання інноваційної ємності підприємства; упорядкованості розроблення заходів з регулювання інноваційної ємності підприємства. При цьому в процесі оцінювання інноваційної ємності підприємств доцільно використати запропоновану чотирьохрівневу модель, яка включатиме такі групи показників: перший рівень — узагальнюючий показник оцінювання інноваційної ємності підприємства; другий рівень — загальні показники оцінювання; третій рівень — часткові показники оцінювання інноваційної ємності підприємства; четвертий рівень — базові показники оцінювання інноваційної ємності підприємства. Також у роботі було встановлено основні засоби регулювання інноваційної ємності підприємства та здійснено їх групування за такими ознаками: залежно від способу впливу на інноваційну ємність підприємства; залежно від виду ресурсів підприємства; за змістом; залежно від механізму впливу на величину інноваційної ємності підприємства; залежно від економічних наслідків використання засобів; залежно від потреби в інвестиціях при застосуванні засобів; за тривалістю використання засобів; за тривалістю проміжку часу, протягом якого підприємство отримує віддачу від використання засобів; за необхідністю попереднього провадження досліджень та розробок. Подальші дослідження потребують, зокрема, виділення основних методів оцінювання інноваційної ємності підприємств.

Література

1. Yemelyanov O., Symak A., Petrushka T., Zahoretska O., Kusiy M., Lesyk R. & Lesyk L. Changes in Energy Consumption, Economic Growth and Aspirations for Energy Independence: Sectoral Analysis of Uses of Natural Gas in Ukrainian Economy // Energies. 2019. Vol. (12(24)). P. 4724.

2. Piva M., Vivarelli M. Technological change and employment: is Europe ready for the challenge // Eurasian. Bus. Rev. 2018. Vol. 8(1). P. 13–32.

3. Політанська О. Л. Вплив технологічності інноваційної продукції машино- та приладобудування на економічну ефективність її виробництва // Актуальні проблеми економіки. 2009. № 3 (69). С. 105–113.

4. Emelyanov A., Kurylo O., Vysotskij A. Structuring expenses of industrial enterprises in the evaluation process of its production and sales potential // Ekontechmod. An international quarterly journal. 2013. № 4. С. 11–17.

5. Гончар О. І., Хачатрян В. В. Інноваційність — сучасна умова розвитку підприємницького потенціалу // Підприємництво і торгівля. 2018. № 23. С. 77–81.

6. Гришко В. А. Показники та методи оцінювання інноваційного потенціалу машинобудівних підприємств // Схід. Аналітично-інформаційний журнал. 2010. № 7(107). С. 18–21.

7. Дунська А. Р. Індикатори оцінки інноваційного потенціалу розвитку промислового підприємства в умовах світового ринку // Вісник НТУ «ХПІ». 2013. № 44 (1017). С. 48–58.

8. Курило Л. І., Удовиченко С. М., Сльозко Т. М. Інноваційність економіки з огляду рівня розвитку науки // Глобальні та національні проблеми економіки. 2016. № 13. С. 129–133.

9. Лігоненко Л. І. Методологія та інструментарій оцінювання інноваційності підприємства // Маркетинг і менеджмент інновацій. 2015. № 3. С. 105–117.

10. Ортіна Г. В. Модернізація та інноваційність як напрями антикризового розвитку підприємств реального сектора економіки // Економіка та держава. 2016. № 2. С. 29–32.

11. Осовська Г. В., Фещенко А. О. Управління інтелектуальною складовою інноваційного потенціалу при здійсненні технологічних інновацій на підприємствах харчової промисловості // Інноваційна економіка. 2015. № 3 (58). С. 54–60.

12. Тищенко Т. І. Оцінювання інноваційного потенціалу промислового підприємства // Економічний вісник ДВНЗ УДХТУ. 2015. № 2 (2). С. 65–71.

13. Радченко Л. П. Інноваційність національної економіки в контексті людського розвитку // Вчені записки ТНУ імені В. І. Вернадського. Серія: Економіка і управління. 2019. № 30(69). С. 1–5.

14. Федулова Л. І. Інноваційність економіки ЄС та України: напрями скорочення розриву // Економічний часопис — XXI. 2016. № 156(1–2). С. 22–25.

References

1. Yemelyanov, O.; Symak, A.; Petrushka, T.; Zahoretska, O.; Kusiy, M.; Lesyk, R.; Lesyk, L. (2019). Changes in Energy Consumption, Economic Growth and Aspirations for Energy Independence: Sectoral Analysis of Uses of Natural Gas in Ukrainian Economy. Energies, (12(24)), 4724.

2. Piva, M.; Vivarelli, M. (2018). Technological change and employment: is Europe ready for the challenge. Eurasian. Bus. Rev., 1–20.

3. Politanska, O. L. (2009). Vplyv tekhnolohichnosti innovatsiinoi produktsii mashyno- ta pryladobuduvannia na ekonomichnu efektyvnist yii vyrobnytstva // Aktualni problemy ekonomiky, 3 (69), 105–113.

4. Emelyanov, A.; Kurylo, O.; Vysotskij, A. (2013). Structuring expenses of industrial enterprises in the evaluation process of its production and sales potential. Ekontechmod. An international quarterly journal, (4), 11–17.

5. Ghonchar, O. I.; Khachatrjan, V. V. (2018). Innovacijnistj — suchasna umova rozvytku pidpryjemnycjkogho potencialu. Pidpryjemnyctvo i torghivlja, 23, 77–81.

6. Ghryshko, V. A. (2010). Pokaznyky ta metody ocinjuvannja innovacijnogho potencialu mashynobudivnykh pidpryjemstv. Skhid. Analitychno-informacijnyj zhurnal, 7(107), 18–21.

7. Dunsjka, A. R. (2013). Indykatory ocinky innovacijnogho potencialu rozvytku promyslovogho pidpryjemstva v umovakh svitovogho rynku. Visnyk NTU «KhPI», 44 (1017), 48–58.

8. Kurylo, L. I.; Udovychenko, S. M.; Sljozko, T. M. (2016). Innovacijnistj ekonomiky z oghljadu rivnja rozvytku nauky. Ghlobaljni ta nacionaljni problemy ekonomiky, 13, 129–133.

9. Lighonenko, L. I. (2015). Metodologhija ta instrumentarij ocinjuvannja innovacijnosti pidpryjemstva. Marketyngh i menedzhment innovacij, 3, 105–117.

10. Ortina, Gh. V. (2016). Modernizacija ta innovacijnistj jak naprjamy antykryzovogho rozvytku pidpryjemstv realjnogho sektora ekonomiky. Ekonomika ta derzhava, 2, 29–32.

11. Osovsjka, Gh. V.; Feshhenko, A. O. (2015). Upravlinnja intelektualjnoju skladovoju innovacijnogho potencialu pry zdijsnenni tekhnologhichnykh innovacij na pidpryjemstvakh kharchovoji promyslovosti. Innovacijna ekonomika, 3 (58), 54–60.

12. Radchenko, L. P. (2019). Innovacijnistj nacionaljnoji ekonomiky v konteksti ljudsjkogho rozvytku. Vcheni zapysky TNU imeni V. I. Vernadsjkogho. Serija: Ekonomika i upravlinnja, 30(69), 1–5.

13. Tyshhenko, T. I. (2015). Ocinjuvannja innovacijnogho potencialu promyslovogho pidpryjemstva. Ekonomichnyj visnyk DVNZ UDKhTU, 2 (2), 65–71.

14. Fedulova, L. I. (2016). Innovacijnistj ekonomiky JeS ta Ukrajiny: naprjamy skorochennja rozryvu. Ekonomichnyj chasopys — XXI, 156(1–2), 22–25.

УДК 65.012.8:338.12

Паламарчук Володимир Іванович
кандидат військових наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту організацій
Одеський регіональний інститут державного управління
Національної академії державного управління при Президентові України
Паламарчук Владимир Иванович
кандидат военных наук, доцент,
доцент кафедры менеджмента организаций
Одесский региональный институт государственного управления
Национальной академии государственного управления при Президенте Украины
Palamarchuk Volodymyr
Candidate of Military Sciences, Associate Professor,
Associate Professor at the Organizations Management Department
Odesa Regional Institute for Public Administration of the
National Academy for Public Administration under the President of Ukraine
ORCID: 0000-0001-8593-9559

DOI: 10.25313/2520-2294-2020-6-6120

СТРАТЕГІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА НА БАЗІ ЖИТТЄВОГО ЦИКЛУ ПІДПРИЄМСТВА

СТРАТЕГИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ НА БАЗЕ ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

ECONOMIC SAFETY STRATEGY OF THE ENTERPRISE ON THE BASIS OF THE ENTERPRISE LIFE CYCLE

Анотація. *Метою статті є стратегія економічної безпеки підприємства відповідно до його життєвого циклу. У статті обґрунтовано. що кожній стадії життєвого циклу підприємства потрібно забезпечити економічну безпеку, яка захищає її діяльність від негативного впливу зовнішнього середовища, а також усуває загрози або пристосуватися до існуючих умов, що не позначатися негативно на його діяльності.*

Досліджено суть та зміст стадій життєвого циклу підприємства та визначено позицію автора до стадій життєвого циклу підприємства («класичні» стадії: створення, зростання, зрілість, спад) та їх зміст. Обґрунтовано, що ефективне управління діяльністю підприємства на будь-якій стадії життєвого циклу може здійснюватися при формування цілісної системи управління економічною безпекою.

У роботі досліджено зміст, рівень та цілі економічної безпеки підприємства. Водночас, при формуванні стратегії економічної безпеки підприємства слід приділяти особливу увагу напряму розвитку підприємства відповідно до його життєвого циклу.

У статті зазначено, що життєвий цикл підприємства необхідно розглядати у нерозривній єдності з економічною безпекою, який дозволяє, за рахунок використання потенціалу підприємства, досягти цілі підприємства шляхом запобігання загроз на всіх стадіях життєвого циклу підприємства. Автором рекомендовано стратегію економічної безпеки підприємства відповідно до стадій життєвого циклу підприємства (формуюча, забезпечуюча, підтримуюча, стабілізаційна).

Проведені дослідження дають змогу визначити, що теорія життєвих циклів є інструментом, за допомогою якого можна відстежувати закономірності розвитку підприємств, формувати стратегію розвитку й економічну безпеку підприємства на різних етапах його розвитку, а також керувати цим розвитком.

Подальші наукові дослідження пов'язані із формуванням служби економічної безпеки підприємства, з метою вдосконалення її організації та здійснення.

Ключові слова: *життєвий цикл, економічна безпека, підприємство, стратегія, управління.*

Аннотация. *Целью статьи является стратегия экономической безопасности предприятия в соответствии с его жизненным циклом. В статье обосновано, что каждой стадии жизненного цикла предприятия нужно обеспечить экономическую безопасность, которая защищает ее деятельность от негативного влияния внешней среды, а также устраняет угрозы или приспособиться к существующим условиям, что не сказываться отрицательно на его деятельность.*

Исследована суть и содержание стадий жизненного цикла предприятия и определена позиция автора к стадиям жизненного цикла предприятия («классические» стадии: создание, рост, зрелость, спад) и их содержание. Обосновано, что эффективное управление деятельностью предприятия на любой стадии жизненного цикла может осуществляться при формировании целостной системы управления экономической безопасностью.

В работе исследованы содержание, уровень и цели экономической безопасности предприятия. Вместе с тем, при формировании стратегии экономической безопасности предприятия следует уделять особое внимание направления развития предприятия согласно его жизненного цикла.

В статье отмечено, что жизненный цикл предприятия необходимо рассматривать в неразрывном единстве с экономической безопасностью, который позволяет за счет использования потенциала предприятия достичь цели предприятия путем предотвращения угроз на всех стадиях жизненного цикла предприятия. Автором рекомендовано стратегию экономической безопасности предприятия согласно стадий жизненного цикла предприятия (формирующая, обеспечивающая, поддерживающая, стабилизационная).

Проведенные исследования дают возможность определить, что теория жизненных циклов является инструментом, с помощью которого можно отслеживать закономерности развития предприятий, формировать стратегию развития и экономическую безопасность предприятия на различных этапах его развития, а также управлять этим развитием.

Дальнейшие научные исследования связана с формированием службы экономической безопасности предприятия, с целью ее совершенствования, организации и осуществления.

Ключевые слова: *жизненный цикл, экономическая безопасность, предприятие, стратегия, управление.*

Summary. *The purpose of this article is the strategy of economic security of enterprise in accordance with its life cycle. The article proves that each stage of the enterprise life cycle is necessary to provide economic security, which protects its activity from negative influences of the external environment, and to eliminate threats or to adapt to existing conditions that impact negatively on its business.*

Studied the essence and content of stages of the life cycle of an enterprise and determines the position of the author to the stages of the enterprise life cycle (the «classic» stages: creation, growth, maturity, decline) and their contents. It is proved that effective management of the enterprise at any stage of the life cycle may occur in the formation of integral system of management of economic security.

The work investigated the content level and the goal of economic security. However, the formation of strategy of economic security of enterprises should be paid special attention to the directions of development of the plant according to its life cycle.

The article noted that the life cycle of the enterprise must be considered in indissoluble unity with the economic security that allows for the use of the enterprise potential to achieve the objectives of the enterprise by preventing threats at all stages of the life cycle of the enterprise. The author recommended a strategy of economic security according to the stages of the enterprise life cycle (forming, providing, supporting, stabilization).

The conducted research enable to determine that the lifecycle theory is a tool which you can use to track the patterns of development of enterprises, to shape the development strategy and economic security of the enterprise at different stages of its development, and to manage this development.

Further scientific research is linked with the formation of economic security of enterprises, with a view to its improvement, organization and implementation.

Key words: *life cycle, economic security, enterprise, strategy, management.*

Постановка проблеми. Підприємства є «живим» організмом, який народжується, розвивається, досягає піку свого зростання та загасає, іншими словами проходить через певні етапи свого життєвого циклу. Теоретики з управління вважають, що будь-яка підприємницька діяльність передбачена в своєму розвитку, і рекомендують чіткий план управління підприємством на різних стадіях його життєвого циклу. Так, знаючи стадію, на якій у даний момент перебуває підприємство, керівник може підібрати правильний метод управління ним, врахувати всі необхідні ризики та прийняти достовірні рішення, що дозволяє ефективно розвиватися та конкурувати в галузі. Однак, на кожній стадії життєвого циклу підприємства потрібно забезпечити економічну безпеку, яка захищає її діяльність від негативного впливу зовнішнього середовища, а також усуває загрози або має змогу пристосуватися до існуючих умов, що не позначиться негативно на його діяльності. Таким чином, питання щодо формування стратегії економічної безпеки відповідно до життєвого циклу підприємства є актуальним і своєчасним, а особливо після наслідків пандемії коронавірусної інфекції Covid-19.

Аналіз основних досліджень і публікацій. Питаннями економічної безпеки підприємства займалися такі вчені-економісти як Б. Андрушків, О. Грунін, С. Грунін, М. Житар, В. Козівкін, О. Ляшенко, Л. Малюта, Е. Олейников, В. Сенчагов О. Сосновська, С. Філиппова та інші [1...9]. Однак питання щодо формування стратегії економічної безпеки відповідно до життєвого циклу підприємства вимагає подальшого дослідження, з урахуванням сьогодення.

Метою статті є стратегія економічної безпеки підприємства відповідно до його життєвого циклу.

Виклад основного матеріалу. Розвиток підприємства на кривій життєвого циклу неминучий, передбачуваний, послідовний і природний, оскільки це динамічний ітеративний процес зміни підприємства з плином часу, шляхом включення нових бізнес-процесів, нових технологій і можливостей, а також обслуговування та утилізації неефективних елементів підприємства.

Такий процес обумовлений такими причинами як:

– успішне підприємство завжди зростає, перетворюючись на складну організаційну структуру та зі збільшенням бізнес-процесів, збільшується кількість партнерів;
– у міру зростання підприємства вимагається впровадження нових процесів обробки інформації та прийняття своєчасних управлінських рішень;
– підприємство змінює стратегію із впровадженням інновацій та зміцненням даних інновацій на підприємстві, змінюючи підходи до управління та здійснення бізнес-процесів.

Питаннями сутності життєвого циклу підприємства займалися такі вчені як К. Боулдінг, Т. Васильєва, Т. Гончаренко, І. Гребнєва, В. Гриньова, А. Чендлер та інші [10...13], однак, єдиного й визнаного етапу життєвого циклу підприємства не існує, що пов'язано з розумінням ролі підприємства у підприємницькому середовищі.

Так, відомим фахівець у галузі загальної теорії систем К. Боулдінг [10] довів, що всі організації проходять кілька фаз від народження до зрілості, закінчуючи смертю, при цьому для кожної з виділених стадій характерні свої особливості функціонування.

А. Чендлер [11] пов'язав зміни в діяльності підприємства зі змінами його взаємовідносин із зовнішнім середовищем та зазначив, що зміни життєвого циклу підприємства відбуваються впродовж періоду його функціонування: технологічні зміни, організаційну культуру, організаційну ефективність.

В. Гриньова та Ю. Гребнєва [12] виокремлюють серед стадій життєвого циклу підприємства — народження, зростання, зрілість, реструктуризацію і спад його конкурентних переваг. Однак, у праці [13] Т. Васильєва та Т. Гончаренка визначено, що підприємства у процесі свого розвитку проходять п'ять стадій життєвого циклу: зародження, зростання, зрілість, спад і кризу.

Узагальнюючи вищесказане визначимо, що всі вчені визнають існування життєвих циклів підприємства з урахуванням змін, які відбуваються в залежності від факторів, що визначають їх розвиток. Водночас, швидкість протікання стадій життєвого циклу визначається його внутрішнім потенціалом для розвитку підприємства та зовнішніми умовами його функціонування.

Для подальшого дослідження будимо використовувати «класичні» стадії життєвого циклу підприємства:

– створення — на даному етапі визначаються ключові компетенції та ідеологія, продукція (послуга, робота), організаційна структура, здійснюється юридичне оформлення підприємства;
– зростання — на даному етапі збільшується реалізації продукції (послуги, роботу), формується організаційна структура, стиль управління, стратегія та бізнес-процеси;
– зрілість — на даному етапі спостерігається зміцнення позицій на ринку, стрімке зростання на ринку, впровадження інновацій;
– спад — на даному етапі спостерігається зниження темпів зростання, низький рівень інновацій, пошук партнерів, підготовка до реструктуризації або банкрутства.

Слід зазначити, що ефективне управління діяльністю підприємства на будь-якій стадії життєвого циклу може здійснюватися при формуванні цілісної системи управління економічною безпекою, яку слід розглядати, як сукупність взаємопов'язаних елементів, відокремлених від середовища і взаємодіючих з нею як неподільне ціле.

Розглянемо найбільш популярні тлумачення поняття «економічна безпека підприємства» з метою формування стратегії економічної безпеки підприємства відповідно до життєвого циклу. Так, наприклад, О. Грунін визначає економічну безпеку підприємства як стан господарчого суб'єкта, у якому він при найбільш ефективному використанні корпоративних ресурсів досягає послаблення, запобігання або захисту від існуючих небезпек та загроз або непередбачених обставин, і в основному забезпечує досягнення цілей бізнесу в умовах конкуренції та господарчого ризику [1]. Економічна безпека підприємства у роботі В. Козівкіна [2] — це комплексне поняття, яке включає в себе сукупність факторів, пов'язаних не стільки з внутрішнім станом самого підприємства, скільки з впливом зовнішнього середовища, з її суб'єктами, з якими підприємство вступає у взаємозв'язок.

Є. Олейніков визначає, що це стан найбільш ефективного використання ресурсів для подолання загроз і забезпечення стабільного функціонування підприємства сьогодні і в майбутньому [3]. Однак, В. Сенчагов визначає економічну безпеку підприємства, як захищеність його науково-технічного, технологічного, виробничого і кадрового потенціалу від прямих (активних) або непрямих (пасивних) економічних загроз, наприклад, пов'язаних з неефективною науково-промисловою політикою держави або формуванням несприятливого зовнішнього середовища, і здатність до його відтворення [4].

Слід зауважити, що рівень економічної безпеки підприємства залежить від того, наскільки ефективно його керівництво здатне запобігти появі внутрішніх й зовнішніх загроз та ліквідувати шкідливі наслідки окремих негативних складових підприємницького середовища [5; 6]. Основною метою управління економічної безпекою підприємства є забезпечення його стійкого й ефективного функціонування в поточних умовах, створення потенціалу розвитку та зростання у майбутньому.

До основних функціональних цілей управління економічною безпекою підприємства відносять [5...8]:

- формування необхідних корпоративних ресурсів (капітал, персонал, права, інформація, технології);
- стратегічне і тактичне планування фінансово-господарської діяльності підприємства;
- тактичне планування економічної безпеки за її функціональними складовими;
- здійснення функціонального аналізу рівня економічної безпеки.

Природно, що забезпечення економічної безпеки підприємства має бути спрямовано на досягнення взаємодії всіх елементів, засобів і заходів в системі економічної безпеки, що можливо за наявності професійно вибудуваного механізму забезпечення економічної безпеки підприємства.

При формуванні стратегії економічної безпеки підприємства слід приділяти особливу увагу напряму розвитку підприємства відповідно до його життєвого циклу. Досвід функціонування підприємств доводить, що теорія життєвих циклів дає можливість відстежувати закономірності їхнього розвитку, що дає змогу керувати цим розвитком. Водночас, стадії життєвого циклу підприємства дають змогу передбачити проблеми та виникнення критичних ситуацій, що дає можливість прогнозувати напрямок діяльності підприємства та своєчасно змінити стратегію її діяльності.

Проаналізувавши праці згаданих у роботі вчених [1...13], можемо зазначити, що життєвий цикл підприємства необхідно розглядати у нерозривній єдності з економічною безпекою, який дозволяє за рахунок використання потенціалу підприємства досягти цілі підприємства шляхом запобігання загроз на всіх стадіях життєвого циклу підприємства.

Враховуючи вищевикладені факти сформуємо стратегію економічної безпеки підприємства відповідно до стадій життєвого циклу підприємства (див. рис. 1).

1. Формуюча стратегія економічної безпеки підприємства. Дана стратегія відбувається на етапі створення підприємства. На етапі формування економічної безпеки, увага керівника підприємства спрямована на пошуку ринку з реалізації продукції (послуги, роботи) з урахуванням потенціалу підприємства. Цьому має сприяти оцінка потенціалу підприємства та сильні і слабкі сторони конкурентів, з урахуванням зовнішніх факторів, які впливають на розвиток ринку. Важливим завданням виступає підбір персоналу та формування системи мотивації.

Безпека ґрунтується на потенціалі підприємства та стратегії, яка дозволяє підприємству зайняти і зміцнити певні позиції на ринку

2. Забезпечуюча стратегія економічної безпеки підприємства. Дана стратегія доцільна для підприємства, економічна безпека якого знаходиться на

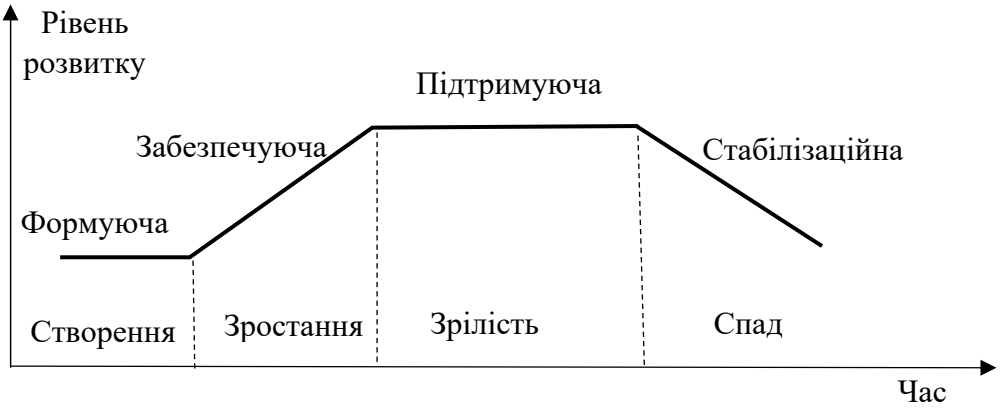


Рис. 1. Стратегія економічної безпеки підприємства відповідно до стадій життєвого циклу підприємства

стадії зростання. Основним завданням у сфері забезпечення безпеки виступає створення умов для отримання стабільних фінансових надходжень за рахунок ефективного використання наявного потенціалу підприємства. Цьому має сприяти впровадження гнучкої організаційної структури, оптимізації бізнес-процесів, застосування раціонального управлінського стилю.

Важливим завданням виступає формування кадрового складу на основі дієвої системи мотивації, що відповідає умовам діяльності підприємства.

3. Підтримуюча стратегія економічної безпеки підприємства. Дана стратегія доцільна для підприємства, економічна безпека якого знаходиться на стадії зрілості.

У фінансовій сфері передбачається стабілізація надходжень підприємства. Увага керівництва спрямовується на удосконалення діючої стратегії, з урахуванням факторів підприємницького середовища.

Відбувається корегування організаційної структури й апарату управління, розвиток кадрового складу за рахунок навчання власних працівників і, за необхідності, залучення їх ззовні, удосконалення системи мотивування відповідно до оновлених цілей та завдань. Ефективність управління відбувається за рахунок автоматизації бізнес-процесів.

4. Стабілізаційна стратегія економічної безпеки підприємства. Дана стратегія доцільна для підприємства, економічна безпека якого знаходиться на стадії спаду.

При зниженні рівня безпеки визначаються резерви скорочення витрат (виведення з обігу неліквідних активів, що не використовуються). Відбувається концентрація потенціалу підприємства на реалізацію інноваційно-орієнтованого розвитку, із можливим залученням додаткових кредитних коштів для отримання прибутку у короткостроковому періоді та стабілізації стану підприємства.

Управлінська діяльність направлена на пошук партнерів для спільної взаємодії за рахунок створення нової організаційно-економічної форми.

Відбувається корегування організаційної структури за рахунок скорочення другорядних посад, а також посилення відповідальності, за виконання працівниками обов'язків, що сприяє зменшенню витрат.

Висновки та перспективи. Проведені дослідження дають змогу визначити, що теорія життєвих циклів є інструментом, за допомогою якого можна відстежувати закономірності розвитку підприємств, формувати стратегію розвитку й економічну безпеку підприємства на різних етапах його розвитку, а також керувати цим розвитком.

Література

1. Грунин О. А., Грунин С. О. Экономическая безопасность организации. СПб.: Питер, 2002. 160 с.

2. Козивкин В. В. Экономическая безопасность промышленного предприятия // Бизнес, менеджмент и право. 2016. URL: http://www.bmpravo.ru/show_stat.php?stat=297 (дата звернення: 15.06.2020).

3. Олейников Е. А. Основы экономической безопасности. М. 1997. 233 с.

4. Сенчагов В. К. Экономическая безопасность: геополитика, глобализация, самосохранение и развитие // Институт экономики РАН. М.: ЗАО «Финстатинформ», 2002. 128 с. URL: https://www.twirpx.com/file/214785/(дата звернення: 15.06.2020).

5. Андрушків Б. М., Малюта Л. Я. Економічна та майнова безпека бізнесу: навчальний посібник. Тернопіль: ФОП Паляниця В. А., 2016. 180 с.

6. Сосновська О. О., Житар М. О. Економічна безпека підприємства: сутність та ознаки забезпечення // Облік і фінанси, 2018. № 3 (81). С. 124–132. URL: file:///C:/Users/inna/Downloads/Oif_apk_2018_3_18.pdf (дата звернення: 15.06.2020).

7. Філиппова, С. В. Економічна безпека підприємств реального сектору економіки в умовах вартісно-орієнтованого управління: монографія / під заг. ред. С. В Філиппової. Одеса: ФОП Бондаренко М. О., 2015. 196 с.

8. Фінансово-економічна безпека: стратегічна аналітика та аудиторський супровід: монографія / Харків. нац. ун-т міськ. госп-ва ім. О. М. Бекетова; за заг. ред. Т. В. Момот. Харків: ХНУМГ ім. О. М. Бекетова, 2015. 340 с.

9. Ляшенко О. М. Концептуалізація управління економічною безпекою підприємства: монографія. 2-ге вид., переробл. К.: НІСД, 2015. 348 с.

10. Загальна теорія систем // Філософський словник / За ред. І. Т. Фролова. 4-е вид. — М .: Політвидан., 1981. 445 с.

11. Chandler A. D. Strategy and structure: a chapter in the history of industrial enterprises. Cambridge, Mass, MIT Press, 1962. 58 с.

12. Гриньова В. М., Гребнєва Ю. І. Дослідження сутності управління змінами в забезпеченні циклічного розвитку підприємств // Бізнес Інформ. 2013. № 12. С. 249–254. URL: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/binf_2013_12_45.pdf. (дата звернення: 15.06.2020).

13. Васильєва Т. А., Гончаренко Т. П. Порівняльна характеристика методичних підходів до визначення стадій життєвого циклу промислових підприємств // Вісник Української академії банківської справи. 2013. № 2. С. 13–16. URL: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/VUABS_2013_2_5.pdf (дата звернення: 15.06.2020).

References

1. Grunin O. A., Grunin S. O. Ekonomicheskaya bezopasnost organizacii. SPb.: Piter, 2002. 160 s.

2. Kozivkin V. V. Ekonomicheskaya bezopasnost promyshlennogo predpriyatiya // Biznes, menedzhment i pravo. 2016. URL: http://www.bmpravo.ru/show_stat.php?stat=297 (data zvernennya: 15.06.2020).

3. Olejnikov E. A. Osnovy ekonomicheskoj bezopasnosti. M. 1997. 233 s.

4. Senchagov V. K. Ekonomicheskaya bezopasnost: geopolitika, globalizaciya, samosohranenie i razvitie // Institut ekonomiki RAN. M.: ZAO «Finstatinform», 2002. 128 s. URL: https://www.twirpx.com/file/214785/(data zvernennya: 15.06.2020).

5. Andrushkiv B. M., Malyuta L. Ya. Ekonomichna ta majnova bezpeka biznesu: navchalnij posibnik. Ternopil: FOP Palyanicya V. A., 2016. 180 s.

6. Sosnovska O. O., Zhitar M. O. Ekonomichna bezpeka pidpriyemstva: sutnist ta oznaki zabezpechennya // Oblik i finansi, 2018. № 3 (81). S. 124–132. URL: file:///C:/Users/inna/Downloads/Oif_apk_2018_3_18.pdf (data zvernennya: 15.06.2020).

7. Filippova, S. V. Ekonomichna bezpeka pidpriyemstv realnogo sektoru ekonomiki v umovah vartisno-oriyentovanogo upravlinnya: monografiya / pid zag. red. S. V Filippovoyi. Odesa: FOP Bondarenko M. O., 2015. 196 s.

8. Finansovo-ekonomichna bezpeka: strategichna analitika ta auditorskij suprovid: monografiya / Harkiv. nac. un-t misk. gosp-va im. O. M. Beketova; za zag. red. T. V. Momot. Harkiv: HNUMG im. O. M. Beketova, 2015. 340 s.

9. Lyashenko O. M. Konceptualizaciya upravlinnya ekonomichnoyu bezpekoyu pidpriyemstva: monografiya. 2-ge vid., pererobl. K.: NISD, 2015. 348 s.

10. Zagalna teoriya sistem // Filosofskij slovnik / Za red. I. T. Frolova. 4-e vid. — M .: Politvidan., 1981. 445 s.

11. Chandler A. D. Strategy and structure: a chapter in the history of industrial enterprises. Cambridge, Mass, MIT Press, 1962. 58 s.

12. Grinova V. M., Grebnyeva Yu. I. Doslidzhennya sutnosti upravlinnya zminami v zabezpechenni ciklichnogo rozvitku pidpriyemstv // Biznes Inform. 2013. № 12. S. 249–254. URL: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/binf_2013_12_45.pdf. (data zvernennya: 15.06.2020).

13. Vasilyeva T. A., Goncharenko T. P. Porivnyalna harakteristika metodichnih pidhodiv do viznachennya stadij zhittyevogo ciklu promislovih pidpriyemstv // Visnik Ukrayinskoyi akademiyi bankivskoyi spravi. 2013. № 2. S. 13–16. URL: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/VUABS_2013_2_5.pdf (data zvernennya: 15.06.2020).

УДК 330.341.1: 615.1

Світлична Карина Станіславівна
кандидат фармацевтичних наук,
доцент кафедри управління та економіки підприємства
Національний фармацевтичний університет
Светличная Карина Станиславовна
кандидат фармацевтических наук,
доцент кафедры управления и экономики предприятия
Национальный фармацевтический университет
Svitlychna Karyna
PhD in Pharmacy, Associate Professor of the Department of
Management and Economy of the Enterprise
National University of Pharmacy

Кубасова Ганна Володимирівна
викладач кафедри управління та економіки підприємства
Національний фармацевтичний університет
Кубасова Анна Владимировна
преподаватель кафедры управления и экономики предприятия
Национальный фармацевтический университет
Kubasova Anna
Teacher of the Department of Management and Economy of the Enterprise
National University of Pharmacy

DOI: 10.25313/2520-2294-2020-6-6105

СУЧАСНІ ФУНКЦІЇ УПРАВЛІННЯ ЛОГІСТИЧНИМ ПЕРСОНАЛОМ

СОВРЕМЕННЫЕ ФУНКЦИИ УПРАВЛЕНИЯ ЛОГИСТИЧЕСКИМ ПЕРСОНАЛОМ

MODERN FUNCTIONS OF LOGISTICS STAFF MANAGEMENT

Анотація. *Визначено, що сьогодні логістичний персонал організації необхідно розглядати як один з найголовніших факторів ефективного її функціонування. Уважний погляд на сферу матеріального виробництва, на будь-яку спільну, колективну діяльність у межах конкретної організації дає можливість зафіксувати, що управління логістичним персоналом як процес керівництва ним є повсякденною реальністю. Цей процес здійснюється спеціально підготовленими працівниками апарату управління, що дає підстави розглядати його як важливу сферу практичної діяльності. Метою дослідження є визначення головних функцій управління логістичним персоналом, які склалися на провідних вітчизняних підприємствах під впливом впровадження прогресивних зарубіжних технологій управління персоналом. Але сьогодні спектр його функціональних обов'язків є більш широким. На нашу думку, сьогодні логіст – це головний інтегратор бізнес-процесів компаній, який визначає логістичну стратегію компанії, забезпечуючи прийняття оптимальних рішень щодо вибору на довгостроковій основі постачальників сировини, матеріалів, напівфабрикатів, комплектуючих виробів тощо, новітніх гнучких технологій виробництва продукції та послуг, організації складування і транспортування, каналів збуту*

та розподілення готової продукції. Управління логістичним персоналом – необхідна складова управління та розвитку організації. Для ефективного функціонування системи управління логістичним персоналом вона повинна бути побудована на науково обґрунтованих засадах, використовувати оптимальні методи і технології, що відповідають принципам, які полягають в її основі. Найважливішими особливостями сучасного процесу вдосконалення управління логістичним персоналом є: розширення повноважень логістичного персоналу; спільне прийняття ефективних логістичних рішень і створення атмосфери довіри в компанії; розвиток механізмів планування кар'єри для логістичного персоналу; комплексне бачення проблем і цілісний підхід до управління логістичним персоналом у взаємозв'язку зі стратегічними установками компанії; створення корпоративної культури інноваційного типу.

Ключові слова: *управління, логістика, персонал, підприємство, логіст, менеджер.*

Аннотация. *Определено, что сегодня логистический персонал организации необходимо рассматривать как один из главных факторов эффективного ее функционирования. Внимательный взгляд на сферу материального производства, на любую общую, коллективную деятельность в рамках конкретной организации дает возможность зафиксировать, что управление логистическим персоналом процесс руководства им является повседневной реальностью. Этот процесс осуществляется специально подготовленными работниками аппарата управления, что дает основания рассматривать его как важную сферу практической деятельности. Целью исследования является определение основных функций управления логистическим персоналом, сложившиеся на ведущих отечественных предприятиях под влиянием внедрения прогрессивных зарубежных технологий управления персоналом. Но сегодня спектр его функциональных обязанностей является более широким. По нашему мнению, сегодня логист – это главный интегратор бизнес-процессов компаний, который определяет логистическую стратегию компании, обеспечивая принятие оптимальных решений по выбору на долгосрочной основе поставщиков сырья, материалов, полуфабрикатов, комплектующих изделий и т.д., новейших гибких технологий производства продукции и услуг, организации Складирования и транспортировки, каналов сбыта и распределение готовой продукции. Управление логистическим персоналом – необходимая составляющая управления и развития организации. Для эффективного функционирования системы управления логистическим персоналом она должна быть построена на научно обоснованных принципах, использовать оптимальные методы и технологии, соответствующие принципам, которые заключаются в ее основе. Важнейшими особенностями современного процесса совершенствования управления логистическим персоналом являются: расширение полномочий логистического персонала; Совместное принятие эффективных логистических решений и создание атмосферы доверия в компании; Развитие механизмов планирования карьеры для логистического персонала; Комплексное видение проблем и целостный подход к управлению логистическим персоналом во взаимосвязи со стратегическими установками компании; Создание корпоративной культуры инновационного типа.*

Ключевые слова: *управление, логистика, персонал, предприятие, логист, менеджер.*

Summary. *It is determined that today the logistics staff of the organization should be considered as one of the most important factors of its effective functioning. In modern conditions, staff is the main strategic resource that can ensure the competitiveness of the company. It is established that the purpose of the study is to determine the main functions of logistics personnel management, which have developed at leading domestic enterprises under the influence of the introduction of advanced foreign technologies of personnel management. The authors found that many works of domestic and foreign scientists and practitioners are devoted to the issues of logistics personnel management. Contradictions in the interpretation of the term 'logistics staff' have been identified. The composition and essence of logistics personnel are also determined. There are three groups of staff involved in the management of logistics processes of modern domestic companies. It is noted that the management of logistics personnel is a necessary component of management and development of the organization. For the effective functioning of the logistics personnel management system, it must be built on a scientifically sound basis, use optimal methods and technologies that meet the principles underlying it. The current functions of logistics personnel management are studied. These include: analysis and planning of logistics personnel; Selection and hiring of logistics staff; Evaluation of logistics personnel; Organization of training and advanced training; Certification and staff rotation; Motivation of logistics staff; Accounting of logistics personnel; Organization of labor relations; Creation of necessary working conditions; Social development and social partnership; Legal and information support. The peculiarities of improving the management of logistics personnel, namely the expansion of the powers of logistics personnel; Joint adoption of effective logistics decisions and creating an atmosphere of trust in the company; Development of career planning mechanisms for logistics staff; Comprehensive vision of problems and a holistic approach to the management of logistics personnel in conjunction with the strategic settings of the company; Creation of corporate culture of innovative type.*

Key words: *management, logistics, personnel, enterprise, logistic, manager.*

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Уважний погляд на сферу матеріального виробництва, на будь-яку спільну, колективну діяльність у межах конкретної організації дає можливість зафіксувати, що управління логістичним персоналом як процес керівництва ним є повсякденною реальністю. Цей процес здійснюється спеціально підготовленими працівниками апарату управління, що дає підстави розглядати його як важливу сферу практичної діяльності. В умовах конкурентного ринкового середовища результативність діяльності підприємств є вирішальною умовою, яка в багатьом залежить від якісних характеристик логістичного персоналу і вміння управлінського апарату ефективно його використовувати. Але з огляду на існування подекуди суперечливих поглядів на склад та функції управління логістичним персоналом, актуальним залишається висвітлення цього питання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання цієї проблеми і на які спирається автор. Питанням управління логістичним персоналом присвячено багато робіт вітчизняних та іноземних вчених і практиків, таких як: Анікін Б. О. [1], Братішко Ю. С. [11], Кібанов О. Я. [4], Крикавський Є. В. [7,8], Мескон М. [9], Міротін Л. Б. [10], Посилкіна О. В. [11].

Формулювання цілей статті. Метою дослідження є визначення головних функцій управління логістичним персоналом, які склалися на провідних вітчизняних підприємствах під впливом впровадження прогресивних зарубіжних технологій управління персоналом.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Управління будь-якою організацією в широкому сенсі означає ефективну реалізацію п'яти основних функцій менеджменту: планування діяльності, її організація, координація зусиль залученого в процес персоналу, мотивація персоналу, що реалізують цю діяльність, і контроль процесів і результатів. Однак, успішне виконання функцій менеджменту неможливе без основного ресурсу організації, за допомогою якого менеджер, власне, і здійснює свої функції. І цей ресурс не інформація, не складні технічні пристрої, а саме персонал [6]. Що стосується менеджменту персоналу компаній, то слід розрізняти в цьому процесі такі різні об'єкти управління, як «персонал» та «логістичний персонал».

Логістичний персонал — це працівники, які управляють матеріальними та супутніми до них потоками на рівні виконання окремих логістичних операцій певного комплексу, які забезпечують ефективне і раціональне переміщення цих потоків в конкретному часовому інтервалі від вихідної позиції до кінцевого місця споживання або до проміжного місця дислокації. Логіст, за думкою багатьох, це фахівець, що займається контролем та управлінням рухом товарних запасів, організацією раціонального процесу просування товарів і послуг від постачальника до споживача [5].

Але сьогодні спектр його функціональних обов'язків є більш широким. На нашу думку, сьогодні логіст — це головний інтегратор бізнес-процесів компаній, який визначає логістичну стратегію компанії, забезпечуючи прийняття оптимальних рішень щодо вибору на довгостроковій основі постачальників сировини, матеріалів, напівфабрикатів, комплектуючих виробів тощо, новітніх гнучких технологій виробництва продукції та послуг, організації складування і транспортування, каналів збуту та розподілення готової продукції. Розробляє перспективні, поточні та оперативні плани логістичної діяльності на основі наскрізного управління матеріальними та супроводжуючими потоками. Проектує наскрізні матеріальні потоки впродовж повного логістичного ланцюга «закупка сировини — виробництво — розподіл — продаж — споживання» та супроводжуючі інформаційні, фінансові і сервісні потоки на основі інтеграції і координації з метою мінімізації загальних витрат, забезпечення високого рівня якості продукції та задоволення потреб споживачів. Координує діяльність різних підрозділів підприємства та інших підприємств і організацій щодо забезпечення ефективного просування товарів і послуг у сферах виробництва та обігу, розв'язує конфліктні ситуації, знаходить компроміси для погодження інтересів різних ланок логістичної системи з метою досягнення загальносистемних цілей. Спільно зі службою маркетингу розробляє прогнози попиту на продукцію чи послуги, бере участь у розробленні виробничої програми, визначенні асортименту продукції відповідно до замовлень споживачів. Визначає спільно зі службами постачання оптимальну потребу в матеріально-технічних ресурсах, установлює раціональні господарські зв'язки з постачальниками, організовує забезпечення виробничого процесу необхідними матеріальними ресурсами за принципом «точно в термін» та доставку на виробничі дільниці, координує процес матеріально-технічного забезпечення з виробництвом, збутом, складуванням і транспортуванням. Бере участь у розробленні виробничої програми, планів-графіків запуску-випуску готової продукції, поточних та оперативних планів збуту продукції, визначає канали збуту та формує розподільчу мережу, приймає рішення щодо паку-

вання продукції, комплектування партії відправки, організовує відвантаження продукції та контролює доставку, системно пов'язує процес розподілу з процесами виробництва і постачання. Розробляє стратегію управління запасами на виробництві та у сфері товарного обігу, визначає оптимальні рівні запасів, оцінює вплив запасів на розмір обігового капіталу підприємства, втрати від імобілізації фінансових коштів у запасах чи від дефіциту. Організовує транспортно-експедиційне забезпечення постачання матеріальних ресурсів та відправку готової продукції, вибирає вид транспорту, спосіб доставки, визначає маршрути перевезень з метою своєчасного виконання замовлень споживачів, спільно планує процес транспортування із складським та виробничим процесами. Вносить пропозиції щодо освоєння нових товарних ринків, вибору каналів постачання і збуту, організовує зв'язки з діловими партнерами, проводить переговори, забезпечує укладання договорів і здійснює контроль за їх виконанням з метою управління інтегрованими потоками. Сприяє впровадженню сучасних технологій виробництва і доставки товарів, нових інноваційних технологій у процеси управління та забезпечення руху матеріальних, інформаційних, фінансових та сервісних потоків. Бере участь у визначенні загальних витрат упродовж логістичного ланцюга, використовує наукові методи зменшення витрат без погіршення якості, сприяє ефективному управлінню фінансовими потоками, оцінює економічний ефект від прийняття логістичних рішень та конкурентоспроможність підприємства. Забезпечує розроблення логістичної інформаційної системи підприємства, складання встановленої звітності, формування бази даних внутрішньої та зовнішньої інформації з організації матеріальних потоків підприємства. До компетентностей менеджерів з логістики входять також зниження витрат на всіх етапах реалізації бізнес-процесів, координування планів виробництва, продажів і закупівель [3].

Таблиця 1

Функції управління логістичним персоналом

Функція	Зміст функції
1	2
Аналіз та планування логістичного персоналу	розробка кадрової політики, розробка стратегії управління логістичним персоналом, аналіз кадрового потенціалу та ринку праці, кадрове планування, прогнозування потреб у логістичному персоналі, організація реклами та встановлення взаємодії із зовнішніми організаціями, що забезпечують підприємство кадрами.
Підбір та наймання логістичного персоналу	проведення співбесід, тестів, анкетування для вияву інтелектуального рівня, професіоналізму, комунікативності та інших необхідних якостей.
Оцінювання логістичного персоналу	проведення персональної оцінки, визначення рівню знань, умінь, майстерності та особистісної відповідальності; оцінка виконуваної роботи та її результатів.
Організація навчання та підвищення кваліфікації	навчання персоналу, перепідготовка та підвищення кваліфікації, введення в посаду, організація кадрового зростання, реалізація службово-професійного просування та кар'єри працівників, робота з кадровим резервом.
Атестація і ротація кадрів	проведення заходів, спрямованих на виявлення відповідності результатів діяльності, якостей і потенціалу особистості працівника вимогам, що висуваються до виконуваної роботи.
Мотивація логістичного персоналу	розробка систем мотивації, розробка систем оплати праці, участі логістичного персоналу в прибутках і капіталі підприємства, розробка форм морального стимулювання.
Облік логістичного персоналу	облік прийому, переміщення, винагород працівників та стягнень з них, звільнення персоналу, організація ефективного використання персоналу, управління зайнятістю логістичного персоналу, кадрове діловодство.
Організація трудових відносин	оцінювання виконання логістичним персоналом своїх функціональних обов'язків, формування у працівників почуття відповідальності, аналіз та регулювання групових і міжособистісних відносин, соціально-психологічна діагностика, встановлення норм корпоративної культури, робота зі скаргами на трудові відносини.
Створення необхідних умов праці	створення безпечних умов для праці працівників; дотримання норм психофізіології праці, ергономіки, технічної естетики; кадрова безпека.
Соціальний розвиток та соціальне партнерство	організація харчування, медичного і побутового обслуговування, відпочинку та культурно-оздоровчих заходів, управління конфліктами та стресами, організація соціального страхування.
Правове та інформаційне забезпечення	вирішення правових питань трудових відносин, підготовка нормативних документів, що їх регулюють, забезпечення необхідною інформацією всіх підрозділів управління логістичним персоналом.

Персонал, задіяний в управлінні логістичними процесами, можна розділити на три групи:

– топ-менеджмент — вищий управлінський персонал, до якого відносять керівник компанії (логістичної компанії), директор з матеріально-технічного постачання, директор з транспорту, директор з маркетингу і т.п.;
– середній рівень управлінського персоналу — керівники структурних підрозділів, відділів або служб логістики, керівник відділу матеріально-технічного постачання, керівник транспортного відділу, керівник відділу з маркетингу;
– управлінський персонал нижчої ланки — менеджер (управитель) та логіст, служби логістики, менеджер (управитель) з транспортно-експедиторської діяльності, менеджер (управитель) з логістики, менеджер (управитель) з маркетингу, менеджер (управитель) з постачання, менеджер (управитель) із збуту, менеджер (управитель) з реклами, диспетчери і комірники.

Але необхідно зазначити, що у сфері логістики працюють не лише менеджери з логістики. Тут працюють люди різних спеціальностей і посад — від рядових диспетчерів і комірників, що виконують технічні завдання, до управлінців — керівників відділів логістики і завідувачів складськими комплексами. Також в логістиці задіяні менеджери ЗЕД (зовнішньоекономічна діяльність), митні брокери.

Управління логістичним персоналом — необхідна складова управління та розвитку організації. Для ефективного функціонування системи управління логістичним персоналом вона повинна бути побудована на науково обґрунтованих засадах, використовувати оптимальні методи і технології, що відповідають принципам, які полягають в її основі.

У таблиці 1 наведені головні функції управління логістичним персоналом, які склалися на провідних вітчизняних підприємствах під впливом запровадження прогресивних зарубіжних технологій управління персоналом та викрісталізації власного досвіду.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Отже, можна зробити висновок що успіх управління логістичним персоналом визначається двома основними чинниками: здатністю підприємства чітко визначити, яка поведінка працівників потрібна для досягнення його логістичної стратегії, і можливістю застосовувати ефективні управлінські важелі для спрямування працівників на бажану поведінку. Обидва завдання однаково важливі і складні, особливо в умовах ринкової трансформації економіки.

Найважливішими особливостями сучасного процесу вдосконалення управління логістичним персоналом є:

– розширення повноважень логістичного персоналу;
– спільне прийняття ефективних логістичних рішень і створення атмосфери довіри в компанії;
– розвиток механізмів планування кар'єри для логістичного персоналу;
– комплексне бачення проблем і цілісний підхід до управління логістичним персоналом у взаємозв'язку зі стратегічними установками компанії;
– створення корпоративної культури інноваційного типу.

Література

1. Аникин Б. А., Родкина Т. А. Логистика и управление цепями поставок. Теория и практика. Основы логистики: учебник. Москва: Проспект, 2013. 344 с.

2. Базаров Т. Ю., Еремин Б. Л. Управление персоналом: учебник. Москва: ЮНИТИ-ДАНА, 2015. 560 с.

3. Кваліфікаційний довідник посад України. URL: https://jobs.ua/dkhp (дата звернення: 04.05.2020).

4. Кибанов А. Я. Управление персоналом организации: учебник 4-е изд., доп. и перераб. М.: 2010. 695 с.

5. Кислий В. М., Біловодська О. А., Олефіренко О. М., Соляник О. М. Логістика: Теорія та практика: навч. посібник. Київ: Центр учбової літератури, 2010. 360 с.

6. Колодізєва Т. О., Руденко Г. Р. Інноваційні технології в логістиці: навч. посібник. Харків: ХНЕУ, 2013. 268 с.

7. Крикавський Є. В., Похильченко О. А., Фертш М. Логістика і управління ланцюгом поставок: навч. Посібник. Львів: Львівська політехніка, 2016. 514 с.

8. Крикавський Є. В., Чухрай Н. І., Чорнописька Н. В. Логістика: компендіум і практикум: навч. Посібник. Київ: Кондор, 2009. 338 с.

9. Майкл Мескон, Майкл Альберт, Франклин Хедоури. Основы менеджмента: 3-е издание. Издательство ИД «Вильямс». 2008. 777 с.

10. Миротин Л. Б., Ташбаев Ы. Э., Порошина О. Г. Эффективная логистика. Москва: Издательство «Экзамен», 2003. 160 с.

11. Посилкіна О. В., Братішко Ю. С., Кубасова Г. В. Управління персоналом: навч. посібник для студ. економічних спец. вищих мед. та фарм. навч. закл. Харків: НФаУ, 2015. 517 с.

References

1. Anikin B. A., Rodkina T. A. Logistika i upravlenie tsepyami postavok. Teoriya i praktika. Osnovy logistiki: uchebnik. Moskva: Pro spekt, 2013. 344 s.

2. Bazarov T. Yu., Yeremin B. L. Upravlenie personalom: uchebnik. Moskva: YuNITI-DANA, 2015. 560 s.

3. Kvalifikacijnyj dovidnyk posad Ukrayiny: https://jobs.ua/dkhp (data zvernennya: 04.05.2020).

4. Kibanov A. Ya. Upravlenie personalom organizatsii: uchebnik 4-e izd., dop. i pererab. M.: 2010. 695 s.

5. Kyslyj V. M., Bilovodsjka O. A., Olefirenko O. M., Soljanyk O. M. Loghistyka: Teorija ta praktyka: navch. posibnyk. Kyjiv: Centr uchbovoji literatury, 2010. 360 s.

6. Kolodizjeva T. O., Rudenko Gh. R. Innovacijni tekhnologhiji v loghistyci: navch. posibnyk. Kharkiv: KhNEU, 2013. 268 s.

7. Krykavsjkyj Je. V., Pokhyljchenko O. A., Fertsh M. Loghistyka i upravlinnja lancjughom postavok: navch. Posibnyk. Ljviv: Ljvivsjka politekhnika, 2016. 514 s.

8. Krykavsjkyj Je. V., Chukhraj N. I., Chornopysjka N. V. Loghistyka: kompendium i praktykum: navch. Posibnyk. Kyjiv: Kondor, 2009. 338 s.

9. Maykl Meskon, Maykl Albert, Franklin Khedouri. Osnovy menedzhmenta: 3-e izdanie. Izdatelstvo ID «Vilyams». 2008. 777 s.

10. Mirotin L. B., Tashbaev Y. E., Poroshina O. G. Effektivnaya logistika. Moskva: Izdatelstvo «Ekzamen», 2003. 160 s.

11. Posylkina O. V., Bratishko Ju. S., Kubasova Gh. V. Upravlinnja personalom: navch. posibnyk dlja stud. ekonomichnykh spec. vyshhykh med. ta farm. navch. zakl. Kharkiv: NFaU, 2015. 517 s.

УДК 339.54.012.435

Хімічєв Ярослав Олексійович
студент кафедри маркетингу, менеджменту та підприємництва
Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна
Химичев Ярослав Алексеевич
студент кафедры маркетинга, менеджмента и предпринимательства
Харьковского национального университета имени В.Н. Каразина
Khimichev Yaroslav
Student of the Department of Marketing, Management and Entrepreneurship
V.N. Karazin Kharkiv National University

Євтушенко Вікторія Анатоліївна
кандидат економічних наук,
доцент кафедри маркетингу, менеджменту та підприємництва
Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна
Евтушенко Виктория Анатольевна
кандидат экономических наук,
доцент кафедры маркетинга, менеджмента и предпринимательства
Харьковский национальный университет имени В.Н. Каразина
Yevtushenko Viktoriia
PhD in Economics, Associate Professor of the
Department of Marketing, Management and Entrepreneurship
V.N. Karazin Kharkiv National University

Мангушев Дмитро Валерійович
кандидат економічних наук,
доцент кафедри маркетингу, менеджменту та підприємництва
Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна
Мангушев Дмитрий Валерьевич
кандидат экономических наук,
доцент кафедры маркетинга, менеджмента и предпринимательства
Харьковский национальный университет имени В.Н. Каразина
Mangushev Dmytro
PhD in Economics, Associate Professor of the
Department of Marketing, Management and Entrepreneurship
V.N. Karazin Kharkiv National University

DOI: 10.25313/2520-2294-2020-6-6094

РОЛЬ ЕКСПОРТНО-КРЕДИТНОГО АГЕНТСТВА У ПІДТРИМЦІ БАНКІВСЬКОГО КРЕДИТУВАННЯ ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНИХ ОПЕРАЦІЙ

РОЛЬ ЭКСПОРТНО-КРЕДИТНОГО АГЕНТСТВА В ПОДДЕРЖКЕ БАНКОВСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ ЭКСПОРТНО-ИМПОРТНЫХ ОПЕРАЦИЙ

THE ROLE OF THE EXPORT-CREDIT AGENCY IN SUPPORTING BANK CREDITING OF EXPORT-IMPORT OPERATIONS

Анотація. *Накопичений досвід підприємств свідчить про те, що серед помилок, під час виходу на зовнішні ринки, найбільш поширеними є помилки, пов'язані з прорахунками у стабільному фінансовому забезпеченні експортно-імпортних операцій. З огляду на це, розгляд механізму банківського кредитування експортно-імпортних операцій та можливості його підтримки з боку Експортно-кредитного агентства виявляється надзвичайно важливим та актуальним.*

Метою статті є розкриття ролі Експортно-кредитного агентства у підтримці банківського кредитування експортно-імпортних операцій.

У статті охарактеризовано основні моделі функціонування Експортно-кредитних агентств, їх інституційні форми, функції, динаміку обсягів діяльності та ефективність.

Співпраця з ЕКА дозволяє значно збільшити обсяг угод, створити широку продуктову лінію товарів для клієнтів, не відволікаючи на це значні грошові ресурси. Оскільки ЕКА знаходяться у великій кількості країн світу, банки можуть пропонувати своїм клієнтам послуги з фінансування імпортних операцій практично в усіх напрямках. Угоди торгового фінансування проходять практично без відволікання коштів банку, оскільки банк-експортера сам фінансує свого клієнта під гарантію ЕКА, в результаті чого імпортер отримує відстрочку платежу. Ціна залучення торгового фінансування нижче, ніж ціна залучення кредиту. Оскільки завданням агентств є підтримка національної економіки, а не отримання прибутку, ціна торгового фінансування, з усіма її складовими, нижче ціни кредиту на 4–5%. Застосування нульового коефіцієнта для банків при формуванні резервного фонду банку, що є одним з факторів здешевлення сумарних витрат при наданні такого кредиту.

Таким чином, ефективність підтримки банківського кредитування експортно-імпортних операцій, визначатиметься обсягами фінансування та активністю Експортно-кредитного агентства.

Ключові слова: *експорт, імпорт, банківське кредитування, Експортно-кредитне агентство.*

Аннотация. *Накопленный опыт предприятий свидетельствует о том, что среди ошибок, при выходе на внешние рынки, наиболее распространенными являются ошибки, связанные с просчетами в стабильном финансовом обеспечении экспортно-импортных операций. Учитывая это, рассмотрение механизма банковского кредитования экспортно-импортных операций и и возможности его поддержки со стороны Экспортно-кредитного агентства оказывается чрезвычайно важным и актуальным.*

Целью статьи является раскрытие роли Экспортно-кредитного агентства в поддержке банковского кредитования экспортно-импортных операций.

В статье охарактеризованы основные модели функционирования Экспортно-кредитных агентств, их институциональные формы, функции, динамику объемов деятельности и эффективность.

Сотрудничество с ЭКА позволяет значительно увеличить объем сделок, создать широкую продуктовую линию товаров для клиентов, не отвлекая на это значительные денежные ресурсы. Поскольку ЭКА находятся в большом количестве стран мира, банки могут предлагать своим клиентам услуги по финансированию импортных операций практически по всем направлениям. Соглашения торгового финансирования проходят практически без отвлечения средств банка, так как банк-экспортера сам финансирует своего клиента под гарантию ЭКА, в результате чего импортер получает отсрочку платежа. Цена привлечения торгового финансирования ниже, чем цена привлечения кредита. Поскольку задачей агентств является поддержка национальной экономики, а не получение прибыли, цена торгового финансирования, со всеми ее составляющими, ниже цены кредита на 4–5%. Применение нулевого коэффициента для банков при формировании резервного фонда банка, является одним из факторов удешевления суммарных затрат при предоставлении такого кредита.

Таким образом, эффективность поддержки банковского кредитования экспортно-импортных операций, определяется объемами финансирования и активностью Экспортно-кредитного агентства.

Ключевые слова: *экспорт, импорт, банковское кредитование, Экспортно-кредитное агентство.*

Summary. *The accumulated experience of enterprises shows that among the errors when entering foreign markets, the most common are errors related to miscalculations in the stable financial support of export-import operations. In view of this, consideration of the mechanism of bank lending for export-import operations and the possibility of its support by the Export Credit Agency is extremely important and relevant.*

The purpose of the article is to reveal the role of the Export Credit Agency in supporting bank lending for export-import operations.

The article describes the main models of functioning of Export Credit Agencies, their institutional forms, functions, dynamics of volumes of activity and efficiency.

Cooperation with ESA allows to significantly increase the volume of transactions, to create a wide product line of goods for customers, without diverting significant financial resources. As ESAs are located in a large number of countries around the world, banks can offer their customers services to finance import operations in almost all areas. Trade finance agreements take

place almost without diversion of the bank's funds, as the exporting bank itself finances its client under the guarantee of ESA, as a result of which the importer receives a deferred payment. The price of attracting trade financing is lower than the price of attracting credit. Since the task of agencies is to support the national economy, not to make a profit, the price of trade finance, with all its components, is lower than the cost of credit by 4–5%. The use of a zero ratio for banks in the formation of the bank's reserve fund, which is one of the factors reducing the total cost of providing such a loan.

Thus, the effectiveness of support for bank lending for export-import operations will be determined by the amount of funding and activity of the Export Credit Agency.

Key words: *export, import, bank lending, Export Credit Agency.*

Постановка проблеми у загальному вигляді. На сучасному етапі розвитку підприємства, які здійснюють експортно-імпортні операцій, є пріоритетною групою клієнтів для кредитування, оскільки отримання ними валютної виручки дозволяє зменшити валютні та кредитні ризики. Також такі клієнти генерують комісійний дохід від конвертації валюти. Водночас, окрім забезпечення отримання прибутку, кредитна підтримка, зокрема експортерів, має велике значення для виходу вітчизняних підприємств на міжнародний ринок і забезпечення економічного зростання.

Накопичений досвід підприємств свідчить про те, що серед помилок, під час виходу на зовнішні ринки, найбільш поширеними є помилки, пов'язані з прорахунками у стабільному фінансовому забезпеченні експортно-імпортних операцій. З огляду на це, розгляд механізму банківського кредитування експортно-імпортних операцій та та можливості його підтримки з боку Експортно-кредитного агентства виявляється надзвичайно важливим та актуальним.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблемні питання банківського кредитування експортно-імпортних операцій підприємств піднімають у своїх публікаціях такі науковці, як: Ануфрієва К. В. [1], Войцешин В. П. [3], Іванова І. М. [5], Корнєєва Ю. В. [6], Лазнева І. О. [7], Ляхова О. О. [8], Непрядкіна Н. В. [9], Скок П. О. [13], Черепанич С. М. [14], Юхта О. І. [15] та інші. Слід зазначити, що основним питанням, яке піднімається у сучасних наукових публікаціях вітчизняних вчених в аспекті банківського кредитування експортно-імпортних операції є роль експортно-кредитного агентства у його пожвавленні.

Формулювання цілей статті. Метою статті є розкриття ролі Експортно-кредитного агентства у підтримці банківського кредитування експортно-імпортних операцій.

Виклад основного матеріалу дослідження. Найбільш поширеною формою державної підтримки банківського кредитування експортно-імпортних операцій є страхування та гарантування таких кредитів. З цією метою створюються спеціалізовані установи — експортно-кредитні агентства (ЕКА). У світовій практиці виділяють дві їх основні моделі (рис. 1).

Слід зазначити, що з появою перших експортно-кредитних агентств на початку XX століття вони виконували, переважно, страхову функцію. Проте вже у другій половині XX століття ЕКА почали виконувати функцію стимулювання експорту з метою забезпечення зайнятості, збалансованості платіжного балансу, отримання конкурентних переваг на світовому ринку. Експортно-кредитні агентства почали

Рис. 1. Моделі функціонування експортно-кредитних агентств

Джерело: [7]

Рис. 2. Інституційні форми експортно-кредитних агентств

Джерело: [8]

надавати допомога експортерам у подоланні ринкових перешкод під час виходу на світові товарні ринки.

Наразі експортно-кредитні агентства створено у понад 100 країнах світу, зокрема у Німеччині (Hermes), Іспанії (CESCE), Японії (NEXI), Чеській Республіці (EGAP), Польщі (KUKE), Великій Британії (ECGD), Франції (COFACE), Італії (SACE), Угорщині (MEHIB), США (US Ex-Im) тощо. У ряді країн функції експортно кредитних агентств виконують Національні банки розвитку [8]. Світовий досвід свідчить, що експортно-кредитне агентство може функціонувати у трьох основних інституційних формах (рис. 2).

Усі експортно-кредитні агентства керуються у своїй діяльності міжнародними правилами і принципами, головні з яких закріплені так званим Консенсусом (рекомендації стосовно надання/страхування експортних кредитів, що офіційно підтримуються державою) країн — членів Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР), а також договорами порозуміння Бернського союзу. Вони офіційно визнані СОТ правилами державної підтримки кредитування і страхування експорту на основі залучення бюджетних коштів.

За експертними оцінками, у середньому діяльність експортно-кредитного агентства може забезпечити додатково до 12% приросту експорту країни, а один додатковий долар бюджету агенції близько 302 доларів США додаткового експорту, для країн ОЕСР цей показник складає 160 доларів США [12].

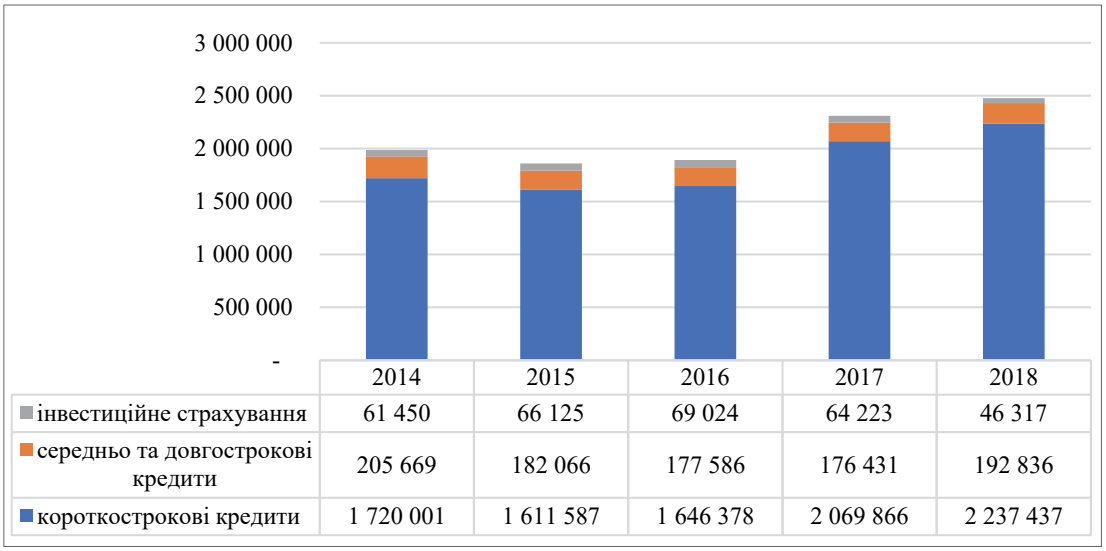
Динаміка обсягів нових угод експертно-кредитних агентств, які є членами Бернського союзу, наведено на рис. 3.

За даними рис. 3 можемо зробити висновок, що обсяг операцій експортно-кредитних агенцій зростає, переважно за рахунок зростання обсягу короткострокового кредитування. Водночас обсяг інвестиційного страхування у 2018 році стрімко скоротився.

Основні види послуг, які надають експортно-кредитні агентства узагальнено на рис. 4.

Вони гарантують або страхують довгострокові інвестиційні кредити на фінансування капітальних інвестицій, що зазвичай надаються національними приватними чи державними банками (в окремих випадках — іноземними) за контрактами на купівлю зарубіжними компаніями товарів вітчизняних виробників. Фінансування під гарантії національних експортно-кредитних агентств є одним із найбільш дешевих і довгострокових.

Головне призначення експортно-кредитних агентств полягає в тому, що вони забезпечують страхове покриття (гарантійне забезпечення)



	2014	2015	2016	2017	2018
інвестиційне страхування	61 450	66 125	69 024	64 223	46 317
середньо та довгострокові кредити	205 669	182 066	177 586	176 431	192 836
короткострокові кредити	1 720 001	1 611 587	1 646 378	2 069 866	2 237 437

Рис. 3. Обсяг нових угод експортно-кредитних агенцій, які входять до Бернського союзу, млн. дол. США.

Джерело: [2]

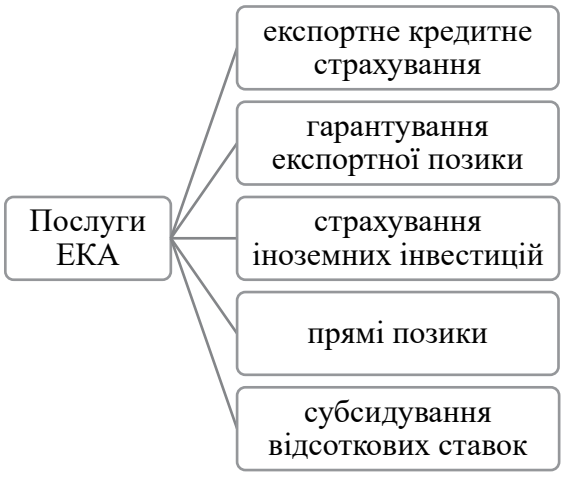


Рис. 4. Послуги експортно-кредитних агентств
Джерело: [14]

банкам-кредиторам, чим суттєво знижують кредитний ризик банку. Як правило, експортно-кредитні агентства істотно залучені до процесу й ніколи не забезпечать страхового покриття й не нададуть дозвіл на конкретне торгове фінансування, якщо структура угоди, трансакційні документи, фінансовий стан позичальника, результати правового аудиту позичальника та загальна оцінка ризиків щодо такої трансакції не відповідатимуть встановленим вимогам.

Банківське кредитування під гарантії експортно-кредитних агентств можуть здійснюватися за двома схемами:

– кредит надається вітчизняному банку для фінансування цільового контракту вітчизняного експортера;
– іноземний банк-кредитор надає прямий кредит вітчизняному експортеру під гарантії вітчизняного банку [4].

Вибір конкретної схеми залежить від того, хто саме — банк або підприємство-експортер — користується більшою довірою у банка і експортно-кредитного агентства.

В Україні експортно-кредитне агентство створено відповідно до Закону України «Про забезпечення масштабної експансії експорту товарів (робіт, послуг) українського походження шляхом страхування, гарантування та здешевлення кредитування експорту». Відповідно до нього воно створене з метою стимулювання експорту шляхом надання послуг страхування, перестрахування, гарантування за договорами, які забезпечують розвиток експорту, а також бере участь у реалізації програми часткової компенсації відсоткової ставки за експортними кредитами [11].

Співпраця з ЕКА дозволяє значно збільшити обсяг угод, створити широку продуктову лінію товарів для клієнтів, не відволікаючи на це значні грошові ресурси. Оскільки ЕКА знаходяться у великій кількості країн світу, банки можуть пропонувати своїм клієнтам послуги з фінансування імпортних операцій практично в усіх напрямках. Угоди торгового фінансування проходять практично без відволікання коштів банку, оскільки банк-експортера сам фінансує свого клієнта під гарантію ЕКА, в результаті чого імпортер отримує відстрочку платежу. Ціна залучення торгового фінансування нижче, ніж ціна залучення кредиту. Оскільки завданням агентств є підтримка національної економіки, а не отримання прибутку, ціна торгового фінансування, з усіма її складовими, нижче ціни кредиту на 4–5%. Застосування нульового коефіцієнта для банків при формуванні резервного фонду банку, що є одним з факторів здешевлення сумарних витрат при наданні такого кредиту [10].

Висновки та перспективи подальших досліджень. Таким чином, ефективність підтримки банківського кредитування експортно-імпортних операцій, визначатиметься обсягами фінансування та активністю Експортно-кредитного агентства. Конкретні схеми співпраці банківських установ та Експортно-кредитного агентства стануть предметом подальших досліджень.

Література

1. Ануфрієва К. В. Інституційні та фінансові складові нарощування експорту України // Економіка України. 2018. № 7(680). С. 30–49.

2. Бернський Союз. URL: https://www.berneunion.org/

3. Войцешин В. П. Кредитування експорту як засіб його функціонування // Вчені записки Таврійського національного університету імені В. І. Вернадського. Серія: Економіка і управління. 2019. Т. 30(69), № 5(1). С. 105–109.

4. Гуторов А. О. Експортні кредитні агентства в системі формування інвестиційного забезпечення інтегрованих агропромислових формувань // Вісник ХНАУ. Серія: Економічні науки. 2015. № 4. С. 158–172.

5. Іванова І. М. Експортно-кредитні агентства в системі державної фінансової підтримки експорту // Фінанси України. 2014. № 3. С. 51–60.

6. Корнєєва Ю. В. Інституціональні засади стимулювання експорту та інвестицій: експортно-кредитне агентство // Фінанси України. 2018. № 2. С. 72–92.

7. Лазнева І. О. Комплексні аспекти розвитку світового ринку страхування експортних кредитів та інвестицій в сучасних умовах // Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство. 2018. Вип.20. Ч. 2. С. 79–83.

8. Ляхова О. О. Експортні кредитні агентства як ефективний інструмент фінансового стимулювання зовнішньоекономічної діяльності // Економічний часопис-XXI. 2015. № 1–2(2). С. 23–26.

9. Непрядкіна Н. В. Перспективи розвитку експортного фінансування в Україні із залученням експортних кредитних агентств // Бізнес-інформ. 2014. № 4. С. 25–28.

10. Офіційний сайт ПрАТ «Експортно-кредитне агентство». URL: https://eca.gov.ua/

11. Про забезпечення масштабної експансії експорту товарів (робіт, послуг) українського походження шляхом страхування, гарантування та здешевлення кредитування експорту: Закон України від 20 грудня 2016 року № 1792-VIII URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1792–19

12. Світові тенденції розвитку ринку експортного кредитування. Січень 2019 / Офіс з фінансового та економічного аналізу у Верховній Раді України. URL: https://feao.org.ua/wp-content/uploads/2019/01/global_trends_of_the_export_credit_market_development.pdf

13. Скок П. О. Експортно-кредитні агентства в системі фінансових механізмів торговельної політики держави // Науковий вісник Херсонського державного університету. 2016. Вип. 21. Ч. 2. С. 173–176.

14. Черепанич С. М. Особливості діяльності експортних кредитних агентств та їх значення у стимулюванні зовнішньоекономічної діяльності. Економічний простір. 2016. № 111. С. 39–49.

15. Юхта О. І. Експортно-кредитне агентство як ефективний інститут організації фінансово-кредитної підтримки експортерів // Інвестиції: практика та досвід. 2019. № 11. С. 76–81.

References

1. Anufriyeva K. V. Instytutsiyni ta finansovi skladovi naroshchuvannya eksportu Ukrayiny // Ekonomika Ukrayiny. 2018. № 7(680). S. 30–49.

2. Berns'kyy Soyuz. URL: https://www.berneunion.org/

3. Voytseshyn V. P. Kredytuvannya eksportu yak zasib yoho funktsionuvannya // Vcheni zapysky Tavriys'koho natsional'noho universytetu imeni V. I. Vernads'koho. Seriya: Ekonomika i upravlinnya. 2019. T. 30(69), № 5(1). S. 105–109.

4. Hutorov A. O. Eksportni kredytni ahent·stva v systemi formuvannya investytsiynoho zabezpechennya intehrovanykh ahropromyslovykh formuvan' // Visnyk KHNAU. Seriya: Ekonomichni nauky. 2015. № 4. S. 158–172.

5. Ivanova I. M. Eksportno-kredytni ahent·stva v systemi derzhavnoyi finansovoyi pidtrymky eksportu // Finansy Ukrayiny. 2014. № 3. S. 51–60.

6. Kornyeyeva YU.V. Instytutsional'ni zasady stymulyuvannya eksportu ta investytsiy: eksportno-kredytne ahent·stvo // Finansy Ukrayiny. 2018. № 2. S. 72–92.

7. Lazneva I. O. Kompleksni aspekty rozvytku svitovoho rynku strakhuvannya eksportnykh kredytiv ta investytsiy v suchasnykh umovakh // Naukovyy visnyk Uzhhorods'koho natsional'noho universytetu. Seriya: Mizhnarodni ekonomichni vidnosyny ta svitove hospodarstvo. 2018. Vyp. 20. CH.2. S. 79–83.

8. Lyakhova O. O. Eksportni kredytni ahent·stva yak efektyvnyy instrument finansovoho stymulyuvannya zovnishn'oekonomichnoyi diyal'nosti // Ekonomichnyy chasopys-KHKHI. 2015. № 1–2(2). S. 23–26.

9. Nepryadkina N. V. Perspektyvy rozvytku eksportnoho finansuvannya v Ukrayini iz zaluchennyam eksportnykh kredytnykh ahent·stv // Biznes-inform. 2014. № 4. S. 25–28.

10. Ofitsiynyy sayt PrAT «Eksportno-kredytne ahent·stvo». URL: https://eca.gov.ua/

11. Pro zabezpechennya masshtabnoyi ekspansiyi eksportu tovariv (robit, posluh) ukrayins'koho pokhodzhennya shlyakhom strakhuvannya, harantuvannya ta zdeshevlennya kredytuvannya eksportu: Zakon Ukrayiny vid 20 hrudnya 2016 roku № 1792-VIII. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1792–19

12. Svitovi tendentsiyi rozvytku rynku eksportnoho kredytuvannya. Sichen' 2019 / Ofis z finansovoho ta ekonomichnoho analizu u Verkhovniy Radi Ukrayiny. URL: https://feao.org.ua/wp-content/uploads/2019/01/global_trends_of_the_export_credit_market_development.pdf

13. Skok P. O. Eksportno-kredytni ahent·stva v systemi finansovykh mekhanizmiv torhovel'noyi polityky derzhavy // Naukovyy visnyk Khersons'koho derzhavnoho universytetu. 2016. Vyp. 21. CH. 2. S. 173–176.

14. Cherepanych S. M. Osoblyvosti diyal'nosti eksportnykh kredytnykh ahent·stv ta yikh znachennya u stymulyuvanni zovnishn'oekonomichnoyi diyal'nosti // Ekonomichnyy prostir. 2016. № 111. S. 39–49.

15. Yukhta O. I. Eksportno-kredytne ahent·stvo yak efektyvnyy instytut orhanizatsiyi finansovo-kredytnoyi pidtrymky eksporteriv // Investytsiyi: praktyka ta dosvid. 2019. № 11. S. 76–81.

МАРКЕТИНГ

УДК 338.465.2

Верезомська Світлана Жоржовна
кандидат історичних наук, доцент
факультет товарознавства торгівлі та маркетингу
кафедра маркетингу
Полтавський університет економіки та торгівлі
Верезомская Светлана Жоржовна
кандидат исторических наук, доцент
факультет товароведения, торговли и маркетинга
кафедра маркетинга
Полтавский университет экономики и торговли
Verezomska Svitlana
PhD in History, Docent
Faculty of Commodities, Trade and Marketing
Department of Marketing
Poltava University of Economics and Trade
ORCID: 0000-0001-8834-3494

DOI: 10.25313/2520-2294-2020-6-6093

ЕВОЛЮЦІЯ МЕТОДІВ МАРКЕТИНГОВИХ ДОСЛІДЖЕНЬ У СУЧАСНИХ УМОВАХ

ЭВОЛЮЦИЯ МЕТОДОВ МАРКЕТИНГОВЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

EVOLUTION OF MARKETING RESEARCH METHODS IN MODERN CONDITIONS

Анотація. *У даній статті здійснено систематизацію та структурування сучасних методів маркетингових досліджень, які найчастіше використовуються для розробки, планування і здійснення успішної товарної та цінової політики підприємства, виведення інноваційного продукту на ринок, а також для контролю ризиків маркетингових рішень і оптимізації бізнес-управління в цілому.*

Вирішення поставлених у статті завдань було здійснено за допомогою таких загальнонаукових спеціальних методів дослідження: аналізу і синтезу, систематизації та узагальнення. В даній статті проаналізовано сучасні тренди зміни методології маркетингових досліджень, зокрема, вказується, що в сьогоднішніх умовах фокус маркетингових досліджень зміщується від дослідження продукту безпосередньо на його споживача. Зазначено, що саме ця тенденція на сьогодні відображається у використанні окрім стандартних методів маркетингових досліджень широкого застосування проекційних методів, застосування комплексних мікс-методик та обов'язкового широкого використання інформаційно-цифрових технології, методів онлайн досліджень, бенчмаркінгу, інструментів нейромаркетінгу тощо. Показано практичне значення одержаних результатів даної статті, яке полягає в тому, що у ній обґрунтовано тезу щодо неможливості результативного дослідження тенденцій розвитку споживчого ринку без зміни методології маркетингових досліджень з урахуванням поширеного використання інформаційно-цифрових технологій та глобалізації сучасної економіки. Основні положення даної статті можуть бути використані в навчальному процесі при вивченні методів маркетингових досліджень та практичній роботі по розробці їх проведенню.

Ключові слова: *маркетингові дослідження, фокус-група, метод «лабораторія комунікацій», глибинне інтерв'ю, проекційні методи, онлайн-панелі, онлайн спільноти, синдикативні спільноти, бенчмаркінг, нейромаркетінг.*

Аннотация. *В данной статье осуществлена систематизация и структурирование современных методов маркетинговых исследований, чаще всего используемых для разработки, планирования и осуществления успешной товарной и ценовой политики предприятия, вывода инновационного продукта на рынок, а также для контроля рисков маркетинговых решений и оптимизации бизнес-управления в целом.*

Решение поставленных в статье задач было осуществлено с помощью таких общенаучных специальных методов исследования: анализа и синтеза, систематизации и обобщения. В данной статье проанализированы современные тренды изменения методологии маркетинговых исследований, в частности, указывается, что в сегодняшних условиях фокус маркетинговых исследований смещается от исследования продукта непосредственно на его потребителя. Отмечено, что именно эта тенденция на сегодня отражается в использовании кроме стандартных методов маркетинговых исследований широкого применения проекционных методов, применения комплексных микс-методик и обязательного широкого использования информационно-цифровых технологий, методов онлайн исследований, бенчмаркинга, инструментов нейромаркетинга и т.п. Показано практическое значение полученных результатов данной статьи, которое заключается в том, что в ней обоснованно тезис о невозможности результативного исследования тенденций развития потребительского рынка без изменения методологии маркетинговых исследований с учетом распространенного использования информационно-цифровых технологий и глобализации современной экономики. Основные положения данной статьи могут быть использованы в учебном процессе при изучении методов маркетинговых исследований и практической работе по разработке их проведения.

Ключевые слова: *маркетинговые исследования, фокус-группа, метод «лаборатория коммуникаций», глубинное интервью, проекционные методы, онлайн-панели, онлайн сообщества, синдикативные сообщества, бенчмаркинг, нейромаркетинг.*

Summary. *The given article deals with systematization and structuring of modern methods of marketing researches, that are mostly used for development, planning and realization of successful commodity and price policy of enterprise, launching innovative products to the market, and controlling risks for marketing decisions and optimization of business-management as a whole.*

The decision of the tasks put in the article was carried out by means of such scientific special methods of research: analysis and synthesis, systematization and generalization. In the given article it is analyzed the modern trends of change for marketing research methodology, in particular, it is specified, that in today's terms the focus of marketing research is displaced from research of product directly on his consumer.

It is marked that nowadays exactly this tendency is represented in the use of (except the standard methods of marketing researches) project methods, application of complex methodologies of mix methods, informatively-digital technologies, methods of on-line researches, benchmarking, instruments of neuromarketing and others.

The practical value of this article lies in the thesis, that the effective research of market trends progress is impossible without the change of methodology of marketing researches, taking into account the widespread use of informatively-digital technologies and globalization of modern economy. The substantive provisions of this article can be used in an educational process at the study of methods of marketing researches and practical work on development to their realization.

Key words: *marketing researches, focus-group, method «laboratory of communications», deep interview, projection methods, online-panels, on-line association, syndicative association, benchmarking, neuromarketing.*

Постановка проблеми в загальному вигляді та зв'язок із найважливішими науковими чи практичними завданнями. Концепція маркетингу еволюційно розвивається і відображає процес зміни ринкового середовища. Основними передумовами розвитку сучасного маркетингу виступають зміни в технологіях (інформаційні, біологічні, когнітивні інновації, візуалізація, впровадження цифрових процесів), інтернаціоналізація та глобалізація бізнес-комунікацій, демографічні, політичні та економічні чинники. Нова стадія розвитку ринку — глобальне інтерактивне ринковий простір.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Певні теоретичні та практичні питання організації, визначення принципів, завдань та методології маркетингових досліджень розглядаються в працях вітчизняних і зарубіжних вчених, зокрема Д. Аакера [1], П. Беннета [2], Ф. Котлера [3], С. Криворучко [4], В. Липчука [5], Н. Малхотра [6], В. Полторака [7], М. Окландера, О. Яшкіна [6; 10], П. Орлова, Н. Лисиці [9], Т. Решетилової [8] та інших авторів. Вивчення й аналіз опублікованих із даної проблеми наукових робіт дозволяють зробити висновок про недостатнє вивчення еволюції методів маркетингових досліджень в умовах цифровізації і глобалізації сучасної економіки.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є систематизація та структуризація

сучасних методів маркетингових досліджень, що найчастіше використовуються для розробки та планування товарної та цінової політики, виведення продуктової інновації на ринок.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Під маркетинговими дослідженнями розуміється — це систематичне та об'єктивне виявлення, збір, аналіз, розповсюдження та використання інформації для підвищення ефективності ідентифікації та вирішення маркетингових проблем (можливостей) [5, с. 33]. Маркетингові дослідження — це функція, яка через інформацію пов'язує маркетологів з ринками, споживачами, конкурентами, з усіма елементами зовнішнього середовища маркетингу.

Мета маркетингових досліджень — створити інформаційно-аналітичну базу для прийняття маркетингових рішень і тим самим знизити рівень невизначеності, пов'язаної з ними.

Широкий спектр завдань в ході проведення маркетингових досліджень вдається вирішувати, в першу чергу, завдяки застосуванню досить великого арсеналу різних методологічних інструментів сучасної науки, що складаються із загальнонаукових та спеціально-наукових методів і прийомів, у тому числі й запозичених із інших галузей.

Ключовою тенденцією сьогодення є широке застосування, у всіх без винятку сферах людської діяльності, інформаційно-цифрових технологій, що знайшло своє відображення і в оновлені методів маркетингових досліджень. Тому варто визначити напрямки і сфери застосування інноваційних методів маркетингових досліджень (рис. 1).

Найчастіше, до кількісних досліджень відносяться аналіз даних офіційної статистики, опитувальні і медіаметрічні дані, оцінки за шкалами та інші види аналізу, що стосуються статистичних узагальнень наявних або спеціально зібраних фактів. Наприклад, Retail audit — це дослідження, що включає аналіз асортименту, цін, дистрибуції, рекламних матеріалів у роздрібних точках по досліджуваній товарній групі.

До якісних методів відносять способи збору й аналізу інформації, спрямовані на визначення загальної ситуації на ринку. Основу якісних методів дослідження становлять інтерв'ю з респондентами, які поділяються на індивідуальні та групові. Індивідуальні інтерв'ю будуються на взаєминах інтерв'юер — респондент. У групових інтерв'ю, які проводяться у формі фокус-групи або відкритої групової дискусії, респондентом виступають представники цільової аудиторії, що цікавить дослідника [8, с. 166].

Метод аналізу протоколу використовується в тих випадках, коли рішення респондентів щодо купівлі або розтягнуте в часі (наприклад, покупка нерухомості або автомобіля), або, навпаки, занадто швидкоплинно (товари, що належать до групи імпульсивної покупки, такі, як жувальна гумка). Даний метод дозволяє помістити респондента в певну ситуацію, що вимагає рішення, при він повинен словесно описати всі фактори, прийняті ним до уваги, і навести аргументи, якими він керувався при прийнятті рішення.

Проекційні методи дослідження (асоціативні, завершення ситуації, конструювання ситуації, експресивні, ранжування тощо) виявляють те, що не лежить на поверхні свідомості, звільняють респондента від шаблонних відповідей і стереотипів, допомагають досліднику розкрити його мотиви, переваги, цінності і ступінь задоволеності. Проекційні методи також полегшують комунікаційну складову під час дослідження [8, с. 168].

Міх-методики — змішані методи досліджень, що поєднують в собі переваги якісних і кількісних методів. Методики home-тести, hall-тести полягають в тестуванні індивідом або великої групи людей певного товару та / або його елементів (упаковка, рекламний ролик тощо) в спеціальному приміщенні і подальшій відповіді на питання (заповнення анкет), що стосуються даного товару.

Метод дослідження «лабораторія комунікацій» — це організація групових дискусій з метою розробки концепцій споживачами. Його використання сприяє здійсненню діяльності по розробці, впровадженню і пошуку найбільш успішних комунікаційних каналів для просування інноваційних продуктів.

Найчастіше, застосування інноваційних технологій в маркетингових дослідженнях характерно для посилення конкурентних позицій організацій на інноваційних ринках, розробки і здійснення успішних маркетингових і бізнес-програм, а також для контролю ризиків маркетингових рішень і оптимізації бізнес-управління в цілому.

Бенчмаркінг як метод маркетингових досліджень, через обмін інформацією, досвідом і навчання забезпечує взаємний розвиток потенціалів організацій і їх адаптацію, сприяючи тим самим розвитку партнерських відносин між ними. Застосовуючи бенчмаркінг в мережах, організації можуть досягти конкурентних переваг, кооперуючи свої кращі ресурси (матеріальні і нематеріальні), а не копіюючи продукти і технології. Це веде до ефективного використання ресурсів і зниження витрат, пов'язаних з пошуком інформації та партнерів [12, с. 33].

Одним з популярним напрямів інтернет-досліджень є онлайн панелі. Зазначимо, що онлайн дослідження можуть застосовуватися у двох випадках: 1) якщо цільова група складається виключно

з інтернет-користувачів; 2) частка користувачів Інтернет в цільовій групі достатньо висока (більше 50%) для екстраполяції результатів дослідження на всю генеральну сукупність [13, с. 88].

Основною причиною появи онлайн досліджень та зростання частки панельних онлайн опитувань є фактор економії. Причому важливими є всі аспекти цього фактору: економія часу, економія фінансових та людських ресурсів. Онлайн дослідження значно зменшує, насамперед, часовий інтервал, що є вкрай важливим при сучасному прискореному темпі життя, коли необхідно якнайшвидше відреагувати на потреби споживачів, або отримати оперативну інформацію для прийняття управлінських рішень. Жоден з традиційних методів опитування не може забезпечити такої швидкості збору інформації [6, с. 121].

Не менш важливою перевагою онлайн опитувань є фактор доступності до респондента. Нові форми комунікації з респондентом, з цікавим візуальними оформленням анкети (відео, зображення, анімація) стимулюють інтерес респондента до участі в опитуванні та надають йому відчуття психологічної свободи.

Новим напрямком панельних досліджень є онлайн спільноти. Головною відмінністю онлайн спільнот від онлайн панелей є те, що онлайн панелі залучаються лише на період дослідження, а онлайн спільноти заохочуються до спонтанної участі в дослідженні неперервно. Для маркетингових досліджень використовують проектні (до 100 учасників строком до 2 місяців), синдикативні (спільноти по конкретній тематиці) та постійні (більше 200 учасників, строком на багато місяців, років) онлайн спільноти [6, с. 124].

Зручним та популярним інструментом онлайн досліджень є засоби візуалізації. Найбільш поширеними є інструменти для перегляду відеофрагментів (universal video), для відстеження місць на зображенні, які привертають увагу (clickspot), для візуалізації сортування зображень (drag and drop), для виділення елементів зображення відповідно до того, наскільки цей елемент сподобався респонденту

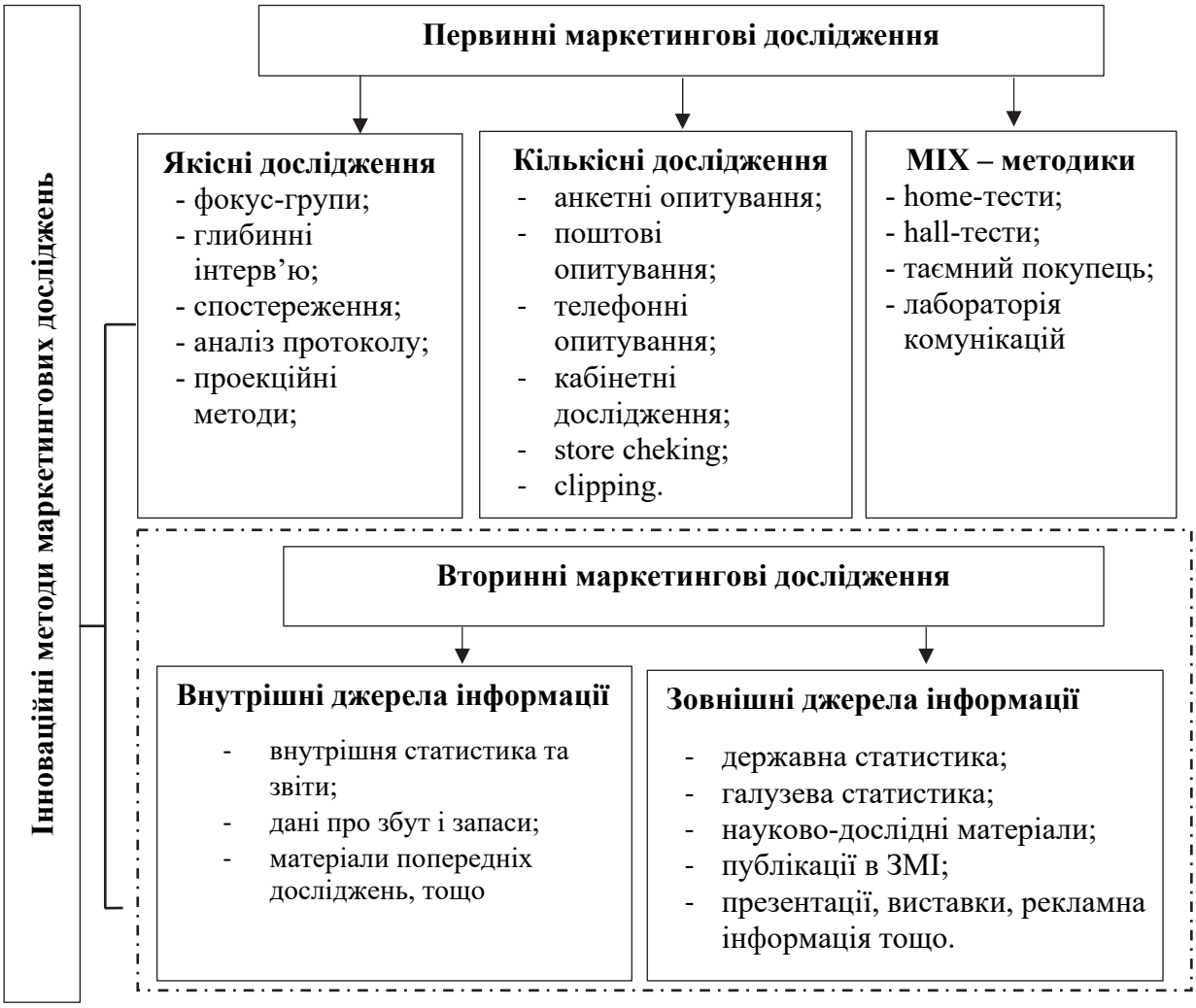


Рис. 1. Класифікація інноваційних методів маркетингових досліджень

Джерело: складено автором

(highligter), симулятор магазинної полиці тощо. Останнім трендом є комбінація онлайн опитувань з технометричним підходом. Ці технології використовують, наприклад, у лічильниках фіксації контакту респондента з рекламним повідомленням. Є певні методики оцінки ефективності реклами AdOpinion Racall компанії Factum Group та методика аналізу профіля споживача бренда в соціальних мережах Social Media Portrait, за якими крім відповідей респондентів фіксується інформація фактуарного характеру, що дозволяє порівнювати, наприклад, реальну поведінку і ту, яка декларується [6, с. 126].

Ще одним новим напрямком в області цифрових технологій є дослідження досвіду користувача — User experience. Сьогодні споживач стикається з численними гаджетами, починаючи від комп'ютера і мобільного телефону і закінчуючи пральною машиною. Головною вимогою споживача стає функціональність і зручність користування приладом. User experience — це якісне дослідження, в ході якого респондент користується тим чи іншим гаджетом, а дослідники технічно фіксують його поведінку, спостерігають за його діями і опитують його.

Для маркетингових досліджень зростання важливості клієнтського досвіду для компаній збільшує інтенсивність досліджень споживача його оцінок, вивчення відносин і емоцій. Так стають дедалі популярнішими тестування користування сайтів, тестування упаковок, реклами, побудова карт подорожі клієнтів тощо.

Як свідчить практика, зібрана за допомогою стандартних маркетингових і соціологічних методів інформація дуже часто виявляється недостовірною, тому що на відповіді респондентів впливають такі фактори, як: свідомий самоконтроль респондента; бажання давати відповіді, які отримають позитивну соціальну оцінку; вплив групи або обстановки; свідома брехня респондента; наявність підсвідомих процесів, які не є усвідомлені респондентом [14].

Нейрофізіологічні реакції ж практично неможливо свідомо контролювати, проте їх необхідно реєструвати безпосередньо в момент контакту респондента з необхідним для дослідника стимулом. За допомогою нейромаркетингових досліджень можна отримати достовірні дані про те, які емоції відчувають респонденти при контакті зі стимулом.

Нейромаркетинг вивчає поведінку споживачів (мислення, пізнання, пам'ять, емоційні реакції і т. ін.). Основним його завданням є прогноз вибору споживачів. Дані дослідження дозволяють зареєструвати безпосередню (більш «об'єктивну»), а не раціональну реакцію на товар або рекламу — об'єктивно оцінити суб'єктивну реакцію споживача [15, с. 438].

Одним з таких видів дослідження є тестування вживання продукту, яке фокусується на взаємодії між споживачем і продуктом. При тестуванні потенційний споживач взаємодіє з продуктом або прототипом продукту в ретельно контрольованих умовах, тобто тестування дозволяє перевірити, чи правильна представлена замовником ментальна модель взаємодії споживача з його продуктом. Це забезпечується наглядом за тим, як споживач пробує використовувати продукт.

Унікальність даного методу полягає в тому, що, на відміну від традиційних технік маркетингових досліджень, тут досліджується взаємодія споживача з продуктом. В інших техніках зазвичай вивчається спогад про взаємодію з продуктом або кількість, частота згод з твердженнями про продукт. У моделюванні вибору і контрольованих експериментах покупці роблять вибори, які потім аналізуються. Цей метод є результативним для тестування нового, складного продукту, а також допомагає усунути помилки дизайну продукту.

Зазначимо, що стратегічні напрямки розвитку нейромаркетингових досліджень є технологізація та об'єктивізація процесу збору інформації. Це не тільки вивчення сприйняття рекламних образів, але й дослідження в рамках дегустації продуктів, дизайну їх самих та упаковок, дослідження цінової чутливості та механізму мотивації при виборі того або іншого продукту, дослідження сприйняття кінофільмів, відеоігор тощо [15, с. 440].

Висновки із зазначених проблем і перспективи подальших досліджень у поданому напрямі. Традиційні методи маркетингових досліджень, такі як фокус-групи, глибинні інтерв'ю або опитування, прийняті для вимірювання реакції на комунікації, доповнюються методами, які прийшли з цифрових технологій, антропології та неврології. Широке використання інформаційних технологій в маркетингових дослідженнях дозволяє ефективно збирати й аналізувати великі бази даних. Застосування нейроінструментів забезпечує набагато глибший погляд на підсвідому відповідь на маркетингові стимули і повідомлення. Замість орієнтації на маси, онлайн сегментація дозволяє компаніям розділити свою існуючу і потенційну клієнтську базу на сегменти, що дозволяють їм орієнтуватися на конкретні потреби, поведінку і думки. Персоналізація дає клієнтам відчуття ідентичності і дозволяє найкращим чином враховувати відмінності між людьми.

Перспективним напрямом подальших розробок уважаємо обґрунтування методичних підходів до оцінювання ефективності маркетингових досліджень на основі визначення доцільності та результативності прийнятих управлінських рішень.

Література

1. Aaker D. A. Marketing Research, 8th edition / D. A. Aaker, D. George. New York: John Wiley & Sons, 2003. 800 p.

2. Bennett Peter P. Glossary of Marketing Terms / Peter P. Bennett. Chicago, American Marketing Association, 1990. 258 p.

3. Котлер Ф. Основы маркетинга. Краткий курс. Классический учебник / Ф. Котлер. Москва: Вильямс, 2008. 641 с.

4. Криворучко С. П. Теоретичні основи та практичне застосування маркетингових досліджень у ході планування ефективної виробничої діяльності підприємства: монографія / С. П. Криворучко. Дніпропетровськ: Наука і освіта, 2010. 233 с.

5. Маркетинг: навчальний посібник / Липчук, В., Дудяк Р. Бугіль С., Янишин Я.; за заг. ред. В. В. Липчука; М-во освіти і науки, молоді та спорту України. Л.: Магнолія-2006, 2012. 455 с.

6. Малхотра Н. К. Маркетинговые исследования. Практическое руководство, 3-е издание: Пер. с англ. М.: Издательский дом «Вильямс», 2002. 960 с.

7. Окландер М. А. Тенденції маркетингових досліджень: онлайн панелі та онлайн спільноти / М. А. Окландер, Т. О. Окландер, О. І. Яшкіна // Маркетинг і менеджмент інновацій. 2018. № 1. С. 118–129.

8. Полторак В. Маркетингові дослідження / В. Полторак. Київ: Центр навчальної літератури, 2009. 373 с.

9. Решетилова Т. Б. Маркетинговые исследования: Учебник /Т.Б. Решетилова, С. М. Довгань; МОН Украины, Днепропетровск: НГУ, 2015–364 с.

10. Сучасний маркетинг: аналіз та перспективи розвитку: монографія / П. А. Орлов, Н. М. Лисиця, Г. О. Холодний та ін. Харків: Вид. ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2015. 220 с.

11. Яшкіна О. І. Маркетингові дослідження інновацій в машинобудуванні: [монографія] / О. І. Яшкіна. Луганськ: Видавництво «Ноулідж», 2013. 290 с.

12. Лунева Е. А. Современные маркетинговые технологии: учеб. пособие / Е. А. Лунева. Омск: Изд-во ОмГТУ, 2017. 114 с.

13. Роздольская И. В. Динамичность и инновационность маркетинговых исследований: современные тренды и методы / И. В. Роздольская, Ю В. Кузьминова // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. 2015. № 2. С. 29–36.

14. Суворова С. Г. Розвиток маркетингових інтернет-досліджень в умовах поширення електронної комерції / С. Г. Суворова // Вісник Східноєвропейського університету економіки і менеджменту. 2012. № 1(11). С. 81–89.

15. Нейромаркетинг. URL: http://marketopedia.ru./107-nejromarketing.html

16. Гугул О. Я. Нейромаркетинг як інструмент дослідження поведінки споживачів у системі маркетингових інновацій підприємства / О. Я. Гугул, Д. М. Зінчук // Бізнес-Інформ. 2014. № 4. С. 437–440.

References

1. Aaker, D. A. & George, D. (2003). Marketing Research, 8th edition. New York: John Wiley& Sons [in English].

2. Bennett, Peter P. (1990). Glossary of Marketing Terms. Chicago: American Marketing Association [in English].

3. Kotler, F. (2008). Osnovy marketinga. Kratkij kurs // Klassicheskij uchebnik [Basics of marketing. Short course. Classic tutorial]. Moskva: Vil'jams [in Russian].

4. Krivoruchko, S. P. (2010). Teoretichni osnovi ta praktichne zastosuvannya marketingovih doslidzhen u hodi planuvannya efektivnoyi virobnichoyi diyalnosti pidpriemstva [Theoretical bases and practical application of marketing researches in the course of planning of effective production activity of the enterprise]. Dnipropetrovsk: Nauka i osvita [in Ukrainian].

5. Marketyngh: navchaljnyj posibnyk / Lypchuk, V., Dudjak R. Bughilj S., Janyshyn Ja.; za zagh. red. V. V. Lypchuka; M-vo osvity i nauky, molodi ta sportu Ukrajiny. L.: Maghnolija-2006, 2012. 455 s. [in Ukrainian].

6. Malkhotra N. K. Marketynghovыe yssledovanyja. Praktycheskoe rukovodstvo, 3-e yzdanye.: Per. s anghl. M.: Yzdateljskyj dom «Vyljjams», 2002. 960 s. [in Russian].

7. Oklander M. A., Oklander T. O., Yashkina O. I. (2018) Tendentsii marketynhovykh doslidzhen: onlain paneli ta onlain spilnoty [Marketing Research Trends: Online Panels and Online Communities] // Marketynh i menedzhment innovatsii — Marketing and Innovation Management. No 1. PP. 118–129 [in Ukrainian].

8. Poltorak, V. (2009). Marketingovi doslidzhennya [Marketing researches]. Kyiv: Tsentr navchalnoyi literature [in Ukrainian].

9. Reshetilova, T. B. & Dovgan', S. M (2015) Marketingovye issledovaniya [Marketing Research]. Dnepropetrovsk: NGU [in Russian].

10. Orlov, P. A., Lysytsia, N. M., Kholodnyi, H. O. (2015) Suchasnyi marketynh: analiz ta perspektyvy rozvytku [Modern marketing: analysis and prospects]. Kharkiv: Vyd. KhNEU im. S. Kuznetsia [in Ukrainian].

11. Yashkina, O. I. (2013) Marketynhovi doslidzhennia innovatsii v mashynobuduvanni [Marketing research of innovations in mechanical engineering]. Luhansk: Vydavnytstvo «Noulidzh» [in Ukrainian].

12. Luneva, E. A. (2017) Sovremennye marketingovye tekhnologii [Modern marketing technology]. Omsk: Izd-vo OmGTU [in Russian].

13. Rozdol'skaya, I. V., & Kuz'minova, Yu. V. (2015) Dinamichnost' i innovacionnost' marketingovyh issledovanij: sovremennye trendy i metody [Dynamics and Innovation of Marketing Research: Current Trends and Methods]. Vestnik Belgorodskogo universiteta kooperacii, ekonomiki i prava — Bulletin of the Belgorod University of Cooperation, Economics and Law. No 2. PP. 29–36 [in Russian].

14. Suvorova, S. H. (2012) Rozvytok marketynhovykh internet-doslidzhen v umovakh poshyrennia elektronnoi komertsii [Development of Internet marketing research in the conditions of spread of e-commerce] Visnyk Skhidnoievropeiskoho universytetu ekonomiky i menedzhmentu — Bulletin of the Eastern European University of Economics and Management. No 1(11). PP. 81–89 [in Ukrainian].

15. Neiromarketynh [Neuromarketing]. MO. http://marketopedia.ru./107-nejromarketing.html. URL: http://marketopedia.ru./107-nejromarketing.html. (accessed 5 December 2019) [in Ukrainian].

16. Huhul, O. Ya. & Zinchuk, D. M. (2014) Neiromarketynh yak instrument doslidzhennia povedinky spozhyvachiv u systemi marketynhovykh innovatsii pidpryiemstva [Neuromarketing as a tool for studying consumer behavior in the enterprise marketing innovation system] // Biznes-Inform — Business Inform. No 4. PP. 437–440 [in Ukrainian].

УДК 339.138

Зінорук Лідія Володимирівна
аспірант кафедри бізнес-економіки та туризму
Київського національного університету технологій та дизайну
Зинорук Лидия Владимировна
аспирант кафедры бизнес-экономики и туризма
Киевского национального университета технологий и дизайна
Zinoruk Lidia
Postgraduate Student of the
Kyiv National University of Technology and Design
ORCID: 0000-0001-5669-3158

DOI: 10.25313/2520-2294-2020-6-6107

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ТА ФАКТОРИ ВПЛИВУ НА ФОРМУВАННЯ БРЕНДИНГУ

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ И ФАКТОРЫ ВЛИЯНИЯ НА ФОРМИРОВАНИЕ БРЕНДИНГА

MODERN TRENDS AND FACTORS OF INFLUENCE ON BRANDING FORMATION

Анотація. *На сьогодні підприємства України підпадають під вплив глобалізаційних процесів бізнесу, які впливають на економічну поведінку суб'єктів маркетингового середовища. Проте більша частка підприємств України здійснюють брендингові стратегії без бренд-менеджменту. Щоб зменшити негативні ризики цього явища необхідно, користуючись досвідом іноземних компаній, зростити висококваліфікованих кадрів та реорганізувати підхід управління підприємством. Брендинг являється однією із найважливіших складових маркетингу, а також створення й просування торгових марок для формування довгострокової переваги. За допомогою маркетингових і рекламних технологій брендинг бореться не просто за споживача, а за його емоції, за його прихильність до товару, за його душу й лояльність. Завдяки правильному брендингу, споживач, в остаточному підсумку, вибере саме конкретний товар з маси аналогічних.*

У роботі розглянуті основні тенденції та фактори впливу на прикладі легкої промисловості України. Досліджено стан підприємств легкої промисловості України. Проаналізовано сучасні тенденції формування брендингу на вітчизняних підприємствах та необхідність створення бренду на виробничих підприємствах. Під час дослідження було виявлено основні фактори впливу на формування брендингу на вітчизняних підприємствах легкої промисловості України. Результатом статті було запропоновано алгоритм розробки та розвитку сильного бренду.

Ключові слова: *фактори впливу, брендинг, формування брендингу, тенденції.*

Аннотация. *На сегодня предприятия Украины подпадают под влияние глобализационных процессов бизнеса, влияющих на экономическое поведение субъектов маркетинговой среды. Однако большая часть предприятий Украины осуществляют брендинговое стратегии без бренд-менеджмента. Чтобы уменьшить негативные риски этого явления необходимо, пользуясь опытом иностранных компаний, вырастить высококвалифицированных кадров и реорганизовать подход управления предприятием. Брендинг является одной из важнейших составляющих маркетинга, а также создание и продвижение торговых марок для формирования долгосрочного предпочтения. С помощью маркетинговых и рекламных технологий брендинг борется не просто за потребителя, а за его эмоции, за его приверженность к товару, за его душу и лояльность. Благодаря правильному брендинга, потребитель, в конечном итоге, выберет именно конкретный товар из массы аналогичных.*

В работе рассмотрены основные тенденции и факторы влияния на примере легкой промышленности Украины. Исследовано состояние предприятий легкой промышленности Украины. Проанализированы современные тенденции

формирования брендинга на отечественных предприятиях и необходимость создания бренда на производственных предприятиях. В ходе исследования было выявлено основные факторы влияния на формирование брендинга на отечественных предприятиях легкой промышленности Украины. Результатом статьи было предложен алгоритм разработки и развития сильного бренда.

Ключевые слова: *факторы влияния, брендинг, формирования брендинга, тенденции.*

Summary. *Modern Ukrainian enterprises operate in the conditions of dynamic market development and fierce competition between companies. The Ukrainian market is very diverse in trademarks in all sectors without exception. However, it is less than 3% that can be used as usual. The company deals with the brand very much as an advertising move. The relevance of the topic is substantiated by the use of branding in domestic enterprises with the creation and promotion of competitive goods in the international market.*

Ukrainian enterprises in the conditions of European integration have gained access to new markets, but in conditions of rapid transition to market relations, manufacturers do not have time to adapt their product to market criteria. Improper brand positioning leads to lower sales, and subsequently to the disappearance of the product from the market. The process of branding is influenced by internal and external factors. The need to create a brand is motivated by the achievement of this product – the highest possible search and the private market. Realize this goal, possibly to get the higher output that the market always needs. At the same time, the principles governing and managing the brands require that they exist and that they hold a leading position in the market. Branding is one of the most important components of marketing, as well as the creation and promotion of brands to form a long-term advantage. With the help of marketing and advertising technologies, branding fights not just for the consumer, but for his emotions, for his commitment to the product, for his soul and loyalty. Thanks to the right branding, the consumer will ultimately choose a specific product from a mass of similar ones.

To date, Ukrainian enterprises are affected by globalization of business processes that affect the economic behavior of marketing entities. However, a large proportion of Ukrainian enterprises implement branding strategies without brand management. In order to reduce the negative risks of this phenomenon, it is necessary, using the experience of foreign companies, to increase highly qualified personnel and to reorganize the approach of enterprise management.

The main tendencies and factors of influence on the example of light industry of Ukraine are considered in the work. The state of light industry enterprises of Ukraine is investigated. The modern trends of branding formation at domestic enterprises and the necessity of creating a brand at manufacturing enterprises are analyzed. The study revealed the main factors influencing the formation of branding in domestic enterprises of light industry in Ukraine. The result of the article was to propose an algorithm for developing and developing a strong brand.

Key words: *influence factors, branding, branding, trends.*

Вступ. В умовах ринкової економіки, коли темпи в бізнесі набирають прискорення, а бренди активно множаться, частку торгівельних марок вирішують клієнти, а не компанії. Епоха надлишку пропозицій зробила більшість товарів та послуг «невидимими». Надлишок схожих аналогів спонукає клієнтів шукати хоч якісь орієнтири, що допоможуть виокремити флагмана. Споживачі можуть мати улюблений продукт, але складно уявити, що він матиме улюблену торгову марку. В боротьбі серед торгових марок лідируючи позиції тримають ті, які можуть викликати не просто цікавість клієнта до продукту, а і викликати певні емоції. У світі створюються мільйони торгових марок, які кожний день боряться за нашу увагу і гроші. Однак лише одиницям вдається вирізнитись з-поміж інших та завоювати прихильність споживачів. Саме тому на ринку з'являється нове поняття «бренд». З появою даної категорії розгорнулась справжня «війна брендів», перемога в якій дістається не кожній компанії, оскільки завжди знайдеться той товар чи послуга, яка, чомусь буде подобатися більше. Мета товару- задовольнити потребу, а ціль бренду наділити його емоціями і асоціаціями, при зіткненні з якими споживач отримує дещо більше. Бренд — це товар, який абсолютно інакший з-поміж аналогічних, що дає можливість власнику утвердити власну цінність за рахунок догоджання клієнтам. Наявність бренду в компанії — це інструмент, який здатен «вирізати більшу частку ринку» та закріпити конкурентні переваги підприємства на ньому.

Сучасний світ характеризується дуже сильним рівнем конкуренції. Особливо сильно він почав зростати з виходом на світовий ринок китайських виробників. З цієї причини перехід клієнтів між виробниками трапляється дуже часто. В такому випадку підвищення лояльності клієнтів — це єдиний спосіб врятувати компанію. Товар або послугу з сильним брендом можна продати дорожче, ніж зі слабким брендом або взагалі без бренду. Іноді сильний бренд — це взагалі єдина можливість продати товар.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Над питаннями дослідження брендингу займаються вітчизняні та іноземні науковці. Відомі фахівці в області бренд-менеджменту Девід Аакер і Ерік Йохімштайлер запропонували нову концепцію створення бренду — бренд-лідерство, головною ідеєю якої є твердження лідируючої ролі брендингу в діяльності сучасної компанії [1, с. 45]. Д. Аакер розглядає ідентичність бренду як унікальний набір асоціацій брендів, який стратег бренду прагне створити або підтримувати [2, с. 440].

М. Ньюмеєр досліджував розробку програм для стимулювання стратегічних інновацій та створенням харизматичних брендів [3].

У роботах О. В. Кендюхова та Д. С. Файвішенко проілюстровано результати дослідження ефективності управління торговельними марками і на їхній основі розроблено стратегії та програми розвитку бренду [4, с. 131–137].

Над аспектами розвитку брендингу працювали такі науковці, як Д. Траут, С. Рівкін, В. В. Герасименко, М. Гоб, М. Яненко, А. Антонюк, К. Постернікова, В. Перція [5, с. 288] та інші. В. Пустотин аналізував поняття «бренд» та «бренд-стратегії» та розробив покроковий алгоритм створення брендингу на українському ринку [6].

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета статті полягає у виявленні сучасні тенденції та фактори впливу на процес формування брендингу на українських підприємствах, а також дослідити особливості створення брендингу на виробничих підприємствах.

Виклад основного матеріалу. Виникнення брендингу спричинено появою великої кількості товарів-аналогів на ринку. Науково-технічний прогрес здійснив великий вплив на суспільство. Сучасні споживачі не завжди здатні зрозуміти всі характеристики виробу, що купляють. Тут на допомогу споживачу приходить нова категорія «бренд», який виділяє з усіх характеристик товару ті, які важливі для споживача, й полегшують розуміння товару. Саме дане поняття, як «бренд» спрощує вибір. Споживач обирає таку віртуальну перевагу, яка зробила би його краще, красивіше, щасливіше у співставленні до того, хто не споживає даний товар. Тобто споживаючи «ідейний» товар, споживач має можливість приєднатися до нього і стати вище як у власних очах, так і в очах громадськості.

В фундаменті створення бренду на підприємстві лежить ідейний задум радикальної інакшості, тобто унікальності і неповторності. Одним з світових прикладів є бренд Chanel, який ввів в моду безліч речей, які ми сьогодні вважаємо цілком буденними. До таких речей належать кишені, які раніше в жіночому одязі просто відсутні, і сумки з довгими ручками [7]. Перевтілення торгової марки в бренд здійсниться в то момент, коли об'єктивне сприйняття цінностей продукту й торгової марки заміняться сформованою думкою до них. Споживач сформує емоції, оцінить якість, надійність, безпеку, дизайн та назву.

Рекордна кількість створення вітчизняних брендів одягу припала на 2013–2015 роки. Всеохоплююча хвиля патріотизму не могла оминути індустрію моди. Врешті-решт, цікаві ідеї були завжди, просто тепер під впливом руху «купуй українське» та «споживай грамотно» вони почали втілюватися. Українські дизайнери створюючи патріотичні колекції, відкрили для себе нові формати бізнесу і європейський ринок. Крім того, епоха сучасних технологій теж допомогла брендам поступово використовувати різноманітні рекламні носії для пошуку європейських напрямків збуту продукції в результаті яких збільшився прибуток підприємств за короткі терміни (Рис. 1).

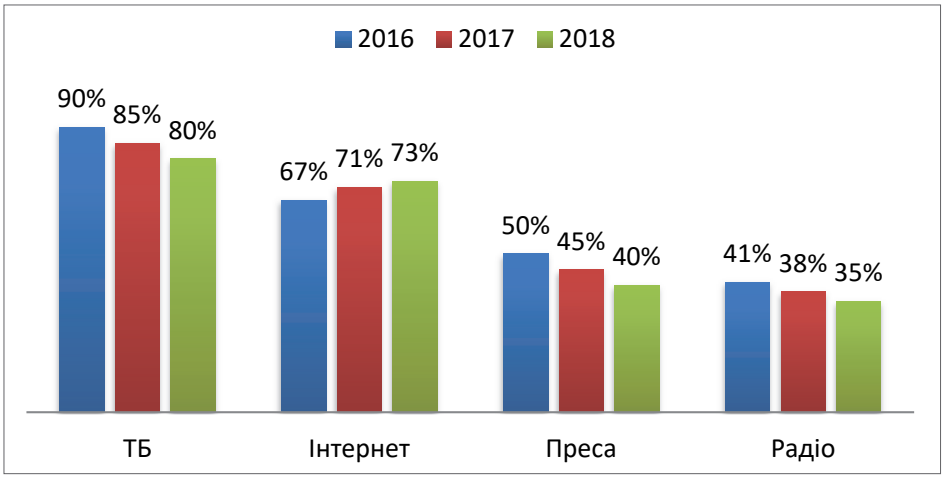


Рис. 1. Основні медіа носії, які використовують бренди для представлення своєї продукції

На відміну від традиційних медіа, інтернет — єдине медіа, у якого зростає популярність серед населення. У 2018 році його охоплення зріс до 73% або 23 млн. користувачів в місяць.

Найцікавішу для брендів аудиторію в діапазоні від 18 до 40 років набагато легше знайти в Інтернеті, ніж охопити за допомогою ТВ. Ця аудиторія в середньому проводить в мережі в місяць на 16 годин більше, ніж за переглядом телевізора. І навіть під час перегляду телепрограм половина Інтернет користувачів паралельно відволікають на свої цифрові гаджети. 9 з 10 українців у віці від 12 до 35 років використовують інтернет. При цьому найбільший приріст показує аудиторія 45+. Вона виросла на 80% за останні 6 років (Рис. 2).

На сьогодні багато вітчизняних підприємців ще «бояться» брендингу, оскільки відносять його до маркетингових комунікації, а ті відповідно відносяться до числа швидкодіючих, у той час як брендинг — процес повільний. Швидкі комунікації направлені на створення такого месенжеру, щоб викликати швидку відповідь, з метою, щоб повернути витрачені гроші. Бренд звертається безпосередньо до характеру людини, його психологічної сутності. Ви не можете змусити людину довіритися йому. Єдиний спосіб завоювати довіру — демонстрація правдивості месенджерів у ситуаціях, яким споживач довіряє. На це потрібен час.

Успіх бренда залежить від факторів: розуміння потреб споживачів, правильне позиціонування на ринку, цінність ТМ для споживачів тощо. Характерною ознакою успішних брендів є те, що всі найважливіші фактори враховуються як при їх створенні, так і в кампаніях із їх просування [9]. Для розробки дійсно влучного курсу та його рекламного гасла необхідно обрати лише одну позицію. Оскільки, конкуренція на ринку зростає, компаніям все більше стає важливим відрізнятися одна від одної, в тому числі і візуально. Переможцями є ті, хто проявляє далекоглядність та спритність, хто усвідомлює, що брендинг — це інвестиція, а не витрата.

Досліджуючи теоретичні засади формування брендів вітчизняних підприємств легкої промисловості, варто звернути увагу на особливості та умови, у яких знаходяться та в яких вони змушені створювати або вдосконалювати стратегію формування бренду. Підприємства легкої промисловості України є потужним багатогалузевим виробництвом товарів народного споживання орієнтованих на кінцевого споживача. Виробничі потужності підприємств дозволяють виробляти широкий спектр товарів, які спроможні задовільнити весь попит на внутрішньому ринку. Тенденція останніх п'яти років показує, що легка промисловість України зазнала труднощів, про це свідчать показники її діяльності. Попри нестабільність розвитку спостерігається позитивна динаміка росту прибутків підприємств даної галуззі. Так, минулого року обсяг виробництва товарів української легкої промисловості зріс на 6% (а першому місці — одяг). Його частка в товарній структурі експорту зросла на 10% [10].

На формування брендингу впливають ряд чинників, які поділяються на зовнішні (екзогенні) і внутрішні (ендогенні). Екзогенні фактори структуровані наступним чином: різноманітність ринку (розвиток брендів на відповідних ринках), рух(швидкість змін на відповідних сегментах ринку), складність (вплив факторів від яких залежить формування бренду), конкуренція (особливе ставлення зовнішнього середовища до появи нового бренду), сумнів (наявність відповідної інформації у бренд-менеджера і визначеності в ній), наявність «тіньового ринку». Також до зовнішнього середовища відносять: політичні, економічні, соціально-демографічні, науково-технічні, соціокультурні чинники, стан економіки, законодавство, тощо. Зовнішні фактори впливають, у першу

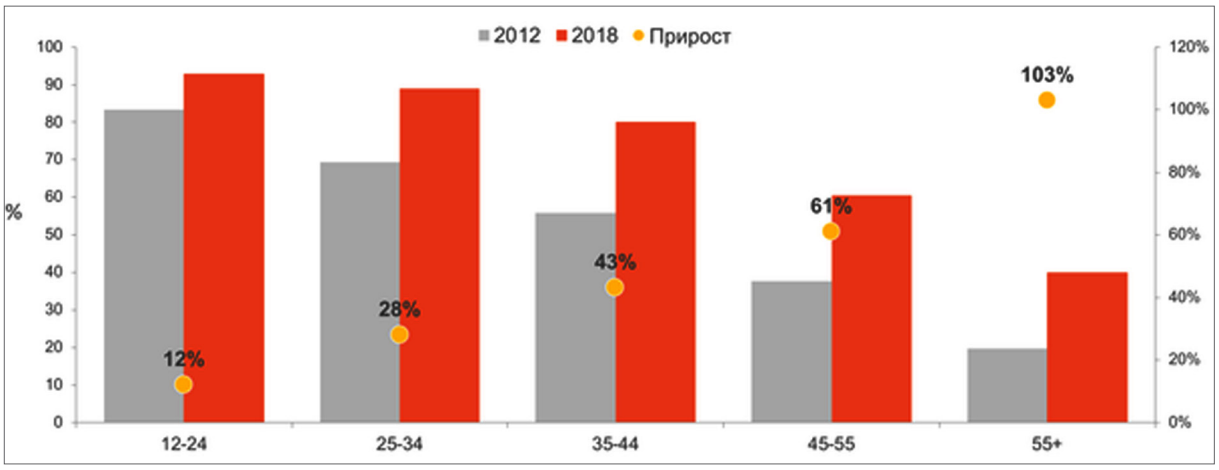


Рис. 2. Пенетрація Інтернету серед вікових груп [8]

чергу, за допомогою демографічних і соціальних змін, а також через фінансово-економічні умови. . Вплив зовнішніх чинників вагомий, оскільки він формує русло подальшого руху підприємства на ринку. Вдало вибрана стратегія підприємства дозволяє адаптуватися до жорстоких умов зовнішнього середовища за мінімальні терміни з мінімальними витратами.

Внутрішні фактори — це фактори, що формуються в мікрокліматі підприємства та впливають безпосередньо на нього. Серед вагомих варто відзначити: стан попиту, пропозиції й поширення, зростання ролі сегментації ринку, вплив дій конкурентних брендів. зростання ролі засобів масової інформації й зв'язків із громадськістю (паблик рілейшнз) у просуванні, рекламі й реалізації бренду; зростання ролі якісних кадрів (збільшення чисельності працівників, розвитку професійно-кваліфікованої структури і т.д.).

Для цього охарактеризуємо основні фактори, що впливають на стратегію формування бренду (рис. 3).

– Стан попиту і пропозиції на ринку є ключовим фактором впливу, оскільки за допомогою нього підприємство може знайти відповідь на ряд запитань: що пропонує цей бренд?, хто його цільова аудиторія? Як його просувати на ринок? Чим він відрізняється від інших? Зменшення попиту на продукцію легкої промисловості вітчизняного виробника зумовлено насамперед завищеними цінами на виробництво самого товару (у зв'язку з підвищенням цін на сировину та енергоносії), що створило значну різницю між цінами на товари та купівельною спроможністю населення, а також суттєвою часткою імпортних товарів, які ввозяться контрабандою.
– Вдалі рекламні лозунги та PR дадуть змогу правильно презентувати бренд та донести цінність його до цільової аудиторі. Підприємства почали практикувати досвід світових практиків, а саме тенденцію представлення простоти стилю. Споживачам нового покоління не обов'язково робити щось неперевершене, потрібно створювати просте і затребуване. Якщо раніше для продажу одягу потрібно було йти в ТЦ, то тепер презентувати себе можна на спеціалізованих платформах або створивши свій сайт.

Аналіз конкурентного середовища дозволяє ілюструвати ситуацію конкурентів, їхні сильні та слабкі сторони. Детальний аналіз дозоляє виявити вільні ринкові «ніші», які можна використати для представлення товару, а згодом і захоплення певної частки ринку. За даними Укрлегпрому, легальний імпорт товарів легкої промисловості щорічно перевищує вітчизняне виробництво. Ринок легкої промисловості подрібнений і майже всі підприємства легкої промисловості зосередженні у приватній власності, державі належить лише 1%. На внутрішньому ринку виробництво товарів легкої промисловості товарів займає 58% — це імпорт, 20,8% — контрабанда або тіньовий бізнес, власне виробництво складає 14,7% і секонд-хенд — 6,5% (Рис. 4) [11].

Найбільшими імпортерами легкої промисловості в Україну є Китай (27,4%), Польща (10,2%), Туреччина (9,2%), Німеччина (8,2%) та Італія (7,1%). (Рис. 5) [12].

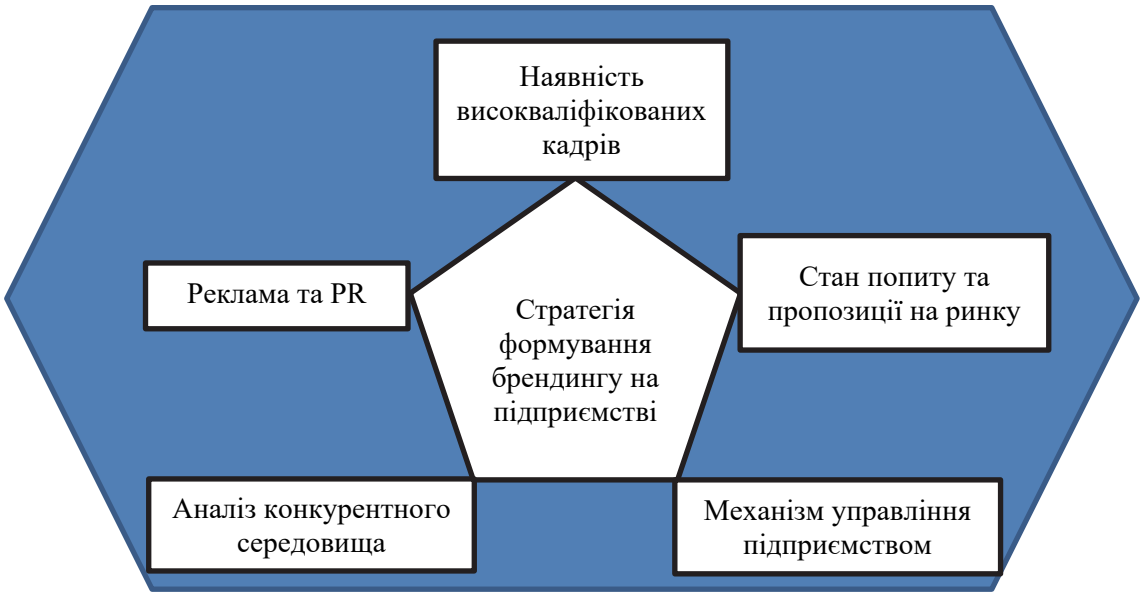


Рис. 3. Внутрішні фактори впливу на формування бренду

Джерело: розроблено автором

Рис. 4. Виробництво ТЛП на внутрішньому ринку

Рис. 5. Основні країни-імпортери

– Наявність кваліфікованих кадрів необхідна для проведення якісного аналізу та правильного позиціонування на ринку. Аналіз і оцінювання результатів реалізації бренду супроводжується виконанням відповідних дій, а саме: порівняння прогнозованих та досягнутих результатів, знаходження позитивних і негативних явищ в організації, забезпечення та контроль запланованих заходів, підведення підсумків для подальшої діяльності. Досвідченні та грамотні фахівці за короткі терміни можуть розробити стратегію просування на ринок того чи іншого бренду, мінімізуючи витрати для досягнення максимальних прибутків. На ринку спостерігається нестача кваліфікаційних кадрів в даній сфері, оскільки індустрія брендингу відносно є молодою в нашій країні. Більшість власників підприємств сприймають брендинг як стратегічний крок, а не як управлінське рішення.
– Ефективний механізм управління підприємством мотивує персонал для досягнення загальної цілі підприємства. Керівництво повинно зацікавити персонал так, щоб досягнути основну ціль за мінімальний відрізок часу.

У процесі споживання певного товару підвищується власна і соціальна значимість споживача. При просуванні такого «ідейного» продукту можна робити акценти на його проміжних і додаткових факторах споживання (смак, колір, форма, корисність для здоров'я і т.п.), але все одно маркетингова комунікаційна політика скерована на підвищення статусу споживача. Бренд, близький покупцю, надзвичайно полегшить йому проблему вибору, створить йому почуття комфорту [12, с. 207].

Українські підприємства в умовах ринкової економіки потребують перегляду своєї цілі на ринку. Виробники повинні слідкувати за тенденціями на ринку і випереджувати їх на декілька кроків. Завдання лідера — визначити і сформувати ілюстративне бачення, яке добре запам'ятовується і надихає. Таке бачення забезпечує курс розвитку, ніж дотримання вимог.

Подальше формування брендингу на підприємстві потребує не лише рекламних затрат, а і кваліфікованих кадрів.

Важливо підвищити рівень маркетингового мислення і надихнути працівників на створення успішного бренда компанії.

Останнім часом в Україні є переймають практики світового досвіду, набутого в процесі створення і розвитку брендів, оскільки вже діяльність більшості глобальних брендів, значною мірою визначають середовище формування та розвитку українських брендів [13, с. 37].Вони спонукають наших виробників відповідально підходити до виробництва якісних, конкурентоспроможних товарів і послуг, які мають можливість поборотися за прихильність споживачів. Вітчизняним компаніям складно просувати свої бренди, оскільки значна частка ринку належить світовим брендам, які вдало тримають свої позиції на національному ринку вітчизняних товаровиробників.

Висновок. Основою фундаменту створення бренду лежить ідейний задум радикальної інакшості, тобто унікальності і неповторності. Перевтілення торгової марки в бренд здійсниться в то момент, коли об'єктивне сприйняття цінностей продукту й торгової марки заміняться сформованою думкою до них. Споживач сформує емоції, оцінить якість, надійність, безпеку, дизайн та назву.

Для правильного «подання» бренду цільовій аудиторії необхідно розробити ефективний алгоритм управління ним.

Успіх бренда залежить від факторів: розуміння потреб споживачів, правильне позиціонування на ринку, цінність ТМ для споживачів тощо. Характерною ознакою успішних брендів є те, що всі найважливіші фактори враховуються як при їх створенні, так і в кампаніях із їх просування.

Згідно аналізу ситуації брендингу в Україні варто виділити основі заходи розробки і розвитку успішного бренду:

– визначення фундаментальної причини існування підприємства — його цілі на ринку;
– мати чітке уявлення напряму діяльності;
– постійний моніторинг лояльності споживачів;
– унікальна торгівельна пропозиція;
– знати своїх конкурентів на ринку, а особливо їх слабкі місця;
– обмеження цільової аудиторії. Необхідно шукати більш вузькі ніші, де бренди можуть розвиватися і приносити чималий прибуток;
– введення інновацій, які дозволять підвищити цінність бренду для споживачів та покращать успішність бренду;
– конкурувати лише в тих точках дотику, де можна здобути перемогу;
– мета комунікації привернути увагу до бренду за допомогою медіа;
– трансформація дистрибуції, щоб зробити бренд більш доступним для покупців де б вони не знаходилися.

На сьогодні підприємства України підпадають під вплив глобалізаційних процесів бізнесу, які впливають на економічну поведінку суб'єктів маркетингового середовища. Проте більша частка підприємств України здійснюють брендингові стратегії без бренд-менеджменту. Щоб зменшити негативні ризики цього явища необхідно, користуючись досвідом іноземних компаній, зростити висококваліфікованих кадрів та реорганізувати підхід управління підприємством.

Література

1. Аакер Д., Йохімштайлер Е. Бренд-лідерство: Нова концепція брендингу. Издательский дом Гребенникова, 2003. 380 с.

2. Дэвид А. Создание сильных брендов / Дэвид Аакер; пер. с англ. 2-е изд. М.: Изд. Дом Гребенникова, 2008.

3. Ньюмейер М. «Zag. Найкращий посібник з брендингу» / перекл Ю. Кузьменко — Клуб сімейного дозвілля, Харків 2017.

4. Кендюхов О. В. Оцінювання ефективності бренд-менеджменту на основі бенчмаркингу / О. В. Кендюхов, Д. С. Файвішенко // Актуальні проблеми економіки. 2012. № 11.

5. Перция В. О. Анатомия бренда 2 / В. О. Перция, Л. М. Мамлеева. М.: Издательство «Вершина», 2011.

6. Вадим Пустотін «Следопыт о брендах ориентированных на бизнес», Стаття, січень, 2014 р. URL: https://mmr.ua/show/vadim-pustotin-sledopyt-o-brendah-orientirovannyh-na-biznes/37814

7. Blogger «10 фактів про бренд Chanel», Стаття, квітень 2014. URL: http://yarynam.blogspot.com

8. Digital-агенство ISOBAR Ukraine 2019 р. URL: https://www.slideshare.net/adproisobar]

9. Брендинг як напрямок маркетингової діяльності підприємства: Stud24. URL: http://stud24.ru/marketing/brending-yak-napryamok-marketingovo-dyalnost/440048–1655834-page1.html

10. «Від виробника. Як українські модні бренди борються за місце під сонцем» НВ Бізнес, Стаття, Квітень 2018 URL: https://biz.nv.ua/ukr/publications/vid-virobnika-jak-ukrajinski-modni-brendi-borjutsja-za-mistse-pid-sontsem-2464942.html

11. Україна збільшила виробництво товарів легкої промисловості» УНІАН-інформаційне агентство жовтень 2017. URL: https://economics.unian.ua/industry/2206979-ukrajina-zbilshila-virobnitstvo-tovariv-legkoji-promislovosti.html

12. Макашев М. О. Бренд: Учеб. пособие для вузов. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2004.

13. Колесніков А. П. Основні засади, механізми та можливості розвитку брендингу в Україні / Колесніков А. П., Шульгат Н. І. // Економіка та управління національним господарством. № 5. 2011.

References

1. Aaker D., Johimshtajler E. Brend-liderstvo: Nova koncepciya brendingu. Izdatelskij dom Grebennikova, 2003. 380 s.

2. Devid A. Sozdanie silnyh brendov / Devid Aaker; per. s angl. 2-e izd. M.: Izd. Dom Grebennikova, 2008.

3. M. Nyumejer «Zag. Najkrashij posibnik z brendingu» / perekl Yu. Kuzmenko — Klub simejnogo dozvillya, Harkiv 2017.

4. Kendyuhov O. V. Ocinyuvannya efektivnosti brend-menedzhmentu na osnovi benchmarkingu / O. V. Kendyuhov, D. S. Fajvishenko // Aktualni problemi ekonomiki. 2012. № 11.

5. Perciya V. O. Anatomiya brenda 2 / V. O. Perciya, L. M. Mamleeva. M.: Izdatelstvo «Vershina», 2011.

6. Vadim Pustotin «Sledopyt o brendah orientirovannyh na biznes», Stattya, sichen, 2014 r. URL: https://mmr.ua/show/vadim-pustotin-sledopyt-o-brendah-orientirovannyh-na-biznes/37814

7. Blogger «10 faktiv pro brend Chanel», Stattya, kviten 2014. URL: http://yarynam.blogspot.com

8. Digital-agenstvo ISOBAR Ukraine 2019 r. URL: https://www.slideshare.net/adproisobar]

9. Brending yak napryamok marketingovoyi diyalnosti pidpriyemstva: Stud24. URL: http://stud24.ru/marketing/brending-yak-napryamok-marketingovo-dyalnost/440048–1655834-page1.html

10. «Vid virobnika. Yak ukrayinski modni brendi boryutsya za misce pid soncem» NV Biznes, Stattya, Kviten 2018 URL: https://biz.nv.ua/ukr/publications/vid-virobnika-jak-ukrajinski-modni-brendi-borjutsja-za-mistse-pid-sontsem-2464942.html

11. Ukrayina zbilshila virobnictvo tovariv legkoyi promislovosti» UNIAN-informacijne agentstvo zhovten 2017. URL: https://economics.unian.ua/industry/2206979-ukrajina-zbilshila-virobnitstvo-tovariv-legkoji-promislovosti.html

12. Makashev M. O. Brend: Ucheb. posobie dlya vuzov. M.: YuNITI-DANA, 2004.

13. Kolesnikov A. P. Osnovni zasadi, mehanizmi ta mozhlivosti rozvitku brendingu v Ukrayini / Kolesnikov A. P., Shulgat N. I. // Ekonomika ta upravlinnya nacionalnim gospodarstvom. № 5. 2011.

УДК 37.07:005.4

Кубіцький Сергій Олегович
кандидат педагогічних наук, професор,
завідувач кафедри управління та освітніх технологій
Національний університет біоресурсів і природокористування України
Кубицкий Сергей Олегович
кандидат педагогических наук, профессор,
заведующий кафедрой управления и образовательных технологий
Национальный университет биоресурсов и природопользования Украины
Kubitskyi Serhii
PhD, Professor, Head of the Department of
Management and Educational Technologies
National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine
ORCID: 0000-0002-7691-8606

Пастовенський Олександр Вікторович
доктор педагогічних наук,
професор кафедри суспільно-гуманітарних дисциплін
Комунальний заклад «Житомирський обласний інститут
післядипломної педагогічної освіти»
Житомирської обласної ради
Пастовенский Александр Викторович
доктор педагогических наук,
профессор кафедры общественно-гуманитарных дисциплин
Коммунальное учреждение «Житомирский областной институт
последипломного педагогического образования»
Житомирского областного совета
Pastovenskyi Oleksandr
Doctor of Pedagogical Sciences,
Professor of the Department of Social Sciences and Humanities
Zhytomyr Regional Institute of Postgraduate Pedagogical Education of
Zhytomyr Regional Council

DOI: 10.25313/2520-2294-2020-6-6368

ОСОБЛИВОСТІ ЗДІЙСНЕННЯ КОНТРОЛЮ В УМОВАХ РОЗВИТКУ ОСВІТНІХ СИСТЕМ

ОСОБЕННОСТИ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ КОНТРОЛЯ В УСЛОВИЯХ РАЗВИТИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ СИСТЕМ

FEATURES OF CONTROL IN THE CONDITIONS OF DEVELOPMENT OF EDUCATIONAL SYSTEMS

Анотація. *У статті досліджено особливості здійснення контролю в умовах розвитку освітніх систем. Зроблено висновок, що для підвищення ефективності управління освітою в залежності від рівня розвитку освітньої системи контроль у ній має реалізуватися на основі диференційованої участі в контрольній діяльності громадських структур, задіяних в освітньому процесі.*

У жорсткій освітній системі контроль здійснюється дирекцією закладу практично без участі громадських структур. У системі з делегованими управлінськими повноваженнями органи самоврядування закладу освіти доцільно залучати до реалізації окремих мікрофункцій контролю в освітніх підсистемах. У «м'якій» освітній системі органи самоврядування закладу освіти можна долучати до реалізації окремих мікрофункцій контролю в освітній системі або до реалізації в її підсистемах контрольних функцій у цілому. У системі з мережевими взаємодіями органам самоврядування закладу доцільно передавати контрольні функції як в освітній системі в цілому, так і в її підсистемах; інші громадські структури, що беруть участь в освітньому процесі, можуть залучатися до реалізації окремих мікрофункцій контролю в підсистемах освітньої системи. У синергетичній освітній системі органам самоврядування закладу доцільно делегувати контрольні функції в освітній системі та її підсистемах; громадські структури, що беруть участь в освітньому процесі, можуть залучатися до реалізації окремих мікрофункцій контролю в освітній системі або до реалізації в її підсистемах контрольних функцій у цілому.

Тобто, в статті обґрунтовано, що в залежності від рівня розвитку закладу освіти, контроль в ньому доцільно здійснювати на основі диференційованої участі в контрольних заходах зацікавлених громадських структур, забезпечуючи здійснення в системі диференційованого партисипативного контролю.

Водночас подальшого дослідження вимагає застосування оптимальних методів контролю, вибір яких також у значній мірі може залежати від рівня розвитку освітньої системи.

Ключові слова: *освітня система, рівень розвитку, контроль, мікрофункція, партисипативність.*

Аннотация. *В статье исследованы особенности осуществления контроля в условиях развития образовательных систем.*

Сделан вывод, что для повышения эффективности управления образованием в зависимости от уровня развития образовательной системы контроль в ней должен реализоваться на основе дифференцированной участия в контрольной деятельности общественных структур, задействованных в образовательном процессе.

В жесткой образовательной системе контроль осуществляется дирекцией заведения практически без участия общественных структур. В системе с делегированными управленческими полномочиями органы самоуправления учебного заведения целесообразно привлекать к реализации отдельных микрофункций контроля в образовательных подсистемах. В «мягкой» образовательной системе органы самоуправления учебного заведения можно привлекать к реализации отдельных микрофункций контроля в образовательной системе или к реализации в ее подсистемах контрольных функций в целом. В системе с сетевыми взаимодействиями органам самоуправления заведения целесообразно передавать контрольные функции как в образовательной системе в целом, так и в ее подсистемах; другие общественные структуры, которые принимают участие в образовательном процессе, могут привлекаться к реализации отдельных микрофункций контроля в подсистемах образовательной системы. В синергетической образовательной системе органам самоуправления заведения целесообразно делегировать контрольные функции в образовательной системе и ее подсистемах; общественные структуры, которые принимают участие в образовательном процессе, могут привлекаться к реализации отдельных микрофункций контроля в образовательной системе или к реализации в ее подсистемах контрольных функций в целом.

То есть, в статье обосновано, что в зависимости от уровня развития учебного заведения, контроль в нем целесообразно осуществлять на основе дифференцированной участия в контрольных мероприятиях заинтересованных общественных структур, обеспечивая осуществление в системе дифференцированного партисипативного контроля.

В то же время дальнейшего исследования требует применения оптимальных методов контроля, выбор которых также в значительной степени зависит от уровня развития образовательной системы.

Ключевые слова: *образовательная система, уровень развития, контроль, микрофункция, партисипативнисть.*

Summary. *The article examines the features of control in the development of education systems. It is concluded that in order to increase the efficiency of education management depending on the level of development of the education system, control in it should be implemented on the basis of differentiated participation in the control activities of public structures involved in the educational process.*

In a rigid education system, control is exercised by the management of the institution almost without the participation of public structures. In the system with delegated managerial powers, it is advisable to involve the self-governing bodies of the educational institution in the implementation of certain micro-functions of control in educational subsystems. In a «soft» education system, the self-governing bodies of an educational institution can be involved in the implementation of individual micro-functions of control in the education system or in the implementation of control functions in its subsystems as a whole. In the system with network interactions, it is expedient to transfer control functions to self-governing bodies of the institution

both in the education system as a whole and in its subsystems; other public structures included in the educational process may be involved in the implementation of certain micro-functions of control in the subsystems of the educational system. In the synergetic education system, it is expedient to delegate control functions in the educational system and its subsystems to the self-governing bodies of the institution; public structures involved in the educational process may be involved in the implementation of individual micro-functions of control in the education system or in the implementation in its subsystems of control functions as a whole.

That is, the article substantiates that depending on the level of development of the educational institution, it is advisable to control it on the basis of differentiated participation in control measures of concerned public structures, ensuring the implementation of differentiated participatory control in the system.

At the same time, further research requires into the use of optimal methods of control, the choice of which may also largely depend on the level of development of the education system.

Key words: *the education system, the level of development, the control, the microfunction, the participation.*

Постановка проблеми в загальному вигляді. В умовах кардинальних соціально-економічних трансформацій у державі, демократизації суспільних процесів, модернізації освіти важливим є впровадження нових моделей управління галуззю, зокрема розроблення нових підходів до здійснення контролю за діяльністю установ і закладів освіти. Водночас дотепер специфіка реалізації контрольних функцій в освітніх системах в умовах їхнього розвитку вивчена недостатньо.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналіз наукових джерел дає підстави стверджувати, що контроль є одним з основних об'єктів дослідження як науковців, так і управлінців-практиків.

Питання вдосконалення контролю розглядали в своїх роботах М. Альберт, Г. Горська, Г. Дмитренко, Л. Даниленко, Г. Єльникова, А. Єрмола, Л. Калініна, Л. Карамушка, О. Касьянова, Ю. Конаржевський, В. Кравченко, О. Кузьмін, В. Лунячек, П. Маслєнніков, В. Маслов, О. Мармаза, М. Мескон, Н. Островерхова, В. Пікельна, М. Портнов, З. Рябова, В. Симонов, М. Сунцов, П. Третьяков, Ф. Хедоурі, Ф. Хміль, П. Худоминський, Т. Шамова, В. Шатун, А. Шегда, Г. Щукіна, В. Якунін та ін.

Зазначимо, що частина науковців під контролем (англ. *control* — контроль, регулювання, управління) розуміють управління, керівництво з метою забезпечення функціонування системи [1, с. 176].

Однак більшість учених розглядають контроль як одну з основних функцій управління, що відіграє важливу діагностичну, виховну, навчально-методичну та стимулюючу роль [2, с. 78].

Зокрема Г. Єльникова на основі аналізу виокремлених різними науковцями функцій управління визначила, що понад 90% дослідників розуміють контроль як окрему функцію управління [3].

М. Мескон, М. Альберт та Ф. Хедоурі зазначають, що контроль є процесом забезпечення досягнення організацією своєї мети, що складається з установлення стандартів, виміру фактично досягнутих результатів і проведення в разі виявлення істотних відхилень від стандартів відповідних коригувань [4, с. 279].

В. Кравченко зауважує, що контролювання є видом управлінської діяльності щодо оцінювання рівня виконання завдань і досягнення цілей, виявлення відхилень, збоїв і недоліків та причин їх виникнення з метою усунення помилок, мінімізації втрат, подолання складних організаційних проблем тощо [5, с. 99].

А. Шегда визначає контроль як процес спостереження за тим, як організація рухається до визначеної мети, та корекцію в разі необхідності відхилень від встановленого курсу [6, с. 137].

В. Шатун підкреслює, що процес контролю будь-якої виробничої діяльності містить у собі чотири послідовно здійснюваних етапи: створення стандартів і нормативів, відстеження змін та результатів, порівняння результатів із стандартами, проведення коригувальних дій і регулювання процесу діяльності [7, с. 242].

Аналогічні підходи до визначення функції контролю спостерігаються також у теорії управління освітою.

Так П. Третьяков вважає, що внутрішкільний контроль являє вид діяльності керівництва разом із представниками громадських організацій щодо встановлення відповідності всієї системи освітньої діяльності школи загальнодержавним вимогам [8].

П. Маслєнніков наголошує, що контроль є системою управлінських дій, які визначають відповідність ходу й результатів освітнього процесу поставленим перед закладом освіти завданням і накреслює шляхи усунення недоліків, помилок та причин, що їх породжують [9, с. 216] тощо.

Зазначене дає підстави стверджувати, що значна частина вчених у своїх роботах особливу увагу звертають на аналіз змісту та етапів здійснення контролю, серед яких виділяють визначення стандартів,

відстеження результатів діяльності, порівняння результатів із стандартами, проведення коригувальних дій тощо. Водночас ряд дослідників процес встановлення стандартів відносить до функції планування, деякі науковці коригування розглядають як окрему функцію управління разом з такими функціями, як аналіз, планування, організація, мотивація, контроль, регулювання тощо.

Однак нас у цьому дослідженні більше цікавлять особливості реалізації контролю, що визначаються рівнем розвитку освітніх систем.

Формулювання мети статті. Метою статті є проаналізувати особливості здійснення контролю в умовах розвитку освітніх систем.

Виклад основного матеріалу дослідження. У попередніх роботах нами обґрунтовано, що сучасні освітні системи для забезпечення ефективності мають розвиватися за синергетичним сценарієм від жорсткої системи ($С_ж$) до системи з делегованими управлінськими повноваженнями ($С_{ДП}$), «м'якої» системи ($С_М$), системи з мережевою взаємодією ($С_{МВ}$) і синергетичної системи ($С_С$): $С_ж \rightarrow С_{ДП} \rightarrow С_М \rightarrow С_{МВ} \rightarrow С_С$ [10].

Зауважимо, що в жорсткій системі управління здійснюється в цілому лише керівництвом закладу освіти; у системі з делегованими повноваженнями частина управлінських функцій передається керівництвом органам самоврядування закладу, що передбачені його установчими документами; у «м'якій» системі основні управлінські дії керівництво узгоджує з органами самоврядування; у системі з мережевою взаємодією до прийняття управлінських рішень залучається широке коло стейкхолдерів; у синергетичній системі до процесу управління долучаються всі зацікавлені громадські структури, що беруть участь в освітньому процесі [10].

Отже, в процесі розвитку освітніх систем керівництво закладу освіти поступово делегує частину управлінських повноважень органам самоврядування закладу та громадським структурам, що беруть участь в освітньому процесі. Це стосується й такої функції управління, як контроль. Однак очевидно, що на початкових фазах розвитку освітніх систем повністю передавати громадським об'єднанням контрольні функції недоцільно, оскільки зазначені структури, у зв'язку з відсутністю в них управлінського досвіду, ефективно здійснювати таку складну управлінську діяльність не спроможні.

Зважаючи на те, що функції управління вченими розглядаються як відносно виокремленні напрямки управлінської діяльності, які характеризуються якісною однорідністю дій і цільовою спрямованістю [11, с. 17], виділимо в контролі менші за обсягом блоки управлінської діяльності й назвемо їх мікрофункціями контролю. Саме до реалізації цих мікрофункцій, на нашу думку, доцільно залучати громадські структури на початкових рівнях розвиту освітніх систем. Коротку інформацію щодо загальних характеристик мікрофункцій контролю з урахуванням здійсненого науковцями аналізу змісту та етапів контролю [2; 3; 4; 5; 6; 7; 8; 9] подано в таблиці 1.

Проаналізуємо далі специфіку реалізації зазначених мікрофункцій контролю (контрольно-планувальної, контрольно-організаційної, контрольно-інформаційної, контрольно-аналітичної, контрольно-комунікаційної)з позицій участі в цих

Таблиця 1

Загальні характеристики мікрофункцій контролю

Мікрофункції контролю	Зміст мікрофункцій контролю
Контрольно-планувальна мікрофункція ($К_П$)	**Планування контролю** (визначення мети й завдань, об'єктів і суб'єктів, строків контролю, стандартів, критеріїв, показників та індикаторів оцінювання, форм узагальнення результатів контролю)
Контрольно-організаційна мікрофункція ($К_О$)	**Організація контролю** (розроблення алгоритмів, форм та методів, інструментарію контролю (тести, анкети, пам'ятки, бланки тощо), забезпечення умов для оволодіння ними суб'єктами контролю)
Контрольно-інформаційна мікрофункція ($К_І$)	**Збір інформації щодо стану об'єктів контролю** (спостереження, опитування, аналіз документації, експеримент, облік результатів)
Контрольно-аналітична мікрофункція ($К_А$)	**Аналіз результатів контролю та напрацювання рекомендацій щодо корекції діяльності** (порівняння результатів перевірки із стандартами, оцінювання результатів відповідно до критеріїв, показників та індикаторів, встановлення відхилень від стандартів, визначення причин відхилень, розроблення та узгодження рекомендацій за результатами контролю, підготовка пропозицій до аналітично-розпорядчих документів)
Контрольно-комунікаційна мікрофункція ($К_К$)	**Оприлюднення результатів контролю та рекомендацій щодо корекції діяльності** (доведення інформації щодо результатів контролю та вироблених рекомендацій до дирекції та зацікавлених осіб)

процесах громадських структур на різних рівнях розвитку освітніх систем

У жорсткій освітній системі ($С_{ж}$) управління в цілому й контроль зокрема здійснюється лише керівництвом закладу освіти, відтак громадські структури досвіду реалізації контрольних функцій не отримують.

Для забезпечення ефективності контролю в освітній системі з делегованими управлінськими повноваженнями ($С_{ДП}$), де управлінський досвід громадськими структурами лише напрацьовується, керівництву закладу освіти доцільно передати органам громадського самоврядування закладу виконання лише окремих мікрофункцій контролю в освітніх підсистемах. Наприклад, здійснення контрольно-інформаційної мікрофункції ($К_{І}$) щодо функціонування їдальні закладу(збір інформації про організацію харчування)можна доручити батьківському комітету закладу, реалізацію контрольно-аналітичної мікрофункції ($К_{А}$) щодо результатів діяльності бібліотеки (аналіз читацької активності школярів) доцільно делегувати методичним об'єднанням учителів-предметників тощо.

У «м'яких» системах ($С_{М}$), де органи самоврядування закладу вже мають певний досвід управління, їм можна делегувати виконання мікрофункцій контролю в закладі або здійснення в структурних підрозділах закладу функції контролю в цілому. Наприклад, рада спортивного клубу закладу освіти може реалізувати окрему контрольно-інформаційну мікрофункцію ($К_{І}$) з метою виявлення активності всіх учасників освітнього процесу в спортивних заходах; або керівники методичних об'єднань вчителів-предметників можуть реалізувати всі етапи контролю за ефективністю гурткової та позакласної роботи з окремих предметів ($К = К_{П} + К_{О} + К_{І} + К_{А} + К_{К}$), тобто спланувати й організувати контроль, зібрати інформацію щодо гурткової й позакласної роботи, проаналізувати отримані результати й напрацювати рекомендації щодо корекції діяльності, а також оприлюднити результати контролю та запропоновані рекомендації).

В освітній системі з мережевою взаємодією ($С_{МВ}$) органи самоврядування закладу, що вже мають досвід управлінської діяльності, можуть залучатися, як зазначалося вище, до реалізації контрольної функції як в освітній системі в цілому, так і в її підсистемах. Інші громадські структури, що беруть участь в освітньому процесі, але не мають досвіду управлінської діяльності, залучаються до реалізації окремих мікрофункцій контролю лише в підсистемах освітньої системи. Наприклад, благодійний фонд, який бере участь в організації матеріально-технічного забезпечення закладу, може реалізувати контрольно-інформаційну, контрольно-аналітичну та контрольно-комунікаційну мікрофункції контролю ($К_{І}$, $К_{А}$, $К_{К}$) за окремим напрямком фінансування закладу, тобто здійснити перевірку й аналіз результатів контролю за використання благодійних коштів та оприлюднити результати перевірки тощо.

У синергетичній освітній системі ($С_{С}$) органи самоврядування закладу, як вже відзначалося, постійно беруть участь у здійсненні контрольної функції як в освітній системі, такі в її підсистемах. Громадські структури, що також беруть участь в освітньому процесі й уже напрацювали певний управлінський досвід, можуть залучатися до реалізації мікрофункцій контролю в усій освітній системі або до реалізації в її підсистемах контрольних функцій у цілому. Наприклад, група фінансових експертів, що співпрацює із закладом освіти, може здійснити аудит щодо ефективного використанням коштів і надати необхідні рекомендації для покращення фінансового станув закладі.

Тобто, в залежності від рівня розвитку закладу як освітньої системи, контроль в ньому та в його підсистемах реалізується на основі диференційованої участі громадських структур у контрольних заходах, забезпечуючи здійснення в системі диференційованого партисипативного контролю. Зрозуміло, що необхідність делегування у закладі освіти чи в його підсистемах тих чи інших мікрофункцій ($К_{П}$, $К_{О}$, $К_{І}$, $К_{А}$, $К_{К}$) або функції контролю громадським

Таблиця 2

Інформація щодо особливостей реалізації функції та мікрофункцій контролю в різних фазах розвитку освітніх систем та в їхніх підсистемах

Фази освітньої системи / Керуючі підсистеми ОС	$С_{ж}$		$С_{ДП}$		$С_{М}$		$С_{МВ}$		$С_{С}$	
	S	S_i	S	S_i	S	S_i	S	S_i	S	S_i
Керівництво ЗО	К	К	К	К	К	К	К	К	К	К
Органи самоврядування ЗО				$К_j$	$К_j$	К	К	К	К	К
Громадські об'єднання								$К_i$	$К_i$	К

об'єднанням визначається також демократичними традиціями закладу, складністю управлінських завдань, специфікою конкретної ситуації тощо.

Узагальнену інформацію щодо особливостей реалізації функції та мікрофункцій контролю в різних фазах розвитку освітніх систем та в їхніх підсистемах з позицій участі в процесах контролю громадських структур відображено в таблиці 2.

де: S — освітня система (ОС);

S_i — підсистеми освітньої системи (учнівські класи, студентські групи, педагогічний/науково-педагогічний колектив, бібліотека, їдальня, гуртожиток, адміністративно-господарський персонал, спортивне товариство тощо);

$К_j$ — мікрофункції контролю ($К_П$ — контрольно-планувальна, $К_О$ — контрольно-організаційна, $К_І$ — контрольно-інформаційна, $К_А$ — контрольно-аналітична, $К_К$ — контрольно-комунікаційна);

К — загальна функція контролю ($К = К_П + К_О + К_І + К_А + К_К$);

органи самоврядування закладу освіти, передбачені його установчими документами (методичні/циклові об'єднання/комісії вчителів/викладачів, учнівські/студентські комітети/ради, батьківські комітети/ради, ради спортивних товариств тощо);

громадські структури, що беруть участь в освітньому процесі (педагогічні/наукові товариства, асоціації педагогів-новаторів, молодих вчених, асоціації лідерів освіти, молодіжні клуби/асоціації, спортивні товариства/клуби, дитячі організації, батьківські клуби/асоціації, школи молодих батьків, ради ветеранів, патріотичні об'єднання, групи експертів, благодійні фонди, науково-дослідницькі колективи, творчі спілки, об'єднання роботодавців тощо).

Розглянуті підходи щодо організації диференційованої участі громадських структур у контрольних заходах з урахуванням досвіду їхньої управлінської діяльності доцільно використати в процесі розроблення та впровадження в закладі освіти внутрішньої системи забезпечення якості освіти, що передбачено статтею 41 Закону України «Про освіту». Реалізація ВСЗЯО в закладі може бути ефективною лише за умови участі в ній громадських структур, активність яких буде визначатися рівнем розвитку зазначеної освітньої системи.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Наведене дає підстави стверджувати, що контроль в різних фазах розвиту освітньої системи здійснюється на основі диференційованої участі в контрольних процесах зацікавлених громадських структур.

У жорсткій освітній системі контроль здійснюється дирекцією закладу практично без участі громадських об'єднань. У системі з делегованими управлінськими повноваженнями органи самоврядування закладу освіти доцільно залучати до реалізації окремих мікрофункцій контролю в освітніх підсистемах. У «м'якій» освітній системі органи самоврядування закладу освіти можна долучати до реалізації окремих мікрофункцій контролю в освітній системі або до реалізації в її підсистемах контрольних функцій у цілому. У системі з мережевими взаємодіями органам самоврядування закладу доцільно передавати контрольні функції як в освітній системі в цілому, так і в її підсистемах; інші громадські структури, що беруть участь в освітньому процесі, можуть залучатися до реалізації окремих мікрофункцій контролю в підсистемах освітньої системи. У синергетичній освітній системі органам самоврядування закладу доцільно делегувати контрольні функції в освітній системі та її підсистемах; громадські структури, що беруть участь в освітньому процесі, можуть залучатися до реалізації окремих мікрофункцій контролю в освітній системі або до реалізації в її підсистемах контрольних функцій у цілому.

Тобто, в статті обґрунтовано, що функції контролю в освітніх системах у залежності від рівня їхнього розвитку реалізуються на засадах диференційованої партисипативності.

Водночас подальшого дослідження вимагає застосування оптимальних методів контролю, вибір яких також у значній мірі може залежати від рівня розвитку освітньої системи.

Література

1. Кравченко С. А. Социологический энциклопедический русско-английский словарь: Более 10 000 единиц / С. А. Кравченко. М.: ООО «Издательство Астрель»: ООО «Издательство АСТ»: ООО «Транзиткнига», 2004. 511 с.

2. Мармаза О. І. Менеджмент освітньої організації / О. І. Мармаза. Х.: ТОВ «Щедра садиба», 2017. 126 с.

3. Єльникова Г. В. Наукові основи розвитку управління загальною середньою освітою в регіоні / Г. В. Єльникова. К.: ДАККО, 1999. 303 с.

4. Мескон М. Х. Основы менеджмента / М. Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедуори. 3-е изд., испр. и доп.; пер. с англ. М.: ООО И. Д. Вильямс, 2008. 672 с.

5. Кравченко В. О. Основи менеджменту: Навчальний посібник / В. О. Кравченко. Одеса: Атлант, 2012 р. 212 с.

6. Шегда А. В. Менеджмент: підручн. / А. В. Шегда. К.: Знання, 2004. 687 с.

7. Шатун В. Т. Основи менеджменту: Навчальний посібник / В. Т. Шатун. Миколаїв: Вид-во МДГУ ім. Петра Могили, 2006. 376 с.

8. Третьяков П. И. Управление школой по результатам: практика педагогического менеджмента / П. И. Третьяков. М.: Новая шк., 1997. 288 с.

9. Лунячек В. Е. Педагогічний менеджмент: навчальний посібник / В. Е. Лунячек. 2-е вид., випр. Х.: Вид-во ХарРІ НАДУ «Магістр», 2015. 512 с.

10. Пастовенський О. В. Синергетичний сценарій розвитку ефективних освітніх систем // Вісник Житомирського державного університету імені Івана Франка. Педагогічні науки. 2016. Вип. 2(84). С. 102–106.

11. Аверьянов В. Б. Функции и организационная структура органа государственного управления / В. Б. Аверьянов. К.: Наук. думка, 1979. 150 с.

12. Закон України «Про освіту». URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2145–19#Text

References

1. Kravchenko S. A. Sociologicheskij enciklopedicheskij russko-anglijskij slovar: Bolee 10 000 edinic / S. A. Kravchenko. M.: OOO «Izdatelstvo Astrel»: OOO «Izdatelstvo AST»: OOO «Tranzitkniga», 2004. 511 s.

2. Marmaza O. I. Menedzhment osvitnoyi organizaciyi / O. I. Marmaza. H.: TOV «Shedra sadiba», 2017. 126 s.

3. Yelnikova G. V. Naukovi osnovi rozvitku upravlinnya zagalnoyu serednoyu osvitoyu v regioni / G. V. Yelnikova. K.: DAKKO, 1999. 303 s.

4. Meskon M. H. Osnovy menedzhmenta / M. H. Meskon, M. Albert, F. Heduori. 3-e izd., ispr. i dop.; per. s angl. M.: OOO I. D. Vilyams, 2008. 672 s.

5. Kravchenko V. O. Osnovi menedzhmentu: Navchalnij posibnik / V. O. Kravchenko. Odesa: Atlant, 2012 r. 212 s.

6. Shegda A. V. Menedzhment: pidruchn. / A. V. Shegda. K.: Znannya, 2004. 687 s.

7. Shatun V. T. Osnovi menedzhmentu: Navchalnij posibnik / V. T. Shatun. Mikolayiv: Vid-vo MDGU im. Petra Mogili, 2006. 376 s.

8. Tretyakov P. I. Upravlenie shkoloj po rezultatam: praktika pedagogicheskogo menedzhmenta / P. I. Tretyakov. M.: Novaya shk., 1997. 288 s.

9. Lunyachek V. E. Pedagogichnij menedzhment: navchalnij posibnik / V. E. Lunyachek. 2-e vid., vipr. H.: Vid-vo HarRI NADU «Magistr», 2015. 512 s.

10. Pastovenskij O. V. Sinergetichnij scenarij rozvitku efektivnih osvitnih sistem // Visnik Zhitomirskogo derzhavnogo universitetu imeni Ivana Franka. Pedagogichni nauki. 2016. Vip. 2(84). S. 102–106.

11. Averyanov V. B. Funkcii i organizacionnaya struktura organa gosudarstvennogo upravleniya / V. B. Averyanov. K.: Nauk. dumka, 1979. 150 s.

12. Zakon Ukrayini «Pro osvitu». URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2145-19#Text

УДК 631.162(477)

Павлік Ірина Євгенівна
аспірантка кафедри обліку і аудиту
Львівського національного університету імені Івана Франка
Павлик Ирина Евгеньевна
аспирантка кафедры учета и аудита
Львовского национального университета имени Ивана Франко
Pavlik Iryna
PhD Student of the Department of Accounting and Auditing
Ivan Franko National University of Lviv

DOI: 10.25313/2520-2294-2020-6-6142

СИСТЕМА НОРМАТИВНО-ПРАВОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ ОРГАНІЗАЦІЇ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

СИСТЕМА НОРМАТИВНО-ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА В АГРАРНОМ СЕКТОРЕ ЭКОНОМИКИ УКРАИНЫ

THE SYSTEM OF LEGAL REGULATION OF ACCOUNTING IN THE AGRICULTURAL SECTOR OF ECONOMY OF UKRAINE

Анотація. *У статті проаналізовано сукупність нормативно-правових і методичних матеріалів з питань бухгалтерського обліку в аграрному секторі економіки України. Визначено зміст поняття «нормативно-правове регулювання бухгалтерського обліку в аграрному секторі» та визначено його мету. Встановлено, що нормативно-правове регулювання організації бухгалтерського обліку охоплює систему нормативно-правових (обов'язкових) засобів впливу на поведінку учасників відносин у цій сфері та є вужчим за змістом від поняття «правове регулювання», яке охоплює також необов'язкові (рекомендаційні, роз'яснювальні) засоби впливу. Здійснено класифікацію джерел регулювання відносин бухгалтерського обліку в аграрному секторі. Джерела регулювання відносин бухгалтерського обліку запропоновано класифікувати за такими критеріями: 1) за сферою (обсягом) регулювання; 2) за характером регулювання; 3) за походженням. Зроблено висновок, що регулювання відносин ведення бухгалтерського обліку в Україні є централізованим та здійснюється Міністерством фінансів України.*

З'ясовано роль професійних організацій бухгалтерів та аудиторів України при формуванні національної системи нормативно-правового забезпечення бухгалтерського обліку. Проаналізовано зарубіжний досвід залучення професійного бухгалтерського середовища до процесу формування системи нормативно-правового регулювання бухгалтерського обліку та затвердження стандартів бухгалтерського обліку. Зроблено висновок, що рівень залучення представників професійного бухгалтерського середовища до процесу формування нормативно-правової системи у галузі сільського господарства є недостатнім, що не відповідає світовим тенденціям, які свідчать про зростаючу роль представників професійної громадськості у формуванні стандартів бухгалтерського обліку.

Ключові слова: *бухгалтерський облік, нормативно-правове регулювання, обліково-аналітична система, модель бухгалтерського обліку, стандарт бухгалтерського обліку.*

Аннотация. *В статье проанализированы совокупность нормативно-правовых и методических материалов по вопросам бухгалтерского учета в аграрном секторе экономики Украины. Определено содержание понятия «нормативно-правовое регулирование бухгалтерского учета в аграрном секторе» и определены его цели. Установлено, что*

нормативно-правовое регулирование организации бухгалтерского учета охватывает систему нормативно-правовых (обязательных) средств воздействия на поведение участников отношений в этой сфере и является уже по содержанию от понятия «правовое регулирование», которое охватывает также необязательные (рекомендательные, разъяснительные) средства воздействия. Осуществлена классификация источников регулирования отношений бухгалтерского учета в аграрном секторе. Источники регулирования отношений бухгалтерского учета предложено классифицировать по следующим критериям: 1) по сфере (объему) регулирования; 2) по характеру регулирования; 3) по происхождению. Сделан вывод, что регулирование отношений ведения бухгалтерского учета в Украине является централизованным и осуществляется Министерством финансов Украины.

Выяснена роль профессиональных организаций бухгалтеров и аудиторов Украины при формировании национальной системы нормативно-правового обеспечения бухгалтерского учета. Проанализирован зарубежный опыт привлечения профессионального бухгалтерского сообщества в процесс формирования системы нормативно-правового регулирования бухгалтерского учета и утверждения стандартов бухгалтерского учета. Сделан вывод, что уровень привлечения представителей профессиональной бухгалтерской среды в процесс формирования нормативно-правовой системы в области сельского хозяйства является недостаточным и не соответствует мировым тенденциям, свидетельствуют о возрастающей роли представителей профессиональной общественности в формировании стандартов бухгалтерского учета и системы регулирования в целом.

Ключевые слова: *бухгалтерский учет, нормативно-правовое регулирование, учетно-аналитическая система, модель бухгалтерского учета, стандарт.*

Summary. *A set of legal and methodological materials on accounting in the agricultural sector of Ukraine's economy are analyzed in article. The content of the concept of «legal regulation of accounting in the agricultural sector» is determined and its purpose is defined. It is established that the normative-legal regulation of the organization of accounting covers a system of regulatory (mandatory) means of influencing the behavior of participants in this area and is narrower in meaning than the concept of «legal regulation», which also includes optional (recommendatory, explanatory) means of influence. The classification of sources of regulation of accounting relations in the agricultural sector is carried out. Sources of regulation of accounting relations are proposed to be classified according to the following criteria: 1) by scope (volume) of regulation; 2) by the nature of regulation; 3) by origin. It is concluded that the regulation of accounting relations in Ukraine is centralized and carried out by the Ministry of Finance of Ukraine.*

The role of professional organizations of accountants and auditors of Ukraine in the formation of the national system of regulatory and legal support of accounting is clarified. The foreign experience of involvement of the professional accounting environment in the process of formation of the system of normative-legal regulation of accounting and approval of accounting standards is analyzed. It is concluded that the level of involvement of representatives of the professional accounting environment in the process of formation of the legal system in the field of agriculture is insufficient, which does not correspond to global trends, which indicate the growing role of the professional community in accounting standards.

Key words: *accounting, normative-legal regulation, accounting-analytical system, accounting model, accounting standard.*

Постановка проблеми. Аграрний сектор, харчова та переробна промисловість забезпечують 18 відсотків валового внутрішнього продукту, 17 відсотків зайнятості населення в економіці України. Попри це, український аграрний сектор має недооцінений виробничий та експортний потенціал, який може зробити значний внесок в економічне зростання економіки держави в цілому [1]. Подальший розвиток агропромислового комплексу та залучення до нього інвестицій ставить перед державою завдання гарантувати стабільність, передбачуваність та прозорість аграрної політики та державної підтримки. Важливим напрямом реформування вітчизняного агропромислового комплексу є удосконалення нормативного регулювання ведення бухгалтерського обліку та фінансової звітності суб'єктами господарювання аграрного сектору. Про це зокрема свідчить взяте Україною на себе зобов'язання щодо впровадження на національному рівні відповідних міжнародних стандартів та поступового наближення законодавства України до права ЄС у сфері бухгалтерського обліку та аудиту згідно з положеннями Угоди про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони(додаток XXXXV до цієї угоди) [2]. З огляду на це, актуальною є потреба аналізу теперішнього стану нормативного забезпечення бухгалтерського обліку в аграрному секторі з метою формулювання пропозицій щодо його удосконалення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання нормативно-правового регулювання ведення

бухгалтерського обліку в Україні є актуальним водночас і недостатньо дослідженими. Вагомий внесок у розвиток економічної науки у цьому контексті зробили такі вчені як: Ф. Ф. Бутинець [3], С. Ф. Голов [4], І. Б. Дутчак [5], Б. А. Засадний [6], А.В Озеран [7], В.М Пархоменко [8], О. М. Петрук [9], М. С. Пушкар [10] та інші. Проте проведені цими науковцями дослідженням не мають комплексного та узагальнюючого характеру, зокрема з акцентом на галузь сільського господарства. Крім того, недостатньо уваги приділяється порівняльним дослідженням нормативного забезпечення бухгалтерського обліку в аграрному секторі економіки України та держав-членів Європейського Союзу, що є особливо актуальним в умовах адаптації національного законодавства до права ЄС.

Формулювання цілей статті. В межах цього дослідження нами поставлено за мету проаналізувати систему нормативно-правового регулюваннябухгалтерського обліку в аграрному секторі економіки, виокремити основні проблеми функціонування цієї системи та запропонувати шляхи їх можливого вирішення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ведення бухгалтерського обліку в аграрному секторі економіки України не обходиться без відповідних заходів державного регулювання у цій сфері. Метою державного регулювання бухгалтерського обліку та фінансової звітності в Україні є створення єдиних правил ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності, які є обов'язковими для всіх підприємств та гарантують і захищають інтереси користувачів [11]. В наукових дослідженнях на економічну тематику як правило використовується такі поняття як «державне регулювання» та «нормативно-правове регулювання». Водночас в науці відсутні уніфіковані підходи до розмежування змісту цих понять. Так, на думку вчених Г. С. Третяк, та К. М. Бліщук державне регулювання економіки це комплекс заходів держави, спрямованих на скерування поведінки суб'єктів господарювання в напрямі, необхідному для досягнення поставлених органами державної влади цілей [12, с. 17]. Л. Г. Ходов під державним регулюванням економіки розуміє систему типових заходів законодавчого, виконавчого і контролюючого характеру, здійснюваних правомочними державними установами і громадськими організаціями з метою стабілізації і пристосування існуючої соціально-економічної системи до умов, що змінюються [13, с. 45]. Під державним регулюванням бухгалтерського обліку вчені-економісти розуміють комплекс заходів законодавчого, виконавчого та контролюючого характеру, за допомогою яких державними органами здійснюється методологічне, методичне та організаційне забезпечення функціонування системи бухгалтерського обліку в Україні [14, с. 43]. Аналізуючи зміст окреслених підходів до визначення поняття «державне регулювання економіки» приходимо до розуміння того, що вказане поняття за своїм обсягом є ширшим за поняття «нормативне регулювання», адже перше охоплює собою не лише правові засоби впливу на відповідні відносини та процес але й також економічні та політичні засоби. Існує ще й інше поняття, а саме «правове регулювання». Для розмежування цих понять нам слід послуговуватись надбаннями правової науки. Юридичною наукою напрацьовано розуміння сутності цих понять. Так під правовим регулюванням розуміють вплив спеціальних правових засобів на поведінку учасників суспільних відносин для узгодження їх інтересів та впорядкування суспільних відносин. Нормативно-правове регулювання — це система нормативно-правових засобів впливу на поведінку учасників суспільних відносин [15, с. 374]. У межах цього дослідження ми не ставимо за мету детально аналізувати підходи до розуміння цих понять, водночас при аналізі нормативного регулювання здійснення бухгалтерського обліку в аграрному секторі економіки нами буде обрано за основу такий підхід: нормативно-правове регулювання у сфері економіки передбачає вплив на відповідні відносини за допомогою нормативно-правових засобів в основі яких закладено загальнообов'язкові правила поведінки, які втілені у відповідних нормативних приписах. Цей підхід дає змогу розглядати нормативно-правове регулювання під кутом зору економічної науки, зокрема в аспекті державного регулювання економіки нормативними засобами впливу.

Одним із основних завдань формування обліку є створення належної системи нормативно-правового забезпечення обліку та фінансової звітності, яка забезпечить об'єктивною і неупередженою інформацією про фінансово-майновий стан та результати діяльності підприємств не тільки державні органи, а й інших користувачів, зокрема: власників, кредиторів, інвесторів, постачальників тощо [16, с. 34].

Під *нормативно-правовим регулюванням бухгалтерського обліку в аграрному секторі пропонуємо розуміти сукупність нормативно-правових засобів впливу на поведінку учасників суспільних відносин щодо ведення бухгалтерського обліку в аграрному секторі. Мета* нормативного регулювання полягає у створенні єдиних, чітких та зрозумілих правил для всіх учасників відносин у сфері ведення сільського господарства, які відповідають сучасному стану розвитку відносин у цій сфері, з метою забезпечення

правильного та ефективного ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності а також ефективного функціонування обліково-аналітичних систем. Поняття «нормативно-правове регулювання» є вужчим за змістом від поняття «правове регулювання» бухгалтерського обліку, оскільки охоплює собою лише ті засоби правового впливу, які втілені у загальнообов'язкових нормах. Водночас, в системі джерел правового регулювання відносин щодо ведення бухгалтерського обліку в аграрному секторі економіки є також ті, що мають рекомендаційний та роз'яснювальний характер.

Проведенню аналізу системи нормативно-правового забезпечення бухгалтерського обліку в аграрному секторі економіки сприятиме класифікація джерел такого регулювання. Наукою розроблено різні підходи до класифікації джерел правового регулювання відносин у сфері бухгалтерського обліку. Водночас, в межах цього дослідженнями, вважаємо за доцільне акцентувати на найбільш важливих. Отже, джерела правового регулювання відносин у сфері бухгалтерського обліку в аграрному секторі економіки пропонуємо поділяти за такими основними критеріями:

1. За сферою (обсягом) правового регулювання:

– *Загальні джерела регулювання.* Ці джерела визначають правовий статус суб'єктів господарювання аграрного сектору економіки та встановлюють загальні засади ведення бухгалтерського обліку в Україні. Сюди слід відносити такі: Цивільний кодекс України, Господарський кодекс України, Податковий кодекс України, Закон України «Про фермерське господарство», Закон України «Про сільськогосподарську кооперацію», Закон України «Про особисте селянське господарство», Закон України «Про господарські товариства», Закон України «Про державну підтримку сільського господарства України» та ін.
– *Спеціальні джерела регулювання.* Цими джерелами детально регламентуються питання ведення бухгалтерського обліку та фінансової звітності суб'єктами господарювання в цілому та аграрному секторі національної економіки зокрема. Сюди слід відносити такі: Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні»; Положення (стандарти) бухгалтерського обліку П(С)БО «Запаси», П(С)БО 16 «Витрати», П(С)БО 30 «Біологічні активи», які регламентують організацію обліку витрат, оцінку і порядок оприбуткування сільськогосподарської продукції тощо; План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій.
– *Локальні джерела регулювання.* Таким документом є наказ про облікову політику підприємства. Кожне сільськогосподарське підприємство враховуючи положення законодавчих актів і нормативних документів, розробляє Наказ про облікову політику в якому відображає основні принципи, методи і процедури організації обліку. Підприємство самостійно визначає облікову політику, вибір якої залежить від особливостей організації управління підприємством, правових форм його діяльності, закріплених в установчих документах, особливостей комерційної діяльності тощо. Сфера дії наказу про облікову політику обмежується конкретним підприємством, яке його затвердило і тому вважається локальним.

2. За характером регулювання:

– *Нормативні (обов'язкові).* Сюди слід віднести закони у сфері бухгалтерського обліку, нормативно-правові акти (накази) Міністерства аграрної політики та продовольства України та Міністерства фінансів України. Особливістю цих джерел правового регулювання є те, що вони, власне, містять загальнообов'язкові для всіх суб'єктів господарювання аграрного сектору економіки правила ведення бухгалтерського обліку та фінансової звітності.
– *Рекомендаційні (необов'язкові).* Група цих джерел правового регулювання включає методичні рекомендації, які приймаються, зокрема Міністерством аграрної політики та продовольства України, Міністерства фінансів України з метою встановлення єдиного підходу до інтерпретації змісту та застосування національних Положень (стандартів) бухгалтерського обліку, Плану рахунків та інших нормативних документів бухгалтерами, аудиторами та іншими суб'єктами. Особливістю методичних рекомендацій є те, що вони не мають обов'язкового характеру, а лише виступають рекомендацією чи роз'ясненням. Для цілей бухгалтерського обліку в аграрному секторі було прийнято такі методичні рекомендації: Методичні рекомендації з планування, обліку і калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг) сільськогосподарських підприємств, Методичні рекомендації щодо застосування спеціалізованих форм первинних документів з обліку основних засобів і інших необоротних активів в сільськогосподарських підприємствах, Методичні рекомендації щодо застосування спеціалізованих форм первинних документів з обліку виробничих запасів в сільськогосподарських підприємствах та ін.

3. За походженням:

– *Міжнародні.* Міжнародними є ті джерела правового регулювання відносин у сфері бухгалтерського

обліку які поширюють свою дію на правопорядок декількох країн, які їх імплементували. Сюди слід віднести міжнародні стандарти бухгалтерського обліку та фінансової звітності, які використовуються суб'єктами господарювання аграрного сектору економіки України. Стосовно використання міжнародних стандартів фінансової звітності варто зазначити, що Україна ще не повністю перейшла на застосування таких стандартів господарюючими суб'єктами. Так, вимога щодо ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності згідно з міжнародними стандартами застосується лише до підприємств, які становлять суспільний інтерес, публічних акціонерних товариств, суб'єктів господарювання, які здійснюють діяльність у видобувних галузях, а також підприємств, які провадять господарську діяльність за видами, перелік яких визначається Кабінетом Міністрів України [11]. Усі інші підприємства самостійно визначають доцільність застосування міжнародних стандартів для складання фінансової звітності та консолідованої фінансової звітності

– *Національні*. Сюди слід віднести ті джерела, суб'єктами прийняття яких є національні органи державної влади, зокрема Верховна Рада України, Кабінет Міністрів України, Міністерство фінансів України, Міністерство аграрної політики та продовольства України.

Положеннями Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» та іншими законодавчими актами чітко визначено спектр суб'єктів, які уповноважені на прийняття нормативно-правових актів та актів методичного характеру у сфері бухгалтерського обліку та фінансової звітності. Такими суб'єктами, відповідно до закріплених за ними повноважень є: Верховна Рада України, Кабінет Міністрів України, Міністерство фінансів України, галузеві міністерства та відомства. Водночас, в економічній літературі нерідко можна зустріти позиції авторів про те, що суб'єктами нормотворення у сфері бухгалтерського обліку та фінансової звітності виступають й інші суб'єкти. Зокрема, окремі автори до системи джерел правового регулювання у цій сфері відносять також укази та розпорядження Президента України [17, с. 111; 18, с. 53]. З таким підходом погодитись не можемо з огляду на те, що до повноважень Президента України не віднесено вирішення питань ані щодо регламентації правового статусу суб'єктів господарювання, ані щодо питань ведення бухгалтерського обліку та фінансової звітності. На нашу думку, спектр суб'єктів, відповідальних за нормотворення у сфері бухгалтерського обліку є чітко визначений законодавством у цій сфері.

Схематично систему правового регулювання відносин щодо ведення бухгалтерського обліку в аграрному секторі економіки України можна зобразити у такий спосіб (Рис. 1).

Залежно від ступеня державного регулювання, змісту нормативних вимог щодо виконання облікових процедур у науці бухгалтерського обліку прийнято виділяти такі основні моделі бухгалтерського обліку [19, с. 500–504]:

1) *англосаксонська модель*. Для цієї моделі характерні: стабільна політична система; розвиненість економіки; всі правила (стандарти) приймаються професійними організаціями; високий професійний рівень облікових ринків, користувачів, сертифікації професійних кадрів; фінансова звітність спрямована на задоволення потреб інвесторів та кредиторів. Ця модель обліку застосовується в Австралії, Великобританії, Ізраїлі, Ірландії, Іспанії, Індії, Канаді, на Кіпрі, у Мексиці, Нідерландах, а також у країнах Центральної Америки;
2) *континентальна модель*. Модель є характерною для більшості країн Європи та Японії. Бухгалтерський облік регламентується законодавчо. Орієнтація на управлінські запити кредиторів не є пріоритетним завданням обліку. Облікова політика спрямована-насамперед на задоволення вимог уряду, зокрема щодо оподаткування згідно з системою національних рахунків;
3) *південноамериканська модель*. За цієї моделі облік орієнтований на потреби державних органів управління, а методи обліку, які використовуються на підприємствах, досить уніфіковані. Інформація, необхідна для контролю, спрямована на виконання податкової політики. Ця модель є характерною для Аргентини, Еквадору, Бразилії, Перу, Чилі тощо;
4) *глобальна (інтернаціональна модель)*. Використання цієї моделі зумовлено потребами міжнародного погодження обліку насамперед з міжнародних валютних і ринкових інтересів. Тільки незначна кількість великих корпорацій може тепер стверджувати, що їхні річні фінансові звіти відповідають міжнародним стандартам обліку.

В основі нормативно-правового регулювання системи бухгалтерського обліку та фінансової звітності в Україні є Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», який був прийнятий 16 липня 1999 року. Цим законом визначено правові засади регулювання, організації та ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності в Україні. З аналізу змісту

вказаного законодавчого акта робимо висновок про те, що система нормативно-правового регулювання бухгалтерського обліку та фінансової звітності передбачає два основні рівні регулювання, а саме: централізоване та локальне нормативно-правове регулювання відповідних відносин. Централізоване або як воно ще називається у законі державне регулювання здійснюється з метою створення єдиних правил ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності, які є обов'язковими для всіх підприємств та гарантують і захищають інтереси користувачів. На локальному рівні (рівень суб'єкта господарювання аграрного сектору) затверджуються відповідні локальні нормативно-правові акти з питань облікової політики підприємства, ведення документообігу, інвентаризації цінностей і проведення розрахунків тощо, які повинні відповідати положенням національних стандартів та інших законодавчих актів у сфері бухгалтерського обліку.

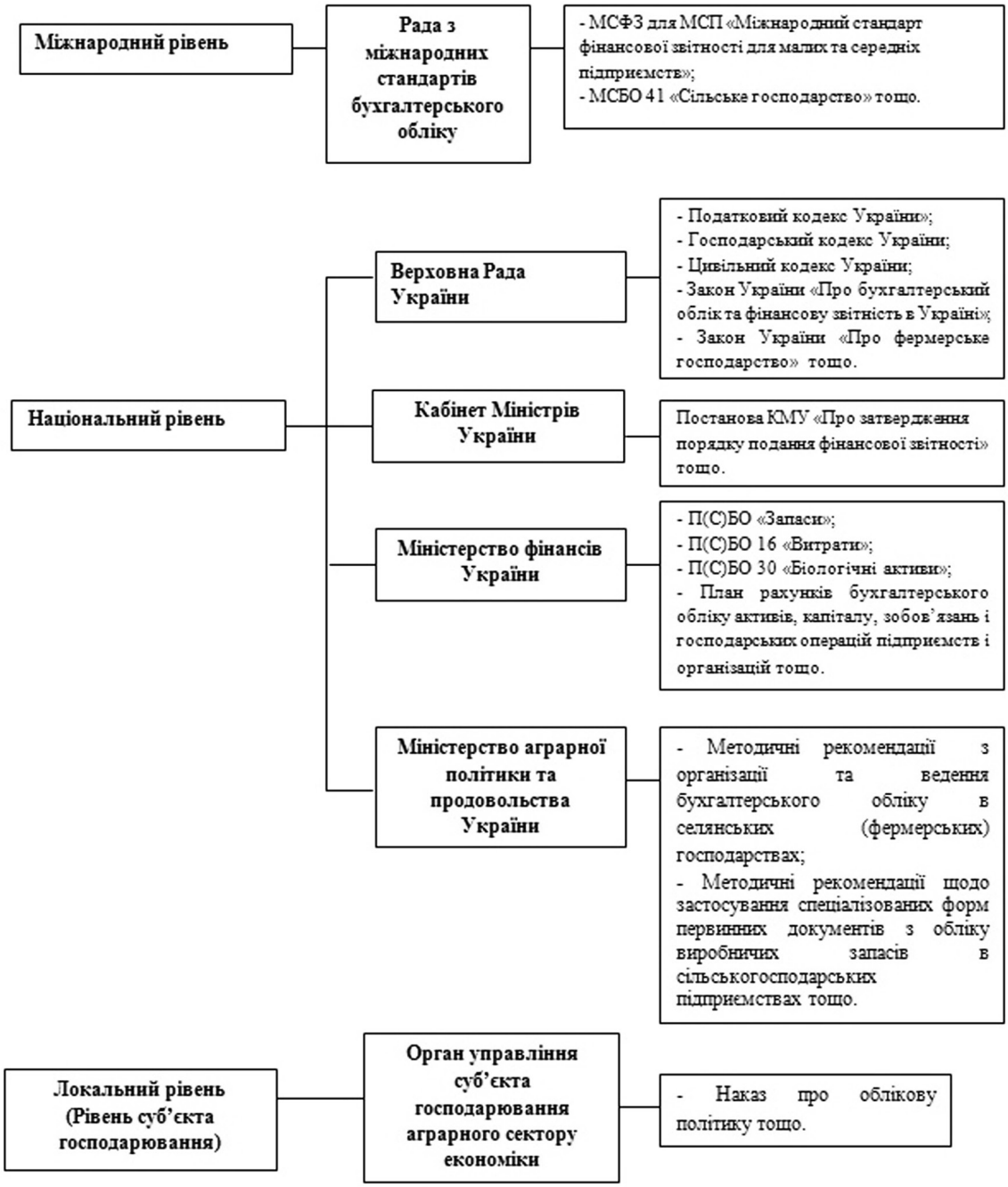


Рис. 1. Система правового регулювання бухгалтерського обліку та фінансової звітності в аграрному секторі економіки України

Джерело: авторська розробка

Згідно з окресленим вище поділом облікових систем, Україну слід відносити до континентальної моделі обліку. Вказана модель передбачає тісний зв'язок бізнесу з банками, які в основному і задовольняють потреби фінансових компаній, бухгалтерський облік регламентується законодавчо, характеризується значним консерватизмом [2, с. 52].

Повноваження щодо регулювання питань методології бухгалтерського обліку та фінансової звітності в Україні здійснюється Міністерством фінансів України, яке затверджує національні положення (стандарти) бухгалтерського обліку в державному секторі та інші нормативно-правові акти щодо ведення бухгалтерського обліку та фінансової звітності. Крім того, якщо брати до уваги аграрний сектор економіки то повноваженнями щодо розробки методичних рекомендацій на базі національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку також наділене Міністерство розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України за погодженням з Міністерством фінансів України. Фактично, Міністерство фінансів України здійснює централізоване регулювання питань бухгалтерського обліку в різних галузях національної економіки і, власне, визначає єдині правила ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності. Навіть, ті незначні повноваження Міністерства розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України у сфері бухгалтерського обліку, які обмежуються розробкою методичних рекомендацій щодо застосування національних стандартів, реалізуються за участі Міністерства фінансів України, яке погоджує текст таких рекомендацій. У цьому контексті не можемо погодитись із думкою М. С. Пушкаря про те, що в Україні відбулось поєднання державного і громадського (професійного) регулювання питань фінансового обліку [16, с. 39]. Вважаємо, що роль професійної спільноти у створенні нормативно-правового забезпечення бухгалтерського обліку, зокрема в аграрному секторі економіки України є мізерною. У цьому контексті варто звернути увагу на доволі критичне висловлювання В. Г. Швеця, який характеризуючи нову редакцію Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», з якої було вилучено положення про Методологічну раду з бухгалтерського обліку, вказав про те, що такий стан законодавчого регулювання свідчить про «недолугу облікову політику держави і недбалого ставлення до структури, організованої і покликаної на законодавчому рівні удосконалювати систему бухгалтерського обліку і фінансової звітності» [19, с. 68].

Слід зазначити, що такий стан залучення професійної бухгалтерської спільноти виник і в контексті правового регулювання бухгалтерського обліку в агропромисловому секторі. Так, у 2008 році Міністерством аграрної політики було затверджено Положення про Методичну раду з питань бухгалтерського обліку при Міністерстві аграрної політики України (далі — Методична рада). Методична рада згідно з положенням про неї, мала статус дорадчого органу, який діє при Міністерстві і є науково-методичним центром, що створений для координації зусиль та організації робіт з наукового, методичного та практичного забезпечення облікової політики в аграрному секторі економіки країни. До складу Методичної ради входили висококваліфіковані спеціалісти Міністерства аграрної політики України, Міністерства аграрної політики Автономної Республіки Крим, головних управлінь агропромислового розвитку обласних державних адміністрацій, державних органів управління, підприємств, установ та організацій системи Міністерства аграрної політики України, науковців, представників інших міністерств і відомств та інших громадських організацій. Згідно з покладеними на неї завданнями Методична рада здійснювала підготовку відповідно до галузевих особливостей проектів нормативних актів, положень бухгалтерського обліку і звітності та надання допомоги в їх застосуванні на практиці [20]. Проте у 2014 році іншим наказом Міністерства аграрної політики та продовольства України № 273, наказ, яким було затверджено Положення про Методичну раду був визнаний таким, що втратив чинність [21]. Сьогодні на офіційній веб-сторінці Міністерства розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України відсутня інформація щодо функціонування при цьому міністерстві будь-якого дорадчого органу з питань бухгалтерського обліку. Слід констатувати, що наміри щодо створення Методичної ради при цьому міністерстві реалізовувались неодноразово і такі методичні ради за час свого існування напрацювали десятки інструкцій, методичних рекомендацій, а згодом брали активну участь в адаптації до національних потреб Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку (МСБО) та Міжнародних стандартів фінансової звітності (МСФЗ) [22, с. 77]. Проте, на сьогодні, як видається питання функціонування такого дорадчого органу вирішено в бік погіршення ступеня залучення професійної бухгалтерської спільноти до процесу реформування національної системи нормативно-правового регулювання у сфері бухгалтерського обліку в аграрному секторі економіки. Попри це, мережа професійних громадських об'єднань з питань бухгалтерського обліку в Україні є досить розгалуженою. Йдеться, зокрема, про такі професійні організації: Федерація професійних бухгалтерів та

аудиторів України (ФПБАУ), Українська асоціація сертифікованих бухгалтерів і аудиторів (УАСБА), Спілка аудиторів України, Федерація аудиторів, бухгалтерів і фінансистів АПК України, Рада незалежних бухгалтерів і аудиторів та інші. Найчисленнішою професійною організацією є Федерація професійних бухгалтерів та аудиторів України (ФПБАУ), яка була створена у червні 1996 року на першому З'їзді бухгалтерів та аудиторів України і сьогодні представлена у всіх регіонах України. ФПБАУ є єдиною організацією в Україні, яка представляє професію бухгалтера і аудитора на міжнародному рівні будучи дійсним членом Міжнародної федерації бухгалтерів (IFAC).Роль професійних організацій у становленні національної системи нормативного забезпечення бухгалтерського обліку в Україні у різні часи їхнього існування зводилась до надання науково-методичних рекомендацій при розробці національних нормативно-правових актів у сфері бухгалтерського обліку, зокрема Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», національних Положень (стандартів) бухгалтерського обліку, перекладу та видання Міжнародних стандартів фінансової звітності, підвищення рівня професійної підготовки та затвердження правил (кодексів) з етики для професійних бухгалтерів та аудиторів. Існування такої мережі професійної громадянської спільноти є активом, який має бути використаний державою для подальшої гармонізації законодавства у сфері бухгалтерського обліку до правил Європейського Союзу.

У цьому контексті доречним буде навести приклад залучення представників бухгалтерської професії до формування системи законодавчого регулювання бухгалтерського обліку в окремих державах-членах Європейського Союзу, які, на нашу думку, відображають одні з кращих практик залучення представників професійних організацій до процесу створення стандартів бухгалтерського обліку та фінансової звітності та надання практичних рекомендацій по їх застосуванню.

У Литовській Республіці методичне керівництво щодо питань ведення бухгалтерського обліку здійснюється Міністерством фінансів відповідно до законодавства Литовської Республіки та з урахуванням міжнародних стандартів бухгалтерського обліку та фінансової звітності. Міністр фінансів затверджує стандарти бухгалтерського обліку. При Міністерстві створюється колегіальний дорадчий орган — Комітет з питань стандартів бухгалтерського обліку, який розробляє стандарти бухгалтерського обліку. Комітет складається з представників органів державної влади, вищих навчальних закладів, професійних організацій бухгалтерів та аудиторів. Членство в Комітеті є на платній основі [23].

В Естонській Республіці відповідальною за затвердження стандартів бухгалтерського обліку та надання методичних рекомендації щодо їх застосування є Рада з питань стандартів бухгалтерського обліку. Рада є незалежною установою, чий статус визначається положенням, яке затверджується рішенням Уряду. Організаційне забезпечення діяльності Ради покладено на Міністерство фінансів, представники якого мають право участь у засіданнях Ради без права голосу. Міністерство фінансів, Уряд та інші органи державної влади не мають права втручатись в діяльність Ради. За роботу в Раді її члени отримують фінансову винагороду. Рада призначаються за рішенням Уряду строком на три роки та складається із семи членів з числа фахівців у галузі бухгалтерського обліку, експертів з питань теорії бухгалтерського обліку або практикуючих бухгалтерів [24].

У Республіці Мальта Законом про професію бухгалтера передбачено функціонування такої інституції як Рада з питань бухгалтерського обліку. Рада призначається строком на три роки Міністром фінансів, економіки та інвестицій і складається з семи чоловік. Рада формується за квотним принципом а до її складу обов'язково повинні включатись один представник з числа науково-педагогічних працівників Мальтійського університету та два представники з числа номінованих членів визнаної професійної громадської організації бухгалтерів, якою є Мальтійський інститут бухгалтерів. Стандарти у сфері бухгалтерського обліку затверджуються Міністерством за рекомендацією Ради з питань бухгалтерського обліку [25].

З наведених прикладів держав чітко простежується те, що професійна бухгалтерська спільнота може бути активним учасником у прийнятті стандартів бухгалтерського обліку та фінансової звітності за умов делегування її членів та створення інституцій у формі рад чи комітетів у складі урядових міністерств. Важливо зазначити, що на відміну від методичних рад з бухгалтерського обліку, які створювались при Міністерстві аграрної політики та продовольства України та діяли на громадських засадах як дорадчий орган, зарубіжний досвід засвідчив що інституційне закріплення таких дорадчих органів з наданням їм офіційного статусу і фінансової винагороди за роботу їх членів є безпосередньою передумовою їх ефективного функціонування. Тут варто згадати про численні міжнародні та всеукраїнські конференції, присвячені питанням бухгалтерського обліку та фінансової звітності, які проводяться науковими установами та вищими навчальними

закладами, зокрема Львівським національним університетом імені Івана Франка, Національним Університетом «Львівська політехніка», Тернопільський національний економічний університет тощо. Конференції дають змогу акумулювати науковий доробок з питань бухгалтерського обліку, який в подальшому може використаний як наукова база для законодавчих реформ та перетворень у сфері бухгалтерського обліку.

Висновки. Проведений аналіз системи нормативно-правового регулювання бухгалтерського обліку в аграрному секторі економіки дає підстави зробити такі висновки: 1) нормативно-правове регулювання організації бухгалтерського обліку охоплює систему нормативно-правових (обов'язкових) засобів впливу на поведінку учасників відносин у цій сфері та є вужчим за змістом від поняття «правове регулювання», яке охоплює також необов'язкові (рекомендаційні, роз'яснювальні) засоби впливу; 2) система нормативно-правового регулювання організації бухгалтерського обліку складається із загальних та спеціальних джерел правового регулювання, які затверджуються уповноваженими суб'єктами; 3) попри те, що Україна за своєю моделлю бухгалтерського обліку ідентифікується із континентальною моделлю (характерним є консерватизм та регулювання системи бухгалтерського обліку державними органами), все ж припинення функціонування Методичної ради з питань бухгалтерського обліку, є суттєвим «кроком назад», адже не відповідає світовим тенденціям, які навпаки свідчать про збільшення ролі професійного бухгалтерського середовища у формуванні стандартів обліку та системи нормативно-правового регулювання в цілому.

Література

1. Про схвалення Стратегії сприяння залученню приватних інвестицій у сільське господарство на період до 2023 року. Розпорядження Кабінету Міністрів України від 05.07.2019 р. № 595-р. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/595-2019-%D1%80

2. Угода про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/984_011

3. Бутинець Ф. Ф. Теорія бухгалтерського обліку: Підручник для студентів вузів спеціальності 7.050106 «Облік і аудит» І Вид. 2-е, доп. і перероб. Житомир: ЖІТІ, 2000. 640 с.

4. Голов С. Ф. Бухгалтерський облік в Україні: аналіз стану та перспективи розвитку. Монографія. К.: Центр учбової літератури, 2007. 522 с.

5. Дутчак І. Б. Нормативне регулювання обліку та облікова політика підприємств сфери послуг в Україні // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. 2014. № 797. С. 219–224.

6. Засадний Б. А. Бухгалтерський облік в інформаційній системі управління підприємством // Науковий вісник Херсонського державного університету. Сер.: Економічні науки. 2016. Вип. 17(1). С. 146–149.

7. Озеран А. В. Нормативно-правове регулювання бухгалтерського обліку і фінансової звітності в Україні. URL: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_ gum/Vlca_Ekon/2011_35/55.pdf

8. Пархоменко В. М., Петрук О. М. Законодавче та нормативно–методичне забезпечення регулювання бухгалтерського обліку // Вісник ЖІТІ. 2002. № 18. С. 107–117.

9. Петрук О. М. Історія та іноземний досвід регулювання бухгалтерського обліку. Вісник ЖДТУ: Економічні науки. 2005. № 3 (33). С. 156–167.

10. Пушкар М. С., М. Т. Щирба. Теорія і практика формування облікової політики. Монографія–Тернопіль: Карт-бланш, 2009. 260 с.

11. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні // Закон України від 16.07.1999р. № 996-XIV. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14/print

12. Третяк Г. С., Бліщук К. М. Державне регулювання економіки та економічна політика. Львів. ЛРІДУ НАДУ. 2011. 128 с.

13. Ходов Л. Г. Основы государственной экономическо йполитики. Москва. Изд-во БЭК, 2007. 332 с.

14. Бухгалтерський облік (частина II). Навч. посібник для студентів вищих навчальних закладів спеціальності 6.050100 «Облік і аудит». За ред. доктора економічних наук, професора В. Ф. Максімової. Одеса: ОНЕУ, 2013. 324 с.

15. Луць Л. А.. Загальна теорія держави та права: Навчально-методичний посібник (за кредитно-модульною системою). Київ. Атіка. 2007. 412 с.

16. Пушкар М. С., Щирба М. Т. Теорія і практика формування облікової політики. Монографія. Тернопіль. Карт-Бланш, 2010. 260 с.

17. Сокіл О. Г. Нормативно-регуляторні аспекти сучасного обліку сільськогосподарських підприємств // Збірник наукових праць ВНАУ. Серія: Економічні науки. 2012. № 4 (70). С. 108–114.

18. Нормативно-методичне забезпечення бухгалтерського обліку в умовах застосування міжнародних стандартів фінансової звітності. За заг. ред. Л. Г. Ловінської. Київ. ДННУ «Акад. фін. управління», 2013. 294 с.

19. Швець В. До питання нормативно-правового забезпечення бухгалтерського обліку та фінансової звітності в умовах МСФЗ // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Економіка. 2015. Вип. 10. С. 60–69.

20. Про затвердження положень про Методичну раду з питань бухгалтерського обліку та про територіальне відділення Методичної ради з питань бухгалтерського обліку і її складу // Наказ Міністерства аграрної політики України від 12.02.2008 р. № 48. URL: https://ips.ligazakon.net/document/view/fin35917?an=317

21. Про визнання такими, що втратили чинність, деяких наказів Міністерства аграрної політики України // Наказ Міністерства аграрної політики та продовольства України від 23.07.2014 р. № 273. URL: https://ips.ligazakon.net/document/view/fin35917

22. Жук В. М. Запровадження галузевих стандартів бухгалтерського обліку (до проекту Концепції розвитку бухгалтерського обліку в аграрному секторі економіки). Облік і фінанси АПК. 2008. № 3. С. 77–81.

23. Republic of Lithuania Accounting Law of 6 November 2001 No. IX-574. URL: https://eseimas.lrs.lt/portal/legalAct/lt/TAD/1fd977c249b611e68f45bcf65e0a17ee?jfwid=rp9xf49px.

24. Accounting act of 20 November 2002 RT I 2002, 102, 600. URL: https://www.riigiteataja.ee/en/eli/ee/516052019008/consolide/current.

25. Malta Accountancy Profession Act. URL: http://www.justiceservices.gov.mt/DownloadDocument.aspx?app=lom&itemid=8769&l=1

References

1. On Approval of the Strategy for Promoting Private Investment in Agriculture for the period up to 2023. Ordinance of the Cabinet of Ministers of Ukraine dated 05.07.2019 No. 595-p. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/595–2019-%D1%80

2. Association Agreement between Ukraine, of the one part, and the European Union, the European Atomic Energy Community, and their Member States, of the other part. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/984_011

3. Butynets F. F. Accounting Theory: Textbook for university students. Zhytomyr: ZHITI, 2000. 640 p.

4. Holov S. F. Accounting in Ukraine: analysis of the state and prospects of development. Monograph. Kyiv: Center for Educational Literature. 2007. 522 p.

5. Dutchak I. B. Normative regulation of accounting and accounting policy of service enterprises in Ukraine Bulletin of the National University «Lviv Polytechnic» // Management and entrepreneurship in Ukraine: stages of formation and problems of development. 2014. No. 797. P. 219–224.

6. Zasadnyi B. A. Accounting in the information management system of the enterprise // Scientific Bulletin of Kherson State University. Economic sciences. 2016. 17 (1). P. 146–149.

7. Ozeran A. V. Regulatory regulation of accounting and financial reporting in Ukraine. URL: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Vlca_Ekon/2011_35/55.pdf

8. Parkhomenko V. M., Petruk O. M. Legislative and normative-methodical support of accounting regulation. Bulletin of ZHITI. 2002. № 18. P. 107–117.

9. Petruk O. M. History and foreign experience in accounting regulation. Bulletin of ZHDTU: Economic Sciences. 2005. № 3 (33). P. 156–167.

10. Pushkar M. S., M. T. Shchirba. Theory and practice of accounting policy formation. Monograph. Ternopil: Carte Blanche, 2009. 260 p.

11. On Accounting and Financial Reporting in Ukraine. Law of Ukraine of July 16, 1999. No. 996-XIV. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14/print

12. Tretyak G. S., Blyshchuk K. M. State regulation of the economy and economic policy. Lviv. LRIDO NAD. 2011. 128 p.

13. Hodov L. G. Fundamentals of state economic policy. Moscow. BEC Publishing House, 2007. 332 s.

14. Accounting (Part II). Educ. manual for students of higher education 6.050100 «Accounting and Auditing». Edited Doctor of Economics, Professor V. F. Maximova. Odessa: ONEU, 2013. 324 p.

15. Luts' L. A. General theory of state and law: A training manual (on a credit-modular system). Kiev. Attica. 2007. 412 p.

16. Pushkar M. S., Shchirba M. T. The theory and practice of accounting policies. Monograph. Ternopil. Carte Blanche, 2010. 260 s.

17. Sokil O. G. Regulatory and regulatory aspects of modern accounting of agricultural enterprises. Collection of scientific works of VNAU. Series: Economic Sciences. 2012. No. 4 (70). PP. 108–114.

18. Regulatory and methodological support of accounting in the conditions of application of international standards of financial reporting. Edited by L. G. Lovinska. Kiev. DNU «Acad. Finn. Management «, 2013. 294 p.

19. Shvets V. On the issue of regulatory support for accounting and financial reporting in IFRS // Bulletin of Taras Shevchenko National University of Kyiv. Economy. 2015. Vol. 10. S. 60–69.

20. On approval of the provisions on the Methodological Council on Accounting and on the territorial branch of the Methodological Council on Accounting and its composition. Order of the Ministry of Agrarian Policy of Ukraine No. 48 dated 12.02.2008. URL: https://ips.ligazakon.net/document/view/fin35917?an=317

21. On the Recognition some Orders of the Ministry of Agrarian Policy of Ukraine Invalid. Order of the Ministry of Agrarian Policy and Food of Ukraine dated 27.07.2014 No. 273. URL: https://ips.ligazakon.net/document/view/fin35917

22. Zhuk V. M. Introduction of industry accounting standards (to the draft Concept of accounting development in the agricultural sector of the economy) // Accounting and Finance APK. 2008. № 3. P. 77–81.

23. Republic of Lithuania Accounting Law of 6 November 2001 No. IX-574. URL: https://eseimas.lrs.lt/portal/legalAct/lt/TAD/1fd977c249b611e68f45bcf65e0a17ee?jfwid=rp9xf49px

24. Accounting act of 20 November 2002 RT I 2002, 102, 600. URL: https://www.riigiteataja.ee/en/eli/ee/516052019008/consolide/current

25. Malta Accountancy Profession Act. URL: http://www.justiceservices.gov.mt/DownloadDocument.aspx?app=lom&itemid=8769&l=1

УДК 330.111.62:365:643.01

Ніколаєв Всеволод Петрович
доктор економічних наук, професор,
професор кафедри публічного управління та публічної служби
Національна академія державного управління при Президентові України
Николаев Всеволод Петрович
доктор экономических наук, профессор,
профессор кафедры публичного управления и публичной службы
Национальная академия государственного управления при Президенте Украины
Nikolaiev Vsevolod
Doctor of Economics, Professor,
Professor of Public Administration and Public Service Department
National Academy of Public Administration under the President of Ukraine

Щербина Андрій Анатолійович
кандидат економічних наук генеральний директор
Комунальний концерн «Центр комунального сервісу»
Київської міської державної адміністрації
Щербина Андрей Анатольевич
кандидат экономических наук, генеральный директор
Коммунальный концерн «Центр коммунального сервиса»
Киевской городской государственной администрации
Shcherbyna Andriy
PhD in Economics, General Director
Municipal Concern «Communal Service Center» of
Kyiv City State Administration

DOI: 10.25313/2520-2294-2020-6-6139

МОДЕЛІ ФОРМУВАННЯ ПРАВ І ВІДНОСИН ВЛАСНОСТІ В УПРАВЛІННІ ОБ'ЄКТАМИ ЖИТЛОВОЇ НЕРУХОМОСТІ

МОДЕЛИ ФОРМИРОВАНИЯ ПРАВ И ОТНОШЕНИЙ СОБСТВЕННОСТИ В УПРАВЛЕНИИ ОБЪЕКТАМИ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

MODELS OF FORMATION OF RIGHTS AND PROPERTY RELATIONS IN RESIDENTIAL REAL ESTATE MANAGEMENT

Анотація. *Стаття присвячена аналізу нових завдань і можливостей регулювання відносин і прав співвласників при формуванні об'єктів спільної власності та здійсненні функцій управління житловою нерухомістю. Проаналізовані особливості загального поняття нерухомого майна стосовно житлової нерухомості. Розглянуто специфічний прояв моделей єдиного об'єкта нерухомості та множини об'єктів – земельної ділянки, будинку, нежитлових приміщень і квартир у кондомініумах.*

Показані відмінності у розумінні об'єктів спільної власності. Систематизовані моделі прямої та опосередкованої власності та підходи до їх застосування на різних об'єктах, що зумовлено виникненням і необхідністю здійснення власником та менеджментом різних за складністю функцій управління з відповідними витратами. Здійснено поділ об'єктів житлової нерухомості за складністю: одноквартирні будинки, кондомініуми і підприємства. Поглиблено досліджено можливість комбінацій правомочностей індивідуальної і спільної власності на об'єктах при здійсненні управління житловою нерухомістю. Показана залежність законодавчого визначення розглянутих понять нерухомості та власності від історичних та соціально-економічних обставин та необхідності регулювання відносин власності на житло в умовах, що склалися в Україні. Ураховуючи недосконалість чинного законодавства і відносин власності в управлінні багатоквартирними будинками, обґрунтована юридична та економічна доцільність застосування специфічних для країни кількох правових та управлінських конструкцій, які б забезпечували потреби формування ефективних співвласників з реалізацією окремих або комплексних правомочностей володіння, розпорядження та користування різними об'єктами нерухомості, як єдиними, так і окремими – землею, будівлею, приміщеннями. Запропоновані моделі відносин і прав власності на об'єктах житлової нерухомості.

Ключові слова: *нерухомість, житло, власність, права, управління, земля, будинок, квартира.*

Аннотация. *Статья посвящена анализу новых задач и возможностей регулирования отношений и прав совладельцев при формировании объектов совместной собственности и осуществлении функций управления жилой недвижимостью. Проанализированы особенности общего понятия недвижимого имущества в отношении жилой недвижимости. Рассмотрены специфическое проявление моделей единого объекта недвижимости и множества объектов – земельного участка, дома, нежилых помещений и квартир в кондоминиумах. Показаны различия в понимании объектов совместной собственности. Систематизированы модели прямой и косвенной собственности и подходы к их применению на различных объектах, что обусловлено возникновением и необходимостью осуществления собственником и менеджментом различных по сложности функций управления с соответствующими затратами. Осуществлено разделение обьетов жилой недвижимости по сложности: одноквартирные дома, кондоминиумы и предприятия. Углубленно исследована возможность комбинаций правомочий индивидуальной и общей собственности на объектах при осуществлении управления жилой недвижимостью. Показана зависимость законодательного определения рассматриваемых понятий недвижимости и собственности от исторических и социально-экономических обстоятельств и необходимости регулирования отношений собственности на жилье в сложившихся в Украине. Учитывая несовершенство действующего законодательства и отношений собственности в управлении многоквартирными домами, обоснована юридическая и экономическая целесообразность применения специфических для страны нескольких правовых и управленческих конструкций, обеспечивающих потребности формирования эффективных совладельцев с реализацией отдельных или комплексных правомочий владения, распоряжения и пользования различными объектами недвижимости как единственными, так и отдельными – землей, зданием, помещениями. Предложенные модели отношений и прав собственности на объектах жилой недвижимости.*

Ключевые слова: *недвижимость, жилье, собственность, права, управления, земля, дом, квартира.*

Summary. *The article is devoted to the analysis of new tasks and possibilities of regulating the relations and rights of co-owners in the formation of joint ownership objects and the implementation of residential real estate management functions. The general concept features of real estate in relation to residential real estate are analyzed. The specific manifestation of the models of a single real estate object and multy objects – a land plot, a house, non-residential premises and apartments in condominiums are considered. The differences in understanding the objects of joint ownership are shown. Models of direct and indirect ownership and approaches to their application at various facilities are systematized, which is caused by the emergence and owner's and management necessity to carry out management functions of varying complexity with corresponding costs. Separation of residential property by complexity has been carried out: single-family houses, condominiums and enterprises. The possibility of combining the rights of individual and common ownership of objects in the implementation of residential real estate management has been thoroughly investigated. The dependence of the legislative definition of the concepts of real estate and property under consideration on historical and socio-economic circumstances and the need to regulate housing ownership relations in Ukraine has been shown. Taking into account the imperfection of the current legislation and property relations in the management of multi-apartment buildings, the legal and economic feasibility of applying country-specific several legal and managerial structures is justified which provide the needs for the formation of effective co-owners with the implementation of separate or complex rights of possession, disposal and use of various real estate properties, and separate – land, building, premises. The models of relations and property rights in residential real estate has been proposed.*

Key words: *real estate, housing, property, rights, management, land, house, apartment.*

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Незалежно від базисних концепцій континентального (римського), англо-саксонського чи перехідних норм права постсоціалістичних країн, законодавство щодо об'єктів нерухомості у кожній країні повинно розвиватися у напрямку його пристосування до цілей, можливостей і потреб ефективного управління матеріальними об'єктами в межах ефективного здійснення правомочностей власників і у відповідності до їхніх індивідуальних і суспільних інтересів.

В умовах набуття житла у результаті приватизації, подальшого зростання тарифів, необхідності здійснення капітальних ремонтів будинків основною проблемою подальшого житлового забезпечення у пострадянських країнах виявилась неспроможність більшості домогосподарств з нижчими доходами та власників і мешканців гірших за станом будинків утримувати їх та експлуатувати, що створило загрозу передчасного масового руйнування житлового фонду і виникнення у подальшому конституційного обов'язку держави щодо надання нових соціальних помешкань відповідній частині громадян.

Тому удосконалення нормативно-правового регулювання управління зношеними об'єктами житлової нерухомості в умовах України повинно відбуватися, на наш погляд за специфічною концепцією, яка передбачає диференціацію об'єктів (нові — старі; прості — складні), доцільне розщеплення прав власності, спеціалізацію функцій управління і диференціацію джерел фінансування утримання майна. Надмірна уніфікація об'єкта управління у вітчизняному законодавстві — багатоквартирного будинку, незалежно від його віку і стану, застосування моделі «квазікондомініуму» та форми управління — об'єднання співвласників багатоквартирного будинку (ОСББ) — підтверджують неефективність житлової політики у теперішньому вигляді і вимоги суспільства щодо пошуку нових моделей управління житлом.

Таким чином, сучасний етап удосконалення прав власності і розвитку відносин власності у житловій сфері полягає в Україні у зменшенні для вразливої частини населення тягаря витрат на житло і комунальні послуги з урахуванням того, що натепер бувше комунальне житло стало приватним і відповідальність за його стан несуть власники. З іншого боку, необхідно удосконалювати форми, методи і засоби управління будинками взагалі, що стосується і нового житла, організація управління яким має свої особливості. Але проблема для не новозбудованого житла полягає не стільки у вдосконаленні організаційних форм управління будинками, як це відбувається у даний час, скільки у випереджувальному перерозподілі прав власності і деякій трансформації відносин власності таким чином, щоб привести у взаємну відповідність права на житло і обов'язки щодо його утримання, розподіливши їх між користувачем, власником і менеджментом на засадах, запропонованих нами у загальних рисах у дисертаційній роботі [1].

Це вимагає поглибленого аналізу різних понять, охоплених загальним поняттям об'єкта житлової нерухомості, його структури та співвідношення частин: земельних ділянок, будинків та інших споруд, квартир та інших приміщень, а також складних об'єктів, як кондомініуми і навіть підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Специфіка управління об'єктами саме житлової нерухомості являє інтерес для багатьох зарубіжних і вітчизняних вчених. Основна увага на пострадянському просторі приділяється проблемам, що виникли у результаті поспішного переходу від домінуючої до 1990-х років комунальної власності на житло до певної моделі кондомініумів (об'єднань співвласників багатоквартирних житлових будинків — ОСББ) без урахування, однак, особливостей, розміру, віку, різниці у стані наявних та нових будинків, відмінностей регіонів, населених пунктів, локалізації будинків у містах, спроможностей власників щодо подальшого житлового самозабезпечення тощо.

Серед публікацій, перш за все, необхідно виділити аналітичні та рекомендаційні видання для різних рівнів управління і різних груп транзитивних країн, підготовлені та профінансовані міжнародними організаціями, наприклад, у російському перекладі [2; 3].

Необхідно відмітити, що рекомендації урядам постсоціалістичних країн щодо приватизації житла у багатоквартирних будинках і перетворення їх у кондомініуми надходили від міжнародних інституцій і західних експертів ще у 1990-х роках. У подальшому ці ж організації стали виказувати стурбованість щодо невдач у житловій політиці таких країн. Зокрема відзначалися наступні дискусійні і не вирішені питання щодо формування і діяльності кондомініумів [3].

1. Чи можливі схожі рішення для різних транзитивних країн? Чи можна використовувати досвід західних країн?

2. Чи повинна держава створити рамкові умови для забезпечення ефективного функціонування кондомініумів?

3. Чи можна забезпечити ефективне функціонування кондомініумів без обов'язковості членства в об'єднаннях (асоціаціях) співвласників?

4. Ураховуючи, що власність у кондомініумах вимагає чіткого визначення не тільки прав, але й обов'язків членів об'єднань (асоціацій) аж до виселення порушників, чи становить незбалансованість прав і обов'язків співвласників загрозу для успішного функціонування кондомініумів як дієвої форми володіння житловою нерухомістю?

5. Поширена наявність фінансово неспроможних власників вимагає рішення або про їхню державну підтримку або про реприватізацію — викуп нерухомості при одночасному гарантуванні мешканцям права довгострокового найму житла. Чи стане реприватизація варіантом знаходження коштів для належної експлуатації, утримання і ремонту будинків?

6. Чи повинні об'єднання (асоціації) співвласників будинків бути неприбутковими організаціями для цілей оподаткування?

7. Яким чином підвищити ефективність існуючих великих комунальних підприємств, що займаються обслуговуванням житлового фонду паралельно з приватними компаніями?

8. Ураховуючи, що успіх або провал інституту кондомініумів в кінцевому підсумку залежить від самих власників, яка інформаційна підготовка потрібна для позитивного результату?

Як спроба надати універсальні рекомендації для постсоціалістичних країн у 2019 році Європейською Економічною Комісією ООН був оприлюднений документ «Guidelines on the management and ownership of condominium housing» [4].

Рекомендації, що містяться у документі, попри їхню логічну обґрунтованість і практичну націленість для усієї групи постсоціалістичних країн, при глибшому аналізі показують значні відмінності між сутністю кондомініумів у розумінні зарубіжних фахівців і тією спотвореною формою, у якій ця сутність відобразилася законодавством і практикою створення ОСББ, наприклад, в Україні. Це робить необхідним перевести політичну дискусію щодо ніби безсумнівних переваг і безальтернативності ОСББ у площину створення інституційних передумов для ефективного управління нерухомістю типу кондомініумів і можливих меж їхнього поширення на певні об'єкти і суб'єкти, а також можливих альтернатив, крім наявних форм ОСББ.

Аналізучи наступну групу українських публікацій, присвячених рекомендаціям зі створення ОСББ, наприклад, [5; 6; 7; 8; 9], які підготовлені також за участі міжнародних донорів і консультантів, видно, що такі видання зосереджувались на процедурних, юридичних та організаційних питаннях створення саме суб'єктів — об'єднань співвласників, не заглиблюючись в економічний аналіз можливості, доцільності та ефективності ОСББ для управління житловою нерухомістю у вигляді об'єктів типу кондомініумів. І взагалі, виявилось, що у понятті ОСББ змішувались сутності об'єкта і суб'єкта управління.

Відтак очевидною стала потреба розмежувати наукову проблематику об'єкта і суб'єкта управління житловою нерухомістю з попереднім розглядом саме об'єкта, рівня його складності, чому і присвячена дана робота.

Третя група публікацій об'єднує фундаментальніші європейські та відносно нечисленні наукові роботи вчених Росії та України, направлені на порівняльний критичний аналіз та удосконалення законодавства і методів управління кондомініумом як об'єктом житлової нерухомості зі спільною власністю, наприклад, [10; 11; 12]. Зазначені та деякі інші роботи вказують на те, що розвинені країни намагаються дотримуватися стрункої і традиційної для них загальної концепції об'єкта нерухомості, що породжує кілька моделей для об'єктів житлової нерухомості і розподілу прав у них між співвласниками, де у рамках кожної моделі можуть існувати несуттєві відмінності між країнами. Не прив'язуючись у цій статті до конкретних країн, ми хочемо показати, що українська модель, навіть на перший погляд, не вписується у жодну концепцію і містить низку внутрішніх протиріч, які заважають ефективному менеджменту житлової нерухомості.

Мета роботи — показати у міжнародному контексті принципові недоліки та протиріччя вітчизняної моделі об'єкта житлової нерухомості типу кондомініуму та відповідного формування прав власності суб'єктів у формі ОСББ, сформулювати методологічні пропозиції щодо усунення виявлених недоліків, а також запропонувати концептуальні положення щодо вибору тієї чи іншої форми об'єкта житлової нерухомості з переліку об'єктів нерухомого майна у цивільному законодавстві, застосування їх до будинків як систем різної складності.

Викладення основного матеріалу. Показовим для наших подальших міркувань і аргументів є стаття І. Єфіменко, де авторка, визнаючи, з одного боку, що кондомініумом зазвичай визначають єдиний комплекс нерухомого майна, що включає земельну ділянку у встановлених межах і розташований на ній житловий будинок, інші об'єкти нерухомості, у яких окремі частини, призначені для житлових або інших цілей (приміщення) і перебувають у власності окремих осіб, а інші частини (спільне майно) перебувають у їх спільній частковій власності, додає, що кондомініум — це не тільки майно, а насамперед, об'єднання власників (або співвласників) з метою

спільного володіння нерухомістю [13, с. 106]. Далі робиться неаргументований висновок, що кондомініум (як організація) у сучасних умовах є найбільш ефективним способом управління нерухомим майном, який дозволяє розв'язати суперечності, які виникають при присвоюванні різних видів власності на житло.

На наш погляд, у такому твердженні міститься ціла низка прорахунків, поширених у вітчизняному законодавстві, науковій літературі і на практиці.

Кондомініум. По-перше, треба чітко визначити, що кондомініумом може бути лише об'єкт житлової нерухомості, як це наведене на початку посилання [13], а не суб'єкт, яким є об'єднання співвласників багатоквартирного будинку (кондомініуму). По-друге, наведене визначення кондомініуму та його різномовних аналогів також не є загальновизнаним у законодавстві різних країн і відрізняється за складом об'єкта. По-третє, наявний в Україні деформований вигляд і склад кондомініуму як об'єкта позбавляє його усіх переваг способу спільного управління житловою нерухомістю.

Обґрунтуємо нашу позицію.

Відомо, що латинський термін «кондомініум» безпосередньо не використовується в українському законодавстві. Цивільний кодекс України до об'єктів права власності у житловій сфері відносить земельну ділянку, житловий будинок, квартиру, а також майновий комплекс — підприємство. Особливий об'єкт — багатоквартирний житловий будинок, за законом, перебуває у спільній сумісній власності власників квартир, а питання власності на земельні ділянки залишається у багатьох випадках невирішеним, особливо на об'єктах старої забудови.

Тобто, вітчизняний кондомініум не обов'язково включає земельну ділянку, основним об'єктом власності є квартира (нежитлове приміщення), а спільна власність є сумісною.

У законодавстві Росії поняття кондомініуму як суб'єкта — об'єднання власників квартир і співвласників будинку і прибудинкової території — було введене у 1992 році і проіснувало у такому вигляді до 1996 року, після чого, навпаки, стало означати об'єкт — сукупність земельної ділянки, приміщень (включаючи житлові, нежитлові та приміщення загального користування), огороджувальних конструкцій та інженерних комунікацій багатоквартирного житлового будинку або кількох односімейних будинків. Після вступу в силу у 2005 році нового Житлового кодексу поняття кондомініуму зникло з російського законодавства, а стало застосовуватись лише поняття багатоквартирного будинку, який перебуває у *спільній частковій власності власників квартир.*

Вітчизняний і російський законодавець визначили приміщення самостійною річчю, об'єктом права власності. Однак це положення закону суперечить тому, що воно є складовим елементом будівлі — неподільної речі. Одночасне визнання законом будівель неподільними речами, а приміщень — самостійними речами є контраверсійним. Серед науковців точаться відповідні дискусії стосовно поняття об'єкта житлової нерухомості [14; 15; 16; 17; 18].

Можна виділити наступні основні підходи до критики законодавства та їхню аргументацію:

- Багатоквартирний будинок у чинному законодавстві розглядається як сукупність приміщень, які знаходяться в індивідуальній власності осіб, і майна у спільної частковій власності зазначених осіб. Відтак багатоквартирний будинок, як окремий об'єкт, може розглядатися лише як об'єкт капітального будівництва або як об'єкт технічного обліку, але не нерухомості, бо нерухомістю за законом є його частина — приміщення.
- Законодавство справедливо критикується з позиції того, що приміщення є нематеріальною юридичною фікцію об'єкта нерухомості, в результаті матеріальний об'єкт — будинок відходить на другий план, що створює складності управління ним.
- Нерухомістю є земельні ділянки і все те, що міцно пов'язане із землею. Цій ознаці відповідає багатоквартирний будинок, а квартири такого зв'язку не мають. Тому лише багатоквартирний будинок разом із земельною ділянкою повинен розглядатися як єдиний об'єкт нерухомості. Як наслідок, угоди можуть відбуватися тільки з частками у праві спільної власності на неподільний об'єкт нерухомості, а не з окремими частинами цього об'єкта. Допустимою є лише можливість користування приміщеннями.
- Нерухоме майно — це річ, предмет матеріального світу, який призначений задовольняти певні потреби і який може бути у власності одного або багатьох суб'єктів. Майнові ж права нерухомими бути не можуть ні за своєю природою, ні в силу вказівки закону.

Подібна дискусія відбувається і серед німецьких науковців стосовно власності на квартиру, будинок і земельну ділянку, дещо протирічливо визначених у тамтешньому законодавстві. Згідно закону, спільна власність на земельну ділянку (включно з будівлею) може бути обмежена угодою її учасників таким чином, що кожному учаснику надається індивідуальне право власності на певне житлове приміщення (квартиру) або на певні нежитлові приміщення в будівлі, яка споруджена на цій земельній ділянці. Права на частку у спільній частковій

власності поширюються на право індивідуальної власності. З цього випливає, що більш важливою є частка в праві; юридично власність на квартиру нерозривно пов'язана з часткою в праві; права щодо частки поширюються також на квартиру.

Таким чином, точка зору, згідно з якою предметом житлової власності є самостійна річ (квартира), який відповідає частка у праві спільної часткової власності на земельну ділянку, в німецькій літературі не поширена хоча деякі цивілісти, навпаки, вважають головною річчю самие квартиру, якій відповідає частка в праві власності на земельну ділянку і будівлю як істотна складова частина [11].

Цікавою моделлю є визнання багатоквартирного будинку (житлового комплексу) нерухомістю — майновим комплексом, як сукупністю нерухомого та рухомого майна, об'єднаного спільним призначенням, технологічним процесом використання та єдністю об'єка права. При такому новітньому підході єдиним призначенням багатоквартирного будинку виступає його використання в якості комфортного та безпечного місця проживання, що забезпечується відповідними технічними системами, прибудинковою територією тощо. Однак обов'язковою умовою участі в обороті у вигляді єдиного нерухомого комплексу, виходячи з теперішнього стану, є добровільна реєстрація права власності на сукупність зазначених об'єктів — квартир як одну нерухому річ у державному реєстрі прав на нерухоме майно, що робить такий підхід проблематичним у здійсненні.

В. Пожидаєв у статті [14] визначає особливе поняття житлового майнового комплексу та аргументує його переваги.

Житловий майновий комплекс — це комплекс, до складу якого входять об'єкти нерухомого та рухомого майна, які знаходяться на єдиній земельній ділянці, технологічно беруть участь у процесі використання житлових приміщень, надання комунальних послуг, послуг з утримання та ремонту житлових приміщень з єдиною метою — забезпечувати сприятливі та безпечні умови проживання мешканців. Відтак житловий майновий комплекс повинен мати: опис земельної ділянки, на якій він розташований і яка включена до його складу (в даний час земельна ділянка може бути включена до складу спільного майна власників приміщень при введенні об'єкта в експлуатацію, а може перебувати у комунальній власності під колишніми державними і комунальними будинками); автоматичну реєстрацію з моменту введення об'єкта в експлуатацію, а не за бажанням власника; опис мінімального переліку речей і їхнього призначення, які входять до його складу;

Українським Законодавством використовуються поняття «єдиний майновий комплекс» і «цілісний майновий комплекс».

Згідно з Цивільним кодексом України [19] єдиний майновий комплекс є складною річчю (нерухомим майном) до складу якої, зокрема, входять інші нерухомі речі, речові права на які підлягають державній реєстрації. У зв'язку з цим, при проведенні державної реєстрації права власності на підприємство як єдиний майновий комплекс, подаються документи, що підтверджують виникнення, перехід та припинення права власності щодо кожного об'єкта нерухомого майна, що входить до складу єдиного майнового комплексу.

Національний стандарт № 1 «Загальні засади оцінки майна і майнових прав» цілісним майновим комплексом визначає об'єкти, сукупність активів яких дає змогу провадити певну господарську діяльність. Цілісними майновими комплексами є підприємства, а також їх структурні підрозділи (цехи, виробництва, дільниці тощо), які можуть бути виділені в установленому порядку в самостійні об'єкти з подальшим складанням відповідного балансу і можуть бути зареєстровані як самостійні суб'єкти господарювання [20].

Таким чином, можна виділити такі основні характеристики єдиного майнового комплексу: взаємопов'язаність майна єдиним призначенням; використання для здійснення підприємницької діяльності; поширення на єдиний майновий комплекс режиму нерухомої речі. Це відкриває перспективи розгляду нової моделі об'єкта житлової нерухомості — підприємства і відповідного суб'єкта управління, відмінного від ОСББ.

Хочемо звернути увагу на генезис об'єкта у різних концепціях: від вимог щодо його єдності, подальшої диференціації і розщеплення прав власності, викликаних об'єктивними фінансово-управлінськими причинами, і знову до розгляду його як комплексу, але внутрішньо складнішого. Тобто, генезис «від складного до простого» на початку пояснювався необхідністю полегшення придбання і будівництва міського житла для менш платоспроможних громадян, а генезис «від простого до складного» став відповідати ускладненню житлових будинків як високотехнологічних і багатонаселенних об'єктів, що потребувало удосконалення професійного управління.

Це приводить нас до висновку про доцільність застосування різних моделей власності до різних за складністю об'єктів житлової нерухомості: перша (єдиний об'єкт з неорганізованими співвласниками) — для простіших малоповерхових, друга

(традиційний кондомініум) — для більш складних і третя (підприємство) — для ще складніших житлових комплексів.

Порівнюючи різні концепції об'єкта житлової нерухомості потрібно звернутися до моделей, поширених у розвинених країнах, фундаментально досліджених Ван дар Мерве [10]. Опис різних форм кондомініумів та методів їхньої реєстрації у країнах: Австрії, Бельгії, Фінляндії, Франції, Німеччині, Норвегії, Польщі, Словенії, Швеції і Швейцарії — наведений у доповіді фінських дослідниць Х. Фалькенбах та К. Нууї [21]; об'єти кондомініуму та відповідальність співвласників кондомініума за утримання та капітальний ремонт спільного майна описана у статті М. Луянена [22]; порівняльний аналіз спільної часткової власності та формування часток співвласників здійснений групою фахівців-представників різних країн: Данії, Німеччини, Піденно-Африканської Республіки, Швеції, Швейцарії, Нідерландів і Туреччини і опублікований у науковій доповіді [23]; права і відносини співвласників щодо визначення приміщень їхніх квартир проаналізовані Ван дер Мерве у роботі [24]. Особлива концепція 3D об'єкта прав власності представлена у дисертації шведської дослідниці Дж. Паульссон [25].

На основі цих публікацій вирізнемо імперативи ідентифікації об'єктів житлової нерухомості і прав власників і покажемо вади вітчизняної моделі формування ОСББ без необхідного і достатнього для управління опису самого об'єкта.

Фахівці розглядають два основні підходи до формування об'єкта спільної власності на житлову нерухомість типу кондомініуму. Дуалістичний підхід має місце, коли об'єкт формується з двох матеріальних частин: об'єкта індивідуальної власності — квартири (іншого приміщення) і об'єкта спільної власності у вигляді земельної ділянки та загальних технічних і просторових елементів будівлі. Власність у цьому випадку основується або на визнанні квартири квазінерухомістю (нерухомістю за законом) і головною річчю, а земельної ділянки і будинку — у спільній власності — приналежністю; або навпаки, спільної часткової власності на земельну ділянку з будинком та у її складі квартири (приміщення) як індивідуальної власності.

Унітарний підхід формує спільну власність на земельну ділянку і будівлю у цілому, що включає постійне нематеріальне право співвласника користуватися квартирою, визначеною відповідно до його частки. Цей підхід відповідає концепції єдиного об'єкта нерухомості, який формується, однак, на основі розподілених між суб'єктами (співвласниками) прав власності і прав користування, не однакових щодо квартири та інших площ та приміщень і конструктивних частин об'єкта.

На доповнення, фахівці розглядають моделі прямого і опосередкованого володіння, залежно від того, чи нерухомість або права на нерухомість належать власнику безпосередньо, чи опосередковано через юридичну особу, якій належить нерухомість, а права чи частка належать суб'єкту. Пряме володіння стосується здебільшого дуалістичної моделі, а опосередковане — унітарної. Необхідно зазначити, що опосередковане володіння робить об'єкт для власника нематеріальним і таким, що за законодавством, залежно від країн, може відноситись і до рухомих речей.

В усіх розглянутих моделях фігурує спільна власність, для визначення присутності якої і застосовують поширене поняття кондомініум (Condominium) або менш поширене — Комонхолд (Comonhold), які описують розподіл правомочностей співвласників щодо простору і матеріальних частин об'єкта нерухомості.

Управлінська концепція об'єкта нерухомості з правами спільної власності — кондомініуму, поширена у ряді країн, складається з прав власності та права (обов'язку) членства у формальному або неформальному об'єднанні власників (співвласників).

Окрім такого визначення, при детальнішому аналізі можна помітити, що кондомініум як об'єкт прав спільної власності може стосуватися: вужчої частини — лише частки спільної власності, якою може бути все, що не є в індивідуальній власності; ширшої частини — сукупності майна унітарного об'єкта, права на яке розподілені між співвласниками опосередковано через юридичну особу. Тобто, можливі, наприклад, твердження про придбання квартири з кондомініумом, квартири у складі кондомініуму, прав на частину кондомініуму і навіть квартири як кондомініуму.

В умовах України підлягає критичному аналізу не повністю сформований дуалістичний підхід і недосконале (непідтверджене документами) визначення у ньому частки спільної власності, що не дозволяє здійснювати ефективне і прозоре управління.

Частки. Так, частки співвласників у спільній власності визначають як їхні здійснені інвестиції у придбання об'єкта і наступні внески у загальні витрати з утримання та ремонту власного та спільного майна, частку у можливому загальному доході, а також квоту кожного власника при прийнятті управлінських рішень. Частка спільної власності може використовуватись також при розподілі компенсації, отриманої у разі експропріації майна або

при поділі страхових та інших виплат при пошкодженні чи знищенні застрахованої будівлі. Визначення частки у спільній власності необхідне і при припиненні діяльності кондомініуму і прийнятті подальших рішень, наприклад, у випадку нового будівництва на земельній ділянці.

Зазначене вимагає розробки і наявності у нормативних актах чітких визначень і фіксації часток власності, документальних джерел і методів їхнього обчислення, прийнятих процедур коригування переходу. Законодавство і підзаконні акти в Україні вимає відповідного удосконалення.

Розповсюдженими підходами до визначення частки співвласника є: відношення площі квартири (приміщення) до площі усього будинку або його загальних приміщень спільного використання, що поширюється і на земельну ділянку; відносна вартість індивідуальної частини приміщень у вартості загального об'єкта, можливо, разом із земельною ділянкою; комбінації площі та вартості. Можуть бути враховані для коригування частки інші фактори, які показують рівень використання співвласниками загальних площ будинку чи земельної ділянки.

Оцінка частки за площею забезпечує певну визначеність, будучи відносно простою у розрахунках, і дозволяє на цій основі організувати демократичне представництво в управлінні спільною власністю та розподіл спільних витрат і доходів. Для цього на об'єкті має буди у наявності необхідна технічна та інша документація.

Натомість, вартісна оцінка часток, з одного боку, будучи складнішою і мінливою, з іншого боку, має перевагу в тому, що може відображати й уособлювати інвестиції співвласника, які можуть бути ним збільшені і при зростанні вартості нерухомості призводити до відповідного доходу. Відносні переваги критерію площі або вартості досі залишаються відкритими для дискусії серед зарубіжних фахівців, будучи зовсім не дослідженими в умовах України.

Таким чином, для ідентифікації об'єкта нерухомості спільної власності та його як об'єкта управління співвласниками повинні бути визначені: типи приміщень (житлові, нежитлові), їхні площі у загальній площі будинку, зовнішній площі ділянки, вартість придбання об'єктів нерухомості як часток та їхні актуальні ринкові ціни); методи вимірювання та оцінювання приміщень та їхньої вартості для різних типів (житлових, комерційних тощо); ролі зацікавлених сторін (власників, забудовників, держави) у визначенні і фіксації часток; інвестиції; взаємозв'язок між частками власності та голосами в управлінні спільною власністю, а також умови зміни або переходу часток власності.

У вітчизняній практиці нагальними задачами є і упорядкування вартісних оцінок: витрат і доходів забудовника, внесків покупців квартир тощо.

Залежно від конкретної країни, операції з паями у житлових кооперативах чи частками в об'єднаннях (асоціаціях) можуть бути порівняні з операціями з нерухомістю або рухомим майном. Наприклад, у шведській моделі частка власності вважається рухомим майном. У фінській моделі форма власності на квартиру через житлову компанію є опосередкованою, тобто об'єктом власності є акції, а не нерухоме майно. Акції вважаються рухомим майном, і тому формальних вимог щодо відповідних угод немає, як це відбувається при операціях з нерухомим майном. У Норвегії, навпаки, законодавство про операції з нерухомим майном застосовується також і до часток у житлових кооперативах.

Новацією у формуванні об'єкта нерухомості є 3D модель, яка вимагає окремого розгляду, особливу у зв'язку з перспективою впровадження будівельного інформаційного моделювання (Building Information Modeling — BIM).

Висновки і перспективи подальших розвідок. У вітчизняному законодавстві багатоквартирний будинок розглядається як сукупність приміщень, які знаходяться у приватній власності осіб, і загального майна у спільній сумісній (у Росії — спільній частковій) власності зазначених осіб. Більшість науковців, однак, схиляються до того, що об'єктом права (спільної) власності має вважатися будівля (земельна ділянка з будівлею) в цілому.

Поняття частини подільної будівлі не тотожне поняттю приміщення, яке не має властивостей речі, а являє собою просторовий нематеріальний об'єкт усередині будівлі, обмежений стінами, перекриттями та іншими огороджувальними конструкціями. Тому, за вітчизняним законодавством, проблематичним є віднесення приміщень як нематеріальних об'єктів до нерухомості і об'єкта власності, натомість приміщення може перебувати тільки у користуванні співвласника будівлі.

У міжнародній практиці до об'єкта житлової нерухомості спільної власності застосовується поняття кондомініуму. Це поняття не є однозначним і може стосуватися як лише спільної частини майна, індивідуальної та спільної часток, єдиної частки. Однак воно не може стосуватись організації суб'єкта управління як об'єднання власників квартир чи співвласників будинків.

Управління кондомініумом здійснюється безпосередньо співвласниками або у різних організаційно-правових формах. Найбільш поширеною формою кондомініуму є його дуалістична модель з прямою

спільною власністю. У цій моделі суб'єкт є співвласником класичного матеріального об'єкта нерухомості, тобто ділянки та будівлі з індивідуальною власністю на приміщення (квартиру). Це має певні наслідки щодо процедури реєстрації порівняно з прямою власністю на нерухомість. Так, право на визначену одиницю нерухомості у вигляді приміщення, як правило, реєструється як окремий об'єкти нерухомості. Інший підхід полягає у відображенні загального об'єкта нерухомості у земельному реєстрі та реєстрації його поділу як підрозділів.

В об'єднаннях (асоціаціях) співвласників можливе і зворотнє, основним об'єктом виступає приміщення (квартира), а приналежністю — права спільної часткової власності на земельну ділянку і будинок. У кооперативах отримання частки (пая) у власності на об'єкт надає учаснику право користування певним приміщенням у ньому (квартирою). При вступі в організацію учасники сплачують внесок, крім того, здійснюють регулярну плату за утримання та ремонт майна.

У деяких країнах поширеною є унітарна модель з опосередкованою власністю, коли користування ділянкою, будинком і квартирою набувається опосередковано через частку у житловій компанії. Тут об'єктом власності іноді вважають рухоме майно, ящо до нерухомого майна законодавством не віднесені права. Урахування цих особливостей є важливим не тільки для управління будинками, але й для оподаткування, кредитування під заставу і залучення інвестиції у житлову нерухомість, що має бути проаналізоване на рахунок застосування в Україні.

До нерухомості належать і підприємства як майнові комплекси, представлені в сукупності наступних складових: ділянок землі; будівель та споруд; обладнання та інвентарю; продукції і сировини; різних прав (оренди, товарних знаків, фірмового найменування, які індивідуалізують підприємство і його продукцію, товари, роботи і послуги); інформації; нематеріальних благ; результатів інтелектуальної діяльності. Поняття підприємства може бути застосоване до складних об'єктів житлової нерухомості, житлових комплексів, що являє собою цікавий об'єкт подальших досліджень.

Література

1. Щербина А. А. Балансова модель розвитку ринку житлово-комунальних послуг з урахуванням платоспроможності споживачів: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.04. Харків, 2019. 21 с.

2. Установочный документ No 10: жилищная политика // Подготовительный комитет Конференции Организации Объединенных Наций по жилью и устойчивому городскому развитию (Хабитат III). Третья сессия. Сурабая, Индонезия, 25–27 июля 2016 года. 90 с. URL: http://habitat3.org/wp-content/uploads/Policy-Paper-10-Русский.pdf.

3. Руководство по вопрсам жилищных кондоминиумов в странах с переходной экономикой // Европейская экономическая комиссия. Женева, 2003. 147 с. URL: https://www.unece.org/fileadmin/DAM/hlm/documents/Publications/condo.mgt.r.pdf.

4. Guidelines on the management and ownership of condominium housing. UNECE. 2019. 104 p. URL: https://www.unece.org/fileadmin/DAM/hlm/documents/Publications/Condo_Guidelines_ECE_HBP_198_en.pdf

5. Створення та діяльність об'єднання співвласників багатоквартирного будинку: Практичний посібник / Київ: Інститут місцевого розвитку, 2007. 288 с. URL: https://osbb-online.com/Uploads/Library/94dc0e75-8404-4f51-8e0f-0c9a75c938ca.pdf

6. Посібник із створення та розвитку ОСББ. Від першої цеглинки до сталого розвитку. Київ: ЄС/ПРООН, 2017. 55 с. https://www.undp.org/content/dam/ukraine/docs/DG/CBA-III/OSBB-manual/19. Посібник із створення та розвитку ОСББ.pdf.

7. Довідник ОСББ. Київ: Представництво IFC, 2016. 65 с.

8. Створення та початок діяльності ОСББ. Посібник. За ред. Д. Левицького. Київ: ПРООН, 2019. 146 с.

9. Посібники для голів правлінь ОСББ, матеріали для споживачів комунальних послуг, методична література. ОСББ-online. Інформаційно-довідкова система. URL: https://osbb-online.com/

10. European Condominium Law. Edited by Cornelius Van Der Merwe, Cambridge University Press, 2015. 644 p. URL: https://www.cambridge.org/core/books/european-condominium-law/66C75C6464F0D47F0FA067EA8A37EC5A.

11. Глинщикова Т. В. Право общей собственности на здания: автореф. дис... канд. юр. наук. 12.00.03. Краснодар, 2004. 30 с.

12. Зарубіжний досвід правового регулювання питань управління багатоквартирним будинком: можливості застосування в Україні // Аналітична записка. НІСД. 20.05.2013. URL: https://niss.gov.ua/en/node/2901.

13. Єфіменко І. А. Кондомініум як суб'єкт самостійного управління житлом // Вісник Національної юридичної академії України імені Ярослава Мудрого. № 3/2010. С. 105–110. URL: http://dspace.nlu.edu.ua/bitstream/123456789/3525/1/Yefimenko_104.pdf.

14. Пожидаев В. Е. Многоквартирный дом как объект права собственности: основные подходы и проблемы правового статуса // Право и политика. 2018. № 8. С. 140–145. URL: https://nbpublish.com/library_read_article.php?id=27214.

15. Киселев С. В. Земля и строение как единый объект недвижимости (на примере европейских стран) // Недвижимость и инвестиции. Правовое регулирование. 2001. № 1(6); http://dpr.ru/index.htm.

16. Баранова Е. А. Оборот недвижимости в российском и германском праве: сравнительное исследование: Дис. ... канд. юрид. наук. М., 2005. С. 65.

17. Розновська С. Б. Зарубіжний досвід щодо правового режиму земельної ділянки і розташованого на ній нерухомого майна / С. Б. Розновська // Часопис Київського університету права. 2009. № 2. С. 276–280.

18. Шлотгауєр М. А. О правовом регулировании оборота жилой недвижимости за рубежом // Вестник Омского университета. Серия «Право». 2007. № 4 (13). С. 87–92.

19. Цивільний кодекс України від 16.01.2003 № 435-IV. Редакція від 28.04.2020. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15.

20. Національний стандарт № 1 «Загальні засади оцінки майна і майнових прав», затверджений постановою Кабінету Міністрів України від 10.09.2003р. № 1440). URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1440-2003-п.

21. Falkenbach, Heidi; Nuuja, Katri. Flat Ownership and registration in Europe, an overview // The XXX FIG General Assembly and Working Week 2007 in Hong Kong SAR China, 13–17 May 2007. Hong Kong: International Federation of Surveyors / Hong Kong Institute of Surveyors, 2007. 13 c.

22. Martti Lujanen. Legal challenges in ensuring regular maintenance and repairs of owner-occupied apartment blocks // International Journal of Law in the Built Environment Vol. 2 No. 2, 2010. PP. 178–197.

23. Co-ownership shares in condominium: A comparison across jurisdictions and standards / Çağdaş, Volkan; Stubkj r, Erik; de Vries, Walter Timo; Van der Merwe, Cornelius; Paasch, Jesper; Paulsson, Jenny; Schwery, Nadja; Ploeger, Hendrik; Isikdag, Umit; Kara, Abdullah. Proceedings of the 6th International FIG 3D Cadastre Workshop. Copenhagen, Denmark: International Federation of Surveyors (FIG), 2018. PP. 217–242. URL: http://www.gdmc.nl/3DCadastres/workshop2018/programme/Workshop2018_12.pdf.

24. Van der Merwe, C. (2002). A Comparative Study of the Distribution of Ownership Rights in Property in an Apartment or Condominium Scheme in Common Law, Civil Law and Mixed Law Systems. Georgia Journal of International and Comparative Law, 31(1). PP. 101–138.

25. Jenny Paulsson. 3D Property Rights — An Analysis of Key Factors Based on International Experience Doctoral Thesis in Real Estate Planning Stockholm, Sweden, 2007. 351 p. URL: https://www.researchgate.net/publication/267401265_3D_Property_Rights_-_An_Analysis_of_Key_Factors_Based_on_International_Experience.

References

1. Shherbyna A. A. Balansova modelj rozvytku rynku zhytlovo-komunaljnykh poslugh z urakhuvannjam platospromozhnosti spozhyvachiv: avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk: 08.00.04. Kharkiv, 2019. 21 s.

2. Ustanovochnыj dokument No 10: zhylyshhnaja polytyka. Podghotovyteljnыj komytet Konferencyy Orghanyzacyy Obъedynennыkh Nacyj po zhyljju y ustojchyvomu ghorodskomu razvytyju (Khabytat III). Tretjja sessyja. Surabaja, Yndonezyja, 25–27 yjulja 2016 ghoda. 90 s. URL: http://habitat3.org/wp-content/uploads/Policy-Paper-10-Russkyj.pdf.

3. Rukovodstvo po voprsam zhylyshhnыkh kondomynyumov v stranakh s perekhodnoj эkonomykoj. Evropejskaja эkonomycheskaja komyssyja. Zheneva, 2003. 147 s. URL: https://www.unece.org/fileadmin/DAM/hlm/documents/Publications/condo.mgt.r.pdf.

4. Guidelines on the management and ownership of condominium housing. UNECE. 2019. 104 p. URL: https://www.unece.org/fileadmin/DAM/hlm/documents/Publications/Condo_Guidelines_ECE_HBP_198_en.pdf

5. Stvorennja ta dijaljnistj ob'jednannja spivvlasnykiv baghatokvartyrnogho budynku: Praktychnyj posibnyk / Kyjiv: Instytut miscevogho rozvytku, 2007. 288 s. URL: https://osbb-online.com/Uploads/Library/94dc0e75–8404–4f51–8e0f-0c9a75c938ca.pdf

6. Posibnyk iz stvorennja ta rozvytku OSBB. Vid pershoji ceghlynky do stalogho rozvytku. Kyjiv: JeS/PROON, 2017. 55 s. https://www.undp.org/content/dam/ukraine/docs/DG/CBA-III/OSBB-manual/19.Posibnyk iz stvorennja ta rozvytku OSBB.pdf.

7. Dovidnyk OSBB. Kyjiv: Predstavnyctvo IFC, 2016. 65 s.

8. Stvorennja ta pochatok dijaljnosti OSBB. Posibnyk. Za red. D. Levycjkogho. Kyjiv: PROON, 2019. 146 s.

9. Posibnyky dlja gholiv pravlinj OSBB, materialy dlja spozhyvachiv komunaljnykh poslugh, metodychna literatura. OSBB-online. Informacijno-dovidkova systema. URL: https://osbb-online.com/

10. European Condominium Law. Edited by Cornelius Van Der Merwe, Cambridge University Press, 2015. 644 r. URL: https://www.cambridge.org/core/books/european-condominium-law/66C75C6464F0D47F0FA067EA8A37EC5A.

11. Ghlynshhykova T. V. Pravo obshhej sobstvennosty na zdanyja: avtoref. dys... kand. jur. nauk. 12.00.03. Krasnodar, 2004. 30 s.

12. Zarubizhnyj dosvid pravovogho reghuljuvannja pytanj upravlinnja baghatokvartyrnym budynkom: mozhlyvosti zastosuvannja v Ukrajini. Analitychna zapyska. NISD. 20.05.2013. URL: https://niss.gov.ua/en/node/2901.

13. Jefimenko I. A. Kondominium jak sub'jekt samostijnogho upravlinnja zhytlom. Visnyk Nacionaljnoji jurydychnoji akademiji Ukrajiny imeni Jaroslava Mudrogho. # 3/2010. S. 105–110. URL: http://dspace.nlu.edu.ua/bitstream/123456789/3525/1/Yefimenko_104.pdf.

14. Pozhydaev V. E. Mnoghokvartyrnyj dom kak obekt prava sobstvennosty: osnovnыe podkhody y problemy pravovogho statusa // Pravo y polytyka. 2018. # 8. S. 140–145. URL: https://nbpublish.com/library_read_article.php?id=27214

15. Kyselev S. V. Zemlja y stroenye kak edynыj obъekt nedvyzhymosty (na prymere evropejskykh stran) // Nedvyzhymostj y ynvestycyy. Pravovoe reghulyrovanye. 2001. # 1(6); http://dpr.ru/index.htm.

16. Baranova E. A. Oborot nedvyzhymosty v rossyjskom y ghermanskom prave: sravnyteljnoe yssledovanye: Dys. ... kand. juryd. nauk. M., 2005. S. 65.

17. Roznovsjka S. B. Zarubizhnyj dosvid shhodo pravovogho rezhymu zemeljnoji diljanky i roztashovanogho na nij nerukhomogho majna / S. B. Roznovsjka // Chasopys Kyjivsjkogho universytetu prava. 2009. # 2. S. 276–280.

18. Shlotghaujer M. A. O pravovom reghulyrovanyy oborota zhyloj nedvyzhymosty za rubezhom // Vestnyk Omskogho unyversyteta. Seryja «Pravo». 2007. # 4 (13). S. 87–92.

19. Cyviljnyj kodeks Ukrajiny vid 16.01.2003 # 435-IV. Redakcija vid 28.04.2020. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15.

20. Nacionaljnyj standart #1 «Zaghaljni zasady ocinky majna i majnovykh prav», zatverdzhenyj postanovoju Kabinetu Ministriv Ukrajiny vid 10.09.2003r. #1440). URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1440-2003-p.

21. Falkenbach, Heidi; Nuuja, Katri. Flat Ownership and registration in Europe, an overview // The XXX FIG General Assembly and Working Week 2007 in Hong Kong SAR China, 13–17 May 2007. Hong Kong: International Federation of Surveyors / Hong Kong Institute of Surveyors, 2007. 13 s.

22. Martti Lujanen. Legal challenges in ensuring regular maintenance and repairs of owner-occupied apartment blocks // International Journal of Law in the Built Environment Vol. 2 No. 2, 2010. PP. 178–197.

23. Co-ownership shares in condominium: A comparison across jurisdictions and standards / Çağdaş, Volkan; Stubkj r, Erik; de Vries, Walter Timo; Van der Merwe, Cornelius; Paasch, Jesper; Paulsson, Jenny; Schwery, Nadja; Ploeger, Hendrik; Isikdag, Umit; Kara, Abdullah. Proceedings of the 6th International FIG 3D Cadastre Workshop. Copenhagen, Denmark: International Federation of Surveyors (FIG), 2018. PP. 217–242. URL: http://www.gdmc.nl/3DCadastres/workshop2018/programme/Workshop2018_12.pdf.

24. Van der Merwe, C. (2002). A Comparative Study of the Distribution of Ownership Rights in Property in an Apartment or Condominium Scheme in Common Law, Civil Law and Mixed Law Systems // Georgia Journal of International and Comparative Law. 31(1). PP. 101–138.

25. Jenny Paulsson. 3D Property Rights — An Analysis of Key Factors Based on International Experience Doctoral Thesis in Real Estate Planning Stockholm, Sweden 2007 351 p. URL: https://www.researchgate.net/publication/267401265_3D_Property_Rights_-_An_Analysis_of_Key_Factors_Based_on_International_Experience.

УДК 334.021

Шевченко Інна Юріївна
доктор економічних наук, доцент,
завідувач кафедри економіки і підприємництва
Харківський національний автомобільно-дорожній університет
Шевченко Инна Юрьевна
доктор экономических наук, доцент,
заведующий кафедрой экономики и предпринимательства
Харьковский национальный автомобильно-дорожный университет
Shevchenko Inna
Doctor of Economic Sciences, Associate Professor,
Head of the Department of Economics and Entrepreneurship
Kharkiv National Automobile and Highway University
ORCID: 0000-0003-0758-9244

DOI: 10.25313/2520-2294-2020-6-6125

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ТА ПРИКЛАДНІ АСПЕКТИ РЕАЛІЗАЦІЇ КЛАСТЕРНИХ ІНІЦІАТИВ В АВТОМОБІЛЬНІЙ ПІДГАЛУЗІ МАШИНОБУДУВАННЯ

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧЕСКИЕ И ПРИКЛАДНЫЕ АСПЕКТЫ РЕАЛИЗАЦИИ КЛАСТЕРНЫХ ИНИЦИАТИВ В АВТОМОБИЛЬНОЙ ПОДОТРАСЛИ МАШИНОСТРОЕНИЯ

THEORETICAL–METHODICAL AND APPLIED ASPECTS OF IMPLEMENTATION OF CLUSTER INITIATIVES IN THE AUTOMOTIVE SUBSECTOR OF MECHANICAL ENGINEERING

Анотація. *Статтю присвячено дослідженню теоретико-методичних і прикладних аспектів реалізації кластерних ініціатив у автомобільній підгалузі машинобудування. Уточнено сутнісну характеристику автомобільного кластеру. Виявлено переваги формування кластерних утворень у системі національної економіки. Здійснено огляд світового досвіду функціонування автомобільних кластерів (на прикладі США, Німеччини, Бразилії та Китаю). Досліджено найпоширеніші моделі реалізації кластерних ініціатив і обґрунтовано доцільність використання в Україні моделі, заснованої на державно-приватному партнерстві. Визначено автомобільну підгалузь машинобудування як пріоритетну для реалізації кластерних ініціатив в Україні. Запропоновано у якості пілотних проєктів зі створення автомобільних кластерів в Україні проєкти Центрального автомобільного кластеру та Західного автомобільного кластеру. Здійснено інтегральне оцінювання конкурентоспроможності запропонованих Центрального автомобільного кластеру та Західного автомобільного кластеру, за результатами якого виявлено, що обидва потенційні кластерні утворення характеризуються середнім рівнем конкурентоспроможності. Агреговано результати експертного оцінювання запропонованих Центрального автомобільного кластеру та Західного автомобільного кластеру за критеріями: «Інтернаціоналізація», «Зайнятість і розвиток навичок», «Інновації та вдосконалення», «Критична маса і середовище / Механізми співпраці», «Набір інструментів і механізмів». За результатами експертного оцінювання потенційних автомобільних кластерів, зроблено висновок про доцільність реалізації в автомобільній підгалузі машинобудування України кластерної ініціативи зі створення Західного автомобільного кластеру. Приділено увагу висвітленню позиції практиків (потенційних учасників Західного автомобільного кластеру) щодо необхідності створення Західного автомобільного кластеру та перепон реалізації цієї кластерної ініціативи в Україні.*

Ключові слова: *автомобільний кластер, автомобілебудування, машинобудування, конкурентоспроможність, кластерна ініціатива.*

Аннотация. *Статья посвящена исследованию теоретико-методических и прикладных аспектов реализации кластерных инициатив в автомобильной подотрасли машиностроения. Уточнено сущностную характеристику автомобильного кластера. Выявлено преимущества формирования кластерных образований в системе национальной экономики. Осуществлено обозрение мирового опыта функционирования автомобильных кластеров (на примере США, Германии, Бразилии и Китая). Исследовано наиболее распространенные модели реализации кластерных инициатив и обосновано целесообразность использования в Украине модели, основанной на государственно-частном партнерстве. Определено автомобильную подотрасль машиностроения как приоритетную для реализации кластерных инициатив в Украине. Предложено в качестве пилотных проектов по созданию автомобильных кластеров в Украине проекты Центрального автомобильного кластера и Западного автомобильного кластера. Осуществлено интегральное оценивание конкурентоспособности предлагаемых Центрального автомобильного кластера и Западного автомобильного кластера, по результатам которого установлено, что оба потенциальных кластерных образования характеризуются средним уровнем конкурентоспособности. Агрегировано результаты экспертного оценивания предложенных Центрального автомобильного кластера и Западного автомобильного кластера по критериям: «Интернационализация», «Занятость и развитие навыков», «Инновации и совершенствование», «Критическая масса и среда / Механизмы сотрудничества», «Набор инструментов и механизмов». По результатам экспертного оценивания потенциальных автомобильных кластеров, сделан вывод о целесообразности реализации в автомобильной подотрасли машиностроения Украины кластерной инициативы по созданию Западного автомобильного кластера. Уделено внимание освещению позиции практиков (потенциальных участников Западного автомобильного кластера) относительно необходимости создания Западного автомобильного кластера и преград реализации этой кластерной инициативы в Украине.*

Ключевые слова: *автомобильный кластер, автомобилестроение, машиностроение, конкурентоспособность, кластерная инициатива.*

Summary. *The article is devoted to the study of theoretical-methodical and applied aspects of implementation of cluster initiatives in the automotive subsector of mechanical engineering. The essential characteristic of the automotive cluster is specified. The advantages of cluster formation in the system of national economy are revealed. The world experience of functioning of automobile clusters (on the example of the USA, Germany, Brazil and China) is reviewed. The most common models of implementation of cluster initiatives are studied and the expediency of using a model based on public-private partnership in Ukraine is substantiated. The automotive subsector of mechanical engineering has been identified as a priority for the implementation of cluster initiatives in Ukraine. The projects of the Central automobile cluster and the West automobile cluster have been proposed as pilot projects for the creation of automobile clusters in Ukraine. An integrated assessment of the competitiveness of the proposed Central automotive cluster and West automotive cluster was performed, which revealed that both potential cluster formations are characterized by an average level of competitiveness. The results of expert evaluation of the proposed Central automotive cluster and West automotive cluster are summarized according to the criteria: «Internationalization», «Employment and skills development», «Innovation and improvement», «Critical mass and environment / Cooperation mechanisms», «Set of tools and mechanisms». According to the results of expert evaluation of potential automotive clusters, the conclusion on expediency of realization of the cluster initiative of creation of the West automobile cluster in the automotive subsector of mechanical engineering of Ukraine is made. Attention is paid to highlighting the position of practitioners (potential participants of the West automotive cluster) on the need to create a West automotive cluster and obstacles to the implementation of this cluster initiative in Ukraine.*

Key words: *automotive cluster, automotive industry, mechanical engineering, competitiveness, cluster initiative.*

Постановка проблеми. Реалізація державної соціально-економічної політики потребує застосування новітніх підходів, серед яких одним із найперспективніших є кластерний підхід.

Формування кластерного підходу в економіці традиційно пов'язують із науковими працями М. Портера, яким було визначено, що «кластер — це група географічно близьких взаємопов'язаних компаній і пов'язаних з ними організацій, що функціонують у певній сфері, характеризуються спільністю діяльності та взаємно доповнюють один одного» [1].

З плином часу в науковій літературі (у тому числі вітчизняній) з'являлися нові авторські дефініції кластеру (Я. Алмашій, М. Войнаренко, О. Заболотного, Н. Ларіонової, Ю. Ковальової, В. Ковальчук, О. Ковтун, С. Оксенюк, М. Устименко та інших науковців), які відображали зміну поглядів дослідників на особливості формування та перебігу соціально-економічних процесів у кластерних утвореннях, їх склад, внутрішню організацію, місце розташування, розмір, цілі, функції, призначення, наслідки для розвитку економіки регіонів і держав тощо.

Вважаємо, що кластер — це сукупність географічно близьких взаємопов'язаних підприємств, установ та організацій основної, суміжних і пов'язаних галузей, що об'єдналися на добровільній договірній основі за підтримки органів державної влади та місцевого самоврядування для підвищення ефективності соціально-економічної діяльності, покращення конкурентного статусу на ринку, забезпечення реалізації стратегічних цілей розвитку галузі, регіону та держави у довгостроковій перспективі.

Відповідно, автомобільний кластер — це сукупність географічно близьких взаємопов'язаних підприємств автомобільної промисловості, підприємств, установ та організацій суміжних і пов'язаних галузей, що об'єдналися на добровільній договірній основі за підтримки органів державної влади та місцевого самоврядування для підвищення ефективності соціально-економічної діяльності, покращення конкурентного статусу на ринку, забезпечення реалізації стратегічних цілей розвитку автомобілебудівної підгалузі машинобудування, регіону та держави у довгостроковій перспективі [2].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Кластери засновані на співіснуванні співробітництва та конкуренції. Так, деякі фахівці при характеристиці кластера притримуються концепції «4К», де: К1 — концентрація компаній із основної галузі, підтримуючих і пов'язаних галузей у межах локальної території; К2 — конкуренція в боротьбі за споживача, його завоювання та утримання; К3 — кооперація в залученні суміжних галузей і місцевих інститутів у підтримання конкурентоспроможності продукції на зовнішніх ринках; К4 — конкурентоспроможність на ринку за рахунок високої продуктивності, заснованої на спеціалізації та взаємодії учасників [3].

Кластерний підхід дозволяє підвищити якість продукції та результативність підприємницької та господарської діяльності завдяки об'єднанню зусиль різних підприємств та обміну інформацією, вміннями і відповідного зростання зацікавленості у подальшій взаємодії та інтенсифікації її форм і методів.

Кластери пропонують цікаві можливості як для компаній, так і для уряду, створюючи підґрунтя для спільних зусиль. Компаніям кластери пропонують сприятливі умови для використання конкурентних переваг. Уряди багатьох країн світу вважають кластери ключовим фактором структурних змін та інновацій, які, своєю чергою, створюють стійке зростання і зайнятість. Кластери дозволяють концентрувати ресурси на цільових сегментах з високим позитивним ефектом від своєї діяльності, який може поширюватися за межі кластера (супутній ефект та ефект мультиплікатору) [4].

Зазначене переконливо свідчить про значну перспективність впровадження кластерної форми співробітництва економічних суб'єктів і доцільність проведення дослідження у напрямку ідентифікації перспектив реалізації кластерних ініціатив у автомобільній підгалузі машинобудування.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є дослідження теоретико-методичних і прикладних аспектів реалізації кластерних ініціатив у автомобільній підгалузі машинобудування.

Виклад основного матеріалу. Створення автомобільних кластерів уже традиційно практикується в розвинених країнах світу (табл. 1).

У світовій практиці виділяють три базові моделі розвитку кластерів: модель державно-приватного партнерства; модель, у якій у прийнятті рішень беруть участь як члени, так і не члени кластера; модель державного фінансування та самофінансування кластерних ініціатив.

Модель розвитку кластера на основі державно-приватного партнерства полягає в тому, що на ранніх стадіях активну участь бере уряд країни з метою підвищення конкурентоспроможності того чи іншого регіону, галузі чи підгалузі економіки. Організації державного сектору, такі як регіональні агентства розвитку або напівдержавні торгово-промислові палати, беруть на себе ініціативу з надання фінансової підтримки процесу розвитку кластера.

Модель, у якій у прийнятті рішень беруть участь як члени, так і не члени кластера — навіть якщо його керівництво забезпечує взаємодію між фірмами, державними та приватними установами та дослідницькими центрами, недосконала, оскільки кластеру все одно не вистачає членської бази. При цьому кластерна ініціатива регулюється не підприємствами, а організаціями державного сектору, у зв'язку з чим у прийнятті рішень щодо напрямків розвитку кластера беруть участь не тільки його члени.

Модель державного фінансування та самофінансування кластерної ініціативи полягає у співфінансуванні кластерів за рахунок приватних і державних джерел, розмір останніх, як правило, з часом поступово зменшується. Частка державного фінансування лежить у межах від 30 до 70 відсотків, ці величини є виправданими та необхідними з метою забезпечення довгострокового партнерства та реалізації інноваційної політики держави, підвищення конкурентоспроможності країни на світовій арені та створення суспільних благ [6].

Для України, яка наразі належить до країн з низьким рівнем кластеризації національної економіки, вважаємо доцільною реалізацію першої моделі

Таблиця 1

Порівняльна характеристика автомобільних кластерів світу [5]

Ознаки	США	Бразилія	Німеччина	Китай
Назва кластеру	Автомобільний кластер у штаті Мічиган	«ABC paulista», Сан-Паулу	Автомобільний кластер Баден-Вюртемберг	Тяньцзінський автомобільний промисловий кластер
Рік заснування	1908	1920	1995	1965
Кількість учасників	688	287	672	900
Кількість працівників	211472 осіб	120245 осіб	211645 осіб	380000 осіб
Грошовий оборот	99 млрд. дол. США	34,2 млрд. дол. США	119,6 млрд. дол. США	167,2 млрд. дол. США
Об'єм експорту	56,3 млрд. дол. США	13,2 млрд. дол. США	26,5 млрд. дол. США	95,2 млрд. дол. США
Основні виробники автомобілів	General Motors, Chrysler, Ford	General Motors, Ford, Fiat, Volkswagen	Audi, Mercedes-Benz, Porsche	Toyota, Hyundai, Benz-Damler-Chrysler
Постачальники запасних частин	AK Steel, GE, Goodyear Tire&Rubber, Delphi, PPG Auto Glass, Faurecia, United Technologies	Delphi, Visteon, Johnson Controls, Lear, TRW Automotive, Dana, Arvin Meritor, Federal Mogul	Behr, Bosch, Ederspacher, Knecht, Mahle, ZF Friedrichshafen AG	Weifeng Engine Parts, Guangzhou International Auto Parts
R&D	– витрати на R&D10,3 млрд. дол. США на рік; – № 2 у сукупному розмірі інвестицій у R&D.	– витрати на R&D3,4 млрд. дол. США на рік; – іноземні інвестиції в R&D1,22 млрд. дол. США.	– державні витрати на R&D кластеру — 1% від ВВП; – приватні витрати від суми загальних витрат на R&D — 3,7% від ВВП.	– державні витрати на R&D кластеру — 0,6% від ВВП; – № 1 у сукупному розмірі інвестицій у R&D.
Навчальні заклади-учасники кластера	15 державних університетів, більше 30 приватних університетів, більше 215 R&D центрів	11 університетів, 5 бізнес-шкіл, 2 науково-дослідних інститути	9 державних і 3 приватних ЗВО, 14 Max Planck інститутів, 3 науково-дослідних центри, 250 центрів Steinbeis Foundation	20 університетів і коледжів, 10 дослідницьких центри
Кількість патентів	більше 130 міжнародних патентів	більше 50 патентів	112 патентів	500 патентів, з яких 76 — патенти на винаходи

створення кластерних утворень — на базі державно-приватного партнерства з посиленою участю уряду.

У 2015 році провідними фахівцями Інституту економічних досліджень та політичних консультацій було проведено дослідження перспектив створення кластерів в Україні. Експертами було визначено, що найвищий потенціал для успішної реалізації кластерних ініціатив в Україні мають наразі дві галузі — IT-галузь і автомобільна промисловість. Вибір автомобільної промисловості як перспективної для формування кластерів обґрунтовувався фахівцями наступним: значним позитивним досвідом у залученні прямих іноземних інвестицій, здійсненні експорту, створенні робочих місць; поточним доволі низьким рівнем розвитку інновацій, потенціалом до розвитку ланцюгів вартості; низьким рівнем міжнародного співробітництва та незначною кількістю спільних структур. Відповідно, автомобільні кластери України мають бути спрямовані на: залучення інвестицій; підвищення обізнаності щодо важливої ролі галузі; розвиток навичок і сприяння зв'язкам між вітчизняними та іноземними компаніями в середньостроковій перспективі. При цьому, з огляду на початковий етап кластеризації національної економіки України, експертами рекомендується створення не більше 1–2 автомобільних кластерів [4].

Порядок створення кластеру найчастіше включає такі етапи:

Етап 1. Проведення досліджень з метою виявлення наявності умов або потенційних кластерів в тих чи інших регіонах країни.

Етап 2. Визначення потенційних конкурентоспроможних кластерів на підставі аналізу конкурентоспроможності підприємств, що входять до кластеру.

Етап 3. Визначення експертним методом параметрів, за якими ті чи інші підприємства можуть бути віднесені до ядра кластеру.

Етап 4. Збір необхідних статистичних даних.

Етап 5. Визначення меж кластера.

Етап 6. Визначення ядра кластера.

Етап 7. Вивчення зв'язків кластера з виробничими контрагентами, фінансовими інститутами, науково-дослідними та освітніми установами.

Етап 8. Побудова моделі кластера.

Етап 9. Надання рекомендацій із забезпечення ефективного функціонування кластера, в тому числі заходів щодо державної підтримки [7].

Вперше намір створити автомобільний кластер в Україні було анонсовано Міністерством економічного розвитку і торгівлі України у 2013 році. Створення автомобільного кластеру в Запорізькій області передбачалося як результат реалізації пілотного проєкту Програми ділового партнерства UNIDO. Проєкт був розрахований на три роки та мав за мету «посилити позиції дрібних і середніх постачальників автомобільних компонентів для того, щоб вони могли відповідати вимогам як вітчизняних, так і закордонних виробників транспортних засобів» [8].

На жаль, даний проєкт не отримав практичної реалізації. Наразі з огляду на здійснення АТО на Сході Україні та першочергове завдання кластеру щодо залучення іноземних інвестицій, цілком зрозумілою є тимчасова недоцільність рекомендації Донецької, Луганської, Запорізької, Дніпропетровської та Харківської областей як території для розміщення потенційного автомобільного кластеру. Тоді як в інших умовах ці регіони, що володіють потужним промисловим потенціалом, можуть і мають бути рекомендовані до включення до складу потенційних Східного або Центрально-Східного автомобільного кластеру.

Тому у якості альтернатив кластерних ініціатив у автомобільній підгалузі машинобудування України пропонуємо створення двох автомобільних кластерів в Україні — Центрального (Київська, Черкаська, Полтавська та Чернігівська області) та Західного (Закарпатська, Львівська та Волинська області).

Відповідно до Центрального автомобільного кластеру будуть належати такі автомобілебудівні підприємства як ПрАТ «БАЗ», ПАТ «Черкаський автобус», корпорація «Богдан» (Київське та Черкаське відділення), ПрАТ «АвтоКрАЗ» та ПрАТ «Чернігівський автозавод», до Західного автомобільного кластеру — корпорація «Богдан» (Луцьке відділення) та ПрАТ «Єврокар». Також у якості асоційованого члену Західного автомобільного кластеру слід включити ПрАТ «Львівський автобусний завод» — колись легендарне підприємство, що спеціалізувалося на випуску автобусів міського, приміського та туристичного призначення. Ще 2014 року ПрАТ «Львівський автобусний завод» було визнано банкрутом, але в 2018 році було зроблено заяву про відновлення виробництва автобусів. Наразі на заводі тривають ревіталізаційні процеси, але про відновлення повномасштабного виробничого процесу мова поки не йде. Тому асоційоване членство у кластері дозволить ПрАТ «Львівський автобусний завод» скористатися синергетичним ефектом від розвитку кластеру та у перспективі стати його повноправним членом.

Табл. 2 містить базові параметри потенційних Центрального автомобільного кластеру та Західного автомобільного кластеру.

Згідно типової процедури обґрунтування доцільності створення кластера, наступним етапом є оцінювання конкурентоспроможності альтернативних потенційних кластерів на підставі результатів оцінювання конкурентоспроможності їх основних учасників. Для цього скористаємося результатами попереднього дослідження щодо інтегрального оцінювання конкурентоспроможності автомобілебудівних підприємств України [9].

Тоді, інтегральний індекс конкурентоспроможності Центрального автомобільного кластеру складе:

$$I_{КПАК} = f\{0{,}38;0{,}44;0{,}47;0{,}33;0{,}59;0{,}67\} = 0{,}48 \quad (1)$$

Відповідно, інтегральний індекс конкурентоспроможності Західного автомобільного кластеру буде становити:

$$I_{КПАК} = f\{0{,}68;0{,}40\} = 0{,}54 \quad (2)$$

Результати розрахунків вказали на те, що обидва потенційних автомобільних кластери характеризуються середнім рівнем конкурентоспроможності.

При цьому рівень конкурентоспроможності Західного автомобільного кластеру є дещо вищим за рівень конкурентоспроможності Центрального автомобільного кластеру.

Але отриманих результатів недостатньо для прийняття рішення щодо вибору більш перспективного потенційного автомобільного кластеру, що актуалізує необхідність проведення додаткових досліджень у напрямку порівняння даних потенційних кластерних утворень.

Фахівцями Німецької консультативної групи було розроблено наступні критерії оцінювання автомобільних кластерів:

Таблиця 2

Потенційні автомобільні кластери України

Назва кластера	Центральний автомобільний кластер	Західний автомобільний кластер
Місце розташування	Київська, Черкаська, Полтавська та Чернігівська області	Закарпатська, Львівська та Волинська області
Основні учасники кластера (автовиробники)	ПрАТ «Бориспільський автозавод», ПАТ «Черкаський автобус», корпорація «Богдан» (Київське та Черкаське відділення), ПрАТ «АвтоКрАЗ», ПрАТ «Чернігівський автозавод»	корпорація «Богдан» (Луцьке відділення), ПрАТ «Єврокар», у перспективі — ПрАТ «Львівський автобусний завод»
Кількість працівників	4564 осіб	1271 осіб
Грошовий оборот	237,33 млн. грн.	67,71 млн. грн.
Основні виробники автомобілів	БАЗ, КрАЗ, Ataman, Богдан, ЧАЗ, Etalon, Hyundai	Volkswagen AG, Богдан, у перспективі — ЛАЗ
Постачальники запасних частин	ПрАТ «3-ій Київський авторемонтний завод», ПрАТ «5-ий Київський авторемонтний завод», ТОВ «Завод Титан», ТОВ «Хюмер — Україна», ТОВ «Костал Україна», Disla, ТМ «BCGUMA», ТМ «Кольчуга», ТОВ «АВ Сплав», ПрАТ «Кременчуцький колісний завод», ПАТ «Полтавський автоагрегатний завод», ТОВ «Автокомпонент плюс»	ТОВ «Джейбіл Сьоркіт Юкрейн», ТОВ «Ядзакі Україна», ТОВ «Гроклін-Карпати», ТОВ «Унгвайер», ТОВ «Форшнер Україна», ТОВ «Джентерм Україна», НВП «Точприлад», ТОВ «Кромберг енд Шуберт Україна», ТОВ «ЛЕОНІ Ваерінг Системс», ПрАТ «Концерн-Електрон», ТОВ «СП Сферос-Електрон»
Наукові (індустріальні) парки-учасники кластера	Науковий парк «Київська політехніка»	Індустріальний парк «Соломоново», ТОВ «Науковий парк Ужгородський національний університет»
Навчальні заклади-учасники кластера	Національний технічний університет України «КПІ ім. Ігоря Сікорського», Національний транспортний університет, Черкаський національний університет ім. Хмельницького, Черкаський державний технологічний університет, Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського, Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка, Чернігівський державний технологічний університет	Національний університет «Львівська політехніка», Луцький національний технічний університет, Ужгородський національний університет, Мукачівський державний університет

Джерело: розроблено автором

– категорія № 1 «Інтернаціоналізація»: здатність до залучення іноземних інвестицій (1.1); потенціал для збільшення та диверсифікації експорту (1.2);
– категорія № 2 «Зайнятість і розвиток навичок»: потенціал для створення істотних і стійких ефектів зайнятості, що охоплюють широкий спектр кваліфікацій (2.1); потенціал для підвищення рівня кваліфікації кадрів (2.2);
– категорія № 3 «Інновації та вдосконалення»: потенціал до інноваційної діяльності (3.1); потенціал до вдосконалення ланцюгів вартості (3.2); потенціал до створення супутніх ефектів у суміжних галузях (3.3);
– категорія № 4 «Критична маса і середовище / Механізми співпраці»: критична маса і висока географічна концентрація гравців (4.1); збалансований склад відносно розміру та форми власності (4.2); існуючі формальні та неформальні платформи для співпраці (4.3); інтерес до спільної діяльності в напрямку розвитку кластера (4.4);
– категорія № 5 «Набір інструментів і механізмів»: потенціал для розробки та тестування широкого спектру інструментів і механізмів (5.1); покриття різних сфер політики та послуг, що надаються (5.2); можливості для тестування різних інституційних підходів (5.3) [4].

Прийнявши задані критерії за основу, експертній групі було запропоновано оцінити пропоновані потенційні автомобільні кластери України наступним чином:

- 1 бал — кластер в повній мірі не відповідає критерію;
- 2 бали — кластер більшою мірою не відповідає критерію, ніж відповідає;

Таблиця 3

Вагомість критеріїв оцінювання автомобільних кластерів (за переконанням експертної групи)

Категорії	Бальні оцінки критеріїв експертами															Ваговий коефіцієнт
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	
Інтернаціоналізація	4	4	4	5	4	4	4	4	4	4	5	4	4	5	4	0,21
Зайнятість і розвиток навичок	4	4	4	4	4	5	4	4	4	4	4	5	5	4	5	0,21
Інновації та вдосконалення	5	4	5	4	5	5	4	5	5	4	5	4	5	5	4	0,23
Критична маса і середовище / Механізми співпраці	3	3	4	4	3	4	3	4	4	4	3	4	3	3	4	0,18
Набір інструментів і механізмів	3	3	4	3	4	4	3	3	4	4	4	4	3	3	3	0,17

Джерело: складено автором

Таблиця 4

Експертні оцінки потенційного Центрального автомобільного кластеру

№ з/п	Бальні оцінки критеріїв експертами*															Середній бал**
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	
Категорія № 1 «Інтернаціоналізація»																
1.1	4	4	4	3	4	3	4	4	4	4	4	5	4	4	4	3,93
1.2	4	4	4	4	4	3	4	3	4	4	4	4	4	4	4	3,87
Середня бальна оцінка кластера за категорією																3,90
Категорія № 2 «Зайнятість і розвиток навичок»																
2.1	4	5	4	4	4	4	4	5	4	4	4	4	4	4	4	4,13
2.2	3	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	3	4	3	4	3,73
Середня бальна оцінка кластера за категорією																3,93
Категорія № 3 «Інновації та вдосконалення»																
3.1	4	4	5	4	4	4	4	4	5	4	4	5	4	4	4	4,20
3.2	3	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	5	4	4	3	3,87
3.3	4	4	4	4	4	4	4	5	4	4	4	5	4	4	4	4,13
Середня бальна оцінка кластера за категорією																4,07
Категорія № 4 «Критична маса і середовище / Механізми співпраці»																
4.1	3	3	3	4	3	4	4	4	3	4	3	4	3	4	3	3,47
4.2	3	3	3	3	3	3	4	3	3	3	3	4	3	3	3	3,13
4.3	3	3	3	3	3	3	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3,07
4.4	3	3	4	4	3	3	3	3	3	3	4	3	3	3	3	3,20
Середня бальна оцінка кластера за категорією																3,22
Категорія № 5 «Набір інструментів і механізмів»																
5.1	4	4	3	4	4	4	4	4	3	4	4	4	3	4	4	3,80
5.2	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	3	4	3,87
5.3	4	4	4	4	4	4	4	5	4	4	4	4	4	4	4	4,07
Середня бальна оцінка кластера за категорією																3,91

Джерело: складено автором за даними оціночних листів; розраховано автором

- 3 бали — кластер більшою мірою відповідає критерію, ніж не відповідає;
- 4 бали — кластер загалом відповідає критерію;
- 5 балів — кластер в повній мірі відповідає критерію.

Також перед експертами було поставлено завдання щодо оцінювання вагомості критеріїв: 1 бал — критерій не важливий; 2 бали — критерій скоріше не важливий, ніж важливий; 3 бали — критерій скоріше важливий, ніж не важливий; 4 бали —

Таблиця 5

Експертні оцінки потенційного Західного автомобільного кластеру

№ з/п	Бальні оцінки критеріїв експертами*															Середній бал**
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	
Категорія № 1 «Інтернаціоналізація»																
1.1	5	4	5	4	4	5	5	4	4	4	5	5	4	5	4	4,47
1.2	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	4	4	4	5	4	4,13
Середня бальна оцінка кластера за категорією																4,30
Категорія № 2 «Зайнятість і розвиток навичок»																
2.1	5	4	4	4	5	5	5	4	4	5	5	5	5	4	4	4,53
2.2	3	3	2	3	3	3	3	3	2	3	3	3	3	2	3	2,81
Середня бальна оцінка кластера за категорією																3,67
Категорія № 3 «Інновації та вдосконалення»																
3.1	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4,00
3.2	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4	3,93
3.3	4	4	4	4	5	4	4	5	4	4	4	3	4	4	4	4,07
Середня бальна оцінка кластера за категорією																4,00
Категорія № 4 «Критична маса і середовище / Механізми співпраці»																
4.1	5	4	5	5	4	4	5	4	4	4	5	4	4	4	5	4,40
4.2	4	4	4	3	4	3	4	3	4	4	4	4	3	4	4	3,73
4.3	3	4	4	4	4	4	4	3	3	4	4	3	3	4	3	3,60
4.4	4	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	4	4	4,13
Середня бальна оцінка кластера за категорією																
Категорія № 5 «Набір інструментів і механізмів»																
5.1	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	3,87
5.2	4	3	4	4	4	4	3	4	4	4	3	4	4	4	3	3,73
5.3	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	3,87
Середня бальна оцінка кластера за категорією																3,82

Джерело: складено автором за даними оціночних листів; розраховано автором

критерій важливий; 5 балів — критерій дуже важливий.

Табл. 3 містить результати експертного оцінювання вагомості критеріїв відбору автомобільних кластерів, табл. 4 і табл. 5 — результати експертного оцінювання потенційних автомобільних кластерів України.

Експертна оцінка Центрального автомобільного кластеру складає:

$$E_{АК} = 0,21 \cdot 3,90 + 0,21 \cdot 3,93 + 0,23 \cdot 4,07 + \\ +0,18 \cdot 3,22 + 0,17 \cdot 3,91 = 3,83 \quad (3)$$

Західний автомобільний кластер експерти оцінили наступним чином:

$$E_{АК} = 0,21 \cdot 4,30 + 0,21 \cdot 3,67 + 0,23 \cdot 4,00 + \\ +0,18 \cdot 3,97 + 0,17 \cdot 3,82 = 3,96 \quad (4)$$

Результати експертного оцінювання пропонованих потенційних автомобільних кластерів вказали на доцільність реалізації у якості пілотного проєкту зі створення першого автомобільного кластеру України формування Західного автомобільного кластеру.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Теоретико-методичні результати дослідження підтверджуються певною мірою й намірами практиків: так, у листопаді 2019 року на базі ПрАТ «Єврокар» відбувся «Форум ініціатив. Кластери Закарпаття», де розглядалися перспективи та порядок реалізації Закарпатської автомобільної кластерної ініціативи і її важливість для соціально-економічного розвитку регіону. У якості необхідних передумов для створення автомобільного кластеру в Україні практики називають: відродження існуючих і визначення нових спеціальних економічних зон, територій пріоритетного розвитку і підсилення державних гарантій для інвесторів на законодавчому рівні; прийняття законопроєктів, що наповнюють фіскальними та податковими стимулами діяльність індустріальних парків; розробка ефективних економічних інвестиційних стимулів (або припинення втручання і тотального контролю); створення нової ефективної інвестиційної моделі України та демонстрація таких переваг на міжнародних майданчиках співпраці;

будівництво інноваційної економіки, створення та залучення українських IT до промисловості і зокрема до роботи кластеру; впровадження регіональних економічних ініціатив розвитку; законодавче врегулювання дуальної освіти [10]. Тобто перспективу подальших досліджень складає розроблення дієвого механізму сприяння та підтримки кластерних ініціатив у автомобільній підгалузі машинобудування.

Література

1. Портер М. Конкуренция; пер. с англ. М.: Издательский дом «Вильямс», 2005. 608 с.

2. Шевченко І. Ю. Регулювання розвитку автомобілебудування на засадах гармонізаційного підходу: дисертація на здобуття наукового ступеня доктора економічних наук. К. 2019. 622 с.

3. Рябченюк Ю. Автомобильные кластеры в системе региональной экономики. URL: http://www.naco.ru/publications/autobiznes_ryabchenuk. html

4. Воглер Б., Саха Д., Красовська О. Програма підтримки кластерів в Україні: принципи розробки та ключові особливості. К.: Інститут економічних досліджень та політичних консультацій, 2015. 18 с.

5. Кам'янська О., Боярин Ю. Світовий досвід формування та розвитку автомобільних кластерів // Економічний аналіз. 2012. Т. 11(3). С. 241–244.

6. Шевченко І. Ю. Автомобільний кластер як прогресивна форма державно-приватного партнерства в автомобільній індустрії. URL: http://www.economy-confer.com.ua/full-article/3459

7. Хасанов Р. Х. Кластер — как форма реализации государственно-частного партнерства в рамках региональной промышленной политики // Региональная экономика: теория и практика. 2009. № 13(106). С. 75–80.

8. В Україні створюватимуть автомобільний кластер. Новини Міністерства економічного розвитку і торгівлі України від 7 травня 2013 року. URL: http://me.gov.ua/News/Detail?lang=uk-UA&id=62b76c59-54d6-47ab-8729-1831493329ec&title=VUkrainiStvoriuvatimutAvtomobilniiKla ster

9. Шевченко І. Ю. Інтегральна оцінка конкурентоспроможності автомобілебудівних підприємств України // Проблеми і перспективи розвитку підприємництва: Збірник наукових праць Харківського національного автомобільно-дорожнього університету. 2018. № 2(21). С. 211–233.

10. Форум ініціатив. Кластери Закарпаття. URL: https://ukrautoprom. com.ua/forum-iniciativ-klasteri-zakarpattya

References

1. Porter M. Konkurentsiya; per. s angl. M.: Izdatelskiy dom «Vilyams», 2005. 608 p.

2. Shevchenko I. Ju. Reghuljuvannja rozvytku avtomobilebuduvannja na zasadakh gharmonizacijnogho pidkhodu: dysertacija na zdobuttja naukovogho stupenja doktora ekonomichnykh nauk. K. 2019. 622 p.

3. Ryabchenyuk Yu. Avtomobilnye klastery v sisteme regionalnoy ekonomiki. URL: http://www.naco.ru/publications/autobiznes_ryabchenuk.html

4. Voghler B., Sakha D., Krasovsjka O. Proghrama pidtrymky klasteriv v Ukrajini: pryncypy rozrobky ta kljuchovi osoblyvosti. K.: Instytut ekonomichnykh doslidzhenj ta politychnykh konsuljtacij, 2015. 18 p.

5. Kam'jansjka O., Bojaryn Ju. Svitovyj dosvid formuvannja ta rozvytku avtomobiljnykh klasteriv // Ekonomichnyj analiz. 2012. T. 11(3). P. 241–244.

6. Shevchenko I. Ju. Avtomobiljnyj klaster jak proghresyvna forma derzhavno-pryvatnogho partnerstva v avtomobiljnij industriji. URL: http://www.economy-confer.com.ua/full-article/3459

7. Khasanov R. Kh. Klaster — kak forma realizatsii gosudarstvenno-chastnogo partnerstva v ramkakh regionalnoy promyshlennoy politiki // Regionalnaya ekonomika: teoriya i praktika. 2009. № 13(106). P. 75–80.

8. V Ukrajini stvorjuvatymutj avtomobiljnyj klaster. Novyny Ministerstva ekonomichnogho rozvytku i torghivli Ukrajiny vid 7 travnja 2013 roku. URL: http://me.gov.ua/News/Detail?lang=uk-UA&id=62b76c59-54d6-47ab-8729-1831493329ec&title=VUkrainiStvoriuvatimutAvtomobilniiKlaster

9. Shevchenko I. Ju. Integhraljna ocinka konkurentospromozhnosti avtomobilebudivnykh pidpryjemstv Ukrajiny // Problemy i perspektyvy rozvytku pidpryjemnyctva: Zbirnyk naukovykh pracj Kharkivsjkogho nacionaljnogho avtomobiljno-dorozhnjogho universytetu. 2018. № 2(21). P. 211–233.

10. Forum iniciatyv. Klastery Zakarpattja. URL: https://ukrautoprom. com.ua/forum-iniciativ-klasteri-zakarpattya

UDC 332.1:338

Tymchyshyn Juliya
PhD in Economics, Doctoral of the
Dolishniy Institute of Regional Research of NAS of Ukraine,
Associate Professor of Associate Professor of Accounting and Finance
Lviv Institute of Economics and Tourism

DOI: 10.25313/2520-2294-2020-6-6141

FOOD'S SECURITY PECULIARITIES OF THE UKRAINIAN REGIONS

Summary. *The article considers the basic concepts of regions' food security. The main indicators and indicators are systematized, on the basis of which it is expedient to assess the state of food security of individual regions and Ukraine as a whole. The most general criteria of region's food security and the main factors that determine the degree of region's food security in modern conditions, which can be long-term and short-term in nature; absolute and relative indicators used to assess the level of regional food security. The analysis of the state region's food security, according to the established criteria, which can be carried out in these four areas by detailing and calculating indicators in the dynamics over many years, characterizing the current state and trends in this state. There are a number of positive and negative characteristics of region's food security, namely, positive: the formation of market infrastructure (system of wholesale food markets and marketing information); income growth; increase of self-sufficiency of the population in foodstuff owing to expansion of the sizes of farms of the population and country sites. And negative characteristics, in particular: reduction of purchasing power of the population; imperfect state regulation of foreign food trade; there are no conditions for the stable functioning of the food market; conditions have not been created for stable growth of production volumes of the main types of agricultural products. Two main areas of food security are described. Problems in the field of food security are revealed, which are closely related to the two main reasons that are emerging in the agricultural sector. The main conditions for ensuring region's food security are substantiated: economic affordability of food; rational combination of food of own production and imported within the single economic space of the country; inadmissibility of interregional barriers to trade.*

Key words: *regions' food security, food security, food market, criteria, factors, indicators.*

Problem Formulation. Among the global problems that directly affect the fate of mankind is food. It is determined by the Earth's ability to feed current and future generations of the planet. To some extent, this is due to the fact that nutrition is a physiological need of man. For Ukraine, food security is not only a condition for preserving the sovereignty and independence of the state, but also a factor in supporting the national and regional food markets, providing a sufficient level of balanced nutrition and effective development of foreign trade food and raw materials, strengthening the export orientation of the agro-industrial complex [4, p. 146].

In the context of the regional food markets' formation, food security in the region is of particular importance, especially given the strengthening of economic independence of the regions. Food security of the region depends, firstly, on the ability to provide food for the population of the region in sufficient quantity, quality and range, and secondly, on the ability of different groups to purchase the necessary (rational) amount of high-quality food [9, 10]. The task of regional authorities is to ensure equal conditions for the functioning of the food market, in particular, to create real, not declarative opportunities to sell their products to all producers, including small ones, to combat the monopolization of the food market by resellers.

Ensuring food security in the region is a problem that is becoming increasingly important every year. Disparities in agricultural production, low

profitability, concentration of production in households, lack of full and accessible infrastructure of the agricultural market, critically low level of technical support of agriculture, inconsistency of levels of production and consumption of food in the region and lack of state methodology and approved indicators that characterize the level of food problems in the region make this study extremely relevant.

Analysis of recent research and publications. The works of such scientists as O. Batygina [1], P. Borshchevsky [2], O. Berezin [3], I. Bublyk [4], P. Buryak [8], L. Gasukha [5], E. Grigoriev [6], A. Drabovsky [8], V. Zhushman [1], N. Zachasova [7], O. Kopylyuk [8], V. Korchun [9], O. Kondra [10], V. Kornienko [1], O. Muzychka [8], M. Meleshko [12], M. Odincov [13], K. Postoenko [14], O. Cherevko [15], I. Shevchuk [16], N. Shadura-Nykyporec [17], O. Yakovenko [15] and others.

Main goal. Disclose food's security peculiarities of the Ukrainian regions.

Presenting main material. The concept of "food security" was introduced into international, scientific and political circulation in 1974, after the grain crisis of 1972–1973, by the UN General Assembly in the documents of the "Universal Declaration on the Elimination of Hunger and Malnutrition" and the resolution "International Commitments on Food Security in the world" [8, p. 60].

Food security should be considered both at the level of the country and each region, due to the diversity of natural and climatic conditions, socio-economic condition of individual territories, the demographic situation. Food security of the region is one of the most important tasks of improving the quality of sustainable national development in the near future. Regional food supply should be understood as the ability and readiness of the region to meet the needs of the population in food in terms of volume and calories that meet the necessary standards, while making full use of the opportunities of regional production potential. Thus, there is a problem of food security research in the regional context of Ukraine.

In the most common interpretation, food security is resistant to the negative internal and external influences of providing all segments of the population with food in the required quantity, range and quality [4].

Food security is defined as the protection of human vital interests, which is expressed in the state's guarantee of unimpeded economic access to food to maintain its normal activities. Food security is closely linked to internal factors (agricultural development, food security of the country) and external factors (global food problem, foreign economic policy, etc.) [7].

Due to its natural-climatic, economic-geographical, traditional preconditions, each territory has a certain potential for growing certain food crops, ensuring efficient production of certain types of food. Therefore, on the basis of determining the effective specialization of a certain territory in the production of food and ensuring proper interregional exchange, it is possible to achieve food security of the population of all regions.

Berezin O. V. emphasizes that food security should be considered within each region due to the regional characteristics of the territories, as each region of the country differs from another, its inherent natural resources, material wealth, social living conditions, economic and environmental situation [3, p. 107]. Meleshko M. I. focuses on the social basis for the consideration of this issue at the regional level, which is to meet physiological needs (including nutritional needs) for each individual in their places of residence [12, p. 61]. Motivating the need to study food security at the regional level due to the existence of peculiarities of the socio-economic situation of individual territories and the different demographic situation of the regions [16].

The approach of Odincov M. M., Odincov O. M., Shor O. M. we consider it reasonable to interpret the need for food security research in the region, due to the fact that not all regions of the country are able to provide their own population with basic agricultural products and food, because they differ in economic affordability, structural and territorial differences in specialization [13, p. 23]. Therefore, due to the existence of regional differences in the country, it is important to study the state of food security in relation to each individual territory, which is recognized as an independent part of the country and has a complex of natural and other resources.

Ukrainian scientist Kopylyuk O. I. believes that the region's food security depends on how much it can provide itself with the necessary food in case of cessation of food supplies from abroad, and that food self-sufficiency — a guarantee of adequate nutrition of the region [8, p. 30].

Shadura — Nikiporets N. T. under the food security of the region means the ability and ability of the region to meet the needs of the population in food volume, structure, quality and calories that meet rational standards, based on the fullest use of regional production capacity and interregional relations in accordance with the territorial division of labor [17]. The author focused on the use of regional production potential and the system of interregional relations, as the regions are interconnected food systems that operate through production and exchange in order to form a supply of food in all areas.

Gasuha L. O. considers that the food security of the region should be understood as the state of protection of the population of the region from food threats and uninterrupted access to the required amount of food of appropriate quality [5, p.93]. The author focuses on the social aspect, which provides protection of the population from threats in the food sector and takes into account such characteristics of food security as the physical availability of quality products, but in defining, there are no regional signs of such a state.

From the considered proposals to determine the food security of the region, it is clear that the main meaning of this concept is to provide the population with the necessary amount of quality food, mainly due to regional production capacity.

At the regional level, the requirement of food independence may not be feasible for many regions. Moreover, the imperative to achieve self-sufficiency in food (in order to ensure security) for the regional level, in contrast to the national, is losing its urgency.

First of all, the manifestation of external threats caused by other entities of the same level (other regions) or the socio-economic situation in the country as a whole is less likely than the manifestation of threats to national security by other states (struggle for markets, economic blockade, etc.) or world markets. Second of all, the cycles of regional food reproduction, having the global properties of integrated systems, are included as subsystems in the socio-economic complex of the country, eventually balancing at the national level. Interdistrict economic and social ties play a significant role in the formation of resources that ensure the process of reproduction in the region. The exchange of labor products, territorial redistribution of material and financial resources, inter-district migration, information flows — all this determines the open nature of the region's economy as a necessary condition for the efficiency of its economy based on the territorial division of labor.

The state of food security of the country and regions is assessed with the help of indicators. Food security indicators are calculated values — that assess the level of food security in relation to the value of the indicator. Food security indicators are real officially approved threshold values — that characterize the availability, security, quality, availability, quantity of food. That is, food security indicators are quantitative and qualitative characteristics of the state, dynamics and prospects of physical and economic availability of food for all social and demographic groups, the level and structure of their consumption, food quality and safety, sustainability and independence of the domestic food market, level of development agricultural sector and related sectors of the economy, as well as the efficiency of natural resource potential [1, p. 25].

Criteria of food security are the limit values of indicators, which is the limit beyond which the food situation in the country (region) is considered dangerous [14].

In Ukraine, the state of food security of a country or region is assessed using indicators. Indicators are calculated by the main groups of food products — bread and bakery products; potato; vegetables, melons; fruits, berries and grapes; sugar; oil; meat and meat products; milk and dairy products; fish and fish products; eggs. Such indicators include: daily energy value of the human diet; providing the human diet with the main types of products; adequacy of grain stocks in state resources; economic availability of products; differentiation of the cost of food by social groups; provision of the domestic market with certain products; food independence for a particular product [11].

The most general criteria for food security in the region, according to Ukrainian scientists [15, p.69], may be:

1) compliance of the level and structure of final consumption of food with rational physiological norms of healthy nutrition. This criterion characterizes the economic and physical availability of food to the population of the region;
2) the presence of production potential of the agro-industrial complex, sufficient for the production of basic (vital) food products in volume and range. This criterion characterizes the indefinite ability of the region's agro-industrial complex to maintain food security and guarantee protection against external threats to food security. The availability and condition of natural resources for agricultural purposes, which is a necessary condition for sustainable reproduction in the agro-industrial complex, should also be reflected in the composition of this criterion;
3) compliance of the volume and structure of food exports and imports to a safe level for the region, which is determined by the possibilities of economically feasible production of basic (vital) food products in the region. This criterion directly establishes a safe ratio of intra-regional production and interregional trade;
4) compliance of food quality and safety with the requirements of sanitary and hygienic ecological and epidemiological standards of healthy nutrition. This criterion characterizes the requirement to comply with food quality to ensure food security.

The above criteria should be reflected in a number of indicators that quantify the state of food security

in accordance with these criteria. For each of the main criteria, it is possible to determine a number of indicators, one of which is the most important for the characterization of food security by this criterion. Thus, to characterize the safe level of imports, the main indicator is the coefficient of self-sufficiency, calculated on a cost or energy basis. Such indicators can be calculated directly or be complex indicators consisting of several components.

Factors that determine the degree of food security of the region in modern conditions can be long-term and short-term. Long-term factors include:

- groups living below the poverty line and not having enough income to purchase a minimum set of food;
- the population of territories whose food supply is not provided by market mechanisms due to external factors (for example, transport inaccessibility);
- imbalance of nutrition from certain components, which leads to loss of health of the nation or certain groups of the population;
- low control over food safety, which makes food a threat to life and health of the nation;
- depletion of the natural potential of agricultural production in the country leads to a decrease in the level of food security of the nation;
- low material and technical, financial, scientific and technological potential of sustainable reproduction of agro-industrial complex [15].

Short-term factors that pose a potential threat to food security in the region include the following:

- instability of agricultural production and the possibility of natural disasters that reduce food security in some periods;
- high dependence of the region's food security on external sources against the background of unstable conditions of national and world markets and foreign exchange earnings from imports;
- unstable foreign policy of the country in the world can lead to a trade embargo and other similar sanctions.

The most important indicator of the level of food security is the caloric content of the daily diet of the population (and the associated total amount of food per capita), that is the indicator of consumption (in strategic or natural equivalent) and compliance with international standards [2, p. 67].

The indicators used to assess the level of regional food security can be both absolute and relative. Absolute indicators (for example, the gross agricultural product of the region, the cost of the minimum set of food products) are important characteristics of the state of agro-industrial complex and food market of the region. However, most of them allow only an indirect assessment of the level of food security. Therefore, a special role in the system of food security indicators belongs to relative indicators, which makes it possible to determine the level of phenomena that characterize food security and compare the state of food security in different regions, regardless of interregional differences in the structure and level of food production and consumption. At the same time, for a more complete analysis of food security in the region, such indicators should be supplemented by the calculation of absolute values.

The analysis of the state of food security of the region, according to the established criteria, can be carried out in these four areas by detailing and calculating indicators in the dynamics over many years, which characterize the current state and trends in this state [15].

To characterize the state of food consumption in the region, the following indicators can be considered:

1. The composition and structure of the population of the region, which make it possible to identify the share of urban and rural population, the working age population, retirees, as well as life expectancy at birth.

2. The size of the subsistence minimum, the cost of the minimum food basket compared to the average monthly salary and social benefits, the average monthly pension. Population with incomes below the subsistence level. The share of household expenditures on food in the cost structure. Purchasing power of the population.

3. Distribution of monetary income in society (decile stratification coefficient, Gini index).

4. Caloric content and structure of the monthly diet, the average consumption of basic foods, the ratio of rational dietary norms.

5. Dynamics and level of food prices. Changing the value of the food basket.

6. Development of food trade infrastructure, retail structure.

To characterize the potential of the agro-industrial complex of the region, the use of the following indicators is proposed:

1. The level and structure of production of the most important types of crop and livestock products and food in the dynamics (absolute values per capita). Crop yields, livestock and poultry productivity.

2. The state of the material and technical base of the agro-industrial complex (park of the main types of equipment, depreciation of the fixed assets of the processing industry, investments in the agro-industrial complex). Indicators of stock, mechanical, energy equipment of agricultural and processing enterprises.

3. The share of agriculture in gross regional product.

4. Price ratio index for agricultural and industrial products (price disparity).

5. The share of costs of agricultural producers.

6. The state of the social infrastructure of the village.

7. The size of state support for the agricultural sector.

8. Indicators of formation of the regional food fund.

9. Availability and condition of natural resources for agricultural purposes (agricultural land, fertilizer application, erosion processes).

10. Financial condition of agro-industrial complex.

To characterize the export-import of food in the region, the following indicators are analyzed:

1. Import-export of food products.

2. Food self-sufficiency (share of imported food and food imported from other regions in the final consumption of the region) by main types of food products.

3. The ratio of food consumption per capita due to regional production to rational consumption rates for the main types of food.

To assess the quality of food in the region, the following indicators can be used:

1. Volumes of detected food products that do not meet quality requirements.

2. The content of harmful substances in the inspected products.

3. The ratio of the number of products rejected by the control authorities to the total number of inspected products [15, p.70].

To characterize the food independence of the region in real conditions, you can use a modified first method, while the calculations do not take into account all food produced and consumed in the region, but only those that are part of the main (vital) products. Such products are food products that are traditionally produced in Ukraine and are the structure and volume of the basis of the food market.

The application of the generally accepted 20% food independence threshold to characterize the region's food security can only be justified for agriculturally developed regions that have sufficient bioclimatic potential for the production of all other foodstuffs. In other cases, safe levels should be calculated for each food group, taking into account the possibilities of economically feasible production of this group in the region and the presence of stable interregional ties within Ukraine for the import of this group.

Quantitative assessment of food quality seems to be the most difficult, as the results of non-compliance of harmful substances in food consumption with regulatory consumption or non-compliance of products with established standards can be used to assess the quality of all food products only with a certain degree of error. In this case, the most applicable indicator (although it characterizes the overall quality of food only indirectly) can be considered the ratio of the number of products recognized by the control authorities in accordance with the quality requirements to the total number of inspected products.

Calculated on the basis of the described method, the food security index of the region makes it possible to characterize the level of food security in order to analyze the dynamics of its change and compare the regions at this level. The disadvantage of this indicator is a certain conditionality of determining the security or insecurity of food security of the region on its basis (it is obvious that the higher the indicator, the better the state of regional food security). Since in the world scientific practice for the assessment of food security the threshold values of the main components of its factors have become the most widespread, it is expedient to supplement the indicator with a number of indicators for which such threshold values have been set. Threshold values of food security factors are determined depending on the national demographic and natural and economic characteristics of each region, as factors can be differentiation of income and consumption, average consumption of animal and vegetable protein, poverty and degradation, degradation of the individual and family, increasing mortality, including infant mortality, life expectancy.

Based on the definition of problem areas (for which the values of the calculated indicators are the lowest), priority areas of state regulation should be formulated, goals and methods of their achievement should be determined within the food security system of the region. Thus, the analysis of indicators used to characterize the state of food security is an objective basis for the formation of strategy and tactics for its provision.

Assessing the current state of food security in the regions, we can identify a number of positive characteristics, namely: the formation of market infrastructure (system of wholesale food markets and marketing information); income growth; increase of self-sufficiency of the population in foodstuff owing to expansion of the sizes of farms of the population and country sites. However, there are also negative characteristics, in particular: reduction of the purchasing power of the population; imperfect state regulation of foreign food trade; there are no conditions for the stable functioning of the food market; conditions have not been created for stable growth of production of the main types of agricultural products, including potatoes.

In Ukraine, two main areas of food security should be considered. First, it is necessary to ensure the supply of food in such quantities that could provide a healthy and nutritious diet. Secondly, emphasis should be

placed on achieving self-sufficiency in agricultural products (including products produced by households), as well as on state support and protection of domestic producers, which automatically adjusts the import of products.

Problems in the field of food security are closely related to two main reasons that are emerging in the agricultural sector:

1. The presence of land capital outside economic turnover. Domestic and foreign business demonstrate readiness for greater economic development of the territory of Ukraine, development of its infrastructure, but only under the condition of reasonable territorial organization of the economy, guarantee of stability of land policy, perfection of the legal basis of land use. The permanent extension of the moratorium on the purchase and sale of agricultural land does not allow for the full use of financial instruments to attract investment through the credit mechanism, as the mortgage allows the alienation of mortgaged property (land), which can not be leased.

2. Insufficient financial resources for stable management of agricultural activities by agricultural producers. Lack of investment funds, difficult access to bank loans, low level of state support for agriculture make it difficult for farmers to access working capital needed to cover the time gap between the need for funds and the period of favorable sales prices [7].

The problem of food security of the population of the regions of Ukraine is complicated by the inefficiency of mechanisms for the formation of interregional markets, as a result of which in some regions there is a constant shortage of certain foods and, as a consequence, inflated prices. This situation in the food market has developed as a result of ignoring the requirements of objective economic laws (value, competition, etc.) and socio-geographical (territorial specialization, complexity, proportionality, rationalization of relations) [4, p.153].

The main conditions for ensuring food security in the region are [6, p. 13]:

- economic affordability of food;
- rational combination of food of own production and imported within the single economic space of the country;
- inadmissibility of interregional barriers to trade.

Conclusions. The final conclusion on the state of regional food security can be made only on the basis of a comprehensive analysis of the whole set of indicators of socio-economic condition of households, food market, all areas of agro-industrial complex and natural agricultural resources of the region, as well as interregional and foreign trade.

In our opinion, the food security of the region is a holistic system that provides for the existence of supply and demand of the population of the region in quality food products. Therefore, the food security of the region should be understood as a stable provision of the population of the region with quality and affordable food at a rational level under normal conditions, and in case of emergencies — at a minimum, based on effective specialization of the region and interregional relations.

To restore high levels of agricultural production, stabilize its consumption, which is a prerequisite for improving food security at the national and regional levels, it is necessary to expand the limits of state support for agricultural producers, reduce lending rates, institutional support and more.

Favorable natural and climatic conditions for growing the vast majority of crops and strong human potential allow Ukraine not only to ensure its own food security, but also to become an active player in the world food market. Therefore, it is necessary to accelerate the process of reforming the agricultural sector of Ukraine, which requires significant modernization in the direction of entrepreneurial activity in rural areas, introduction of innovative technologies in production, ensuring the profitability of producers, as well as social infrastructure and rural development.

Thus, the strategic goals of the leading agro-industrial states in the context of the global food crisis should be to increase the production of food resources and ensure a proper place in the world food market. It should be recognized that the priority development of agriculture is in the national interest and is a guarantee of food security of the state. Accordingly, measures should be taken to provide priority state support for these industries, their restructuring, technical re-equipment and financial support with a focus on highly efficient use of natural resource potential of each region of Ukraine.

References

1. Batyghina O. M., Zhushman V. M., Kornijenko V. M. ta in. Aktualjni problemy pravovogho zabezpechennja prodovoljchoji bezpeky Ukrajiny: [monoghrafija] / [O. M. Batyghina, V. M. Zhushman, V. M. Kornijenko ta in.]; za red. V. Ju. Urkevycha ta M. V. Shuljghy. Kh.: Nac. un-t "Jurydychna akademija Ukrajiny im. Ja. Mudrogho", 2013. 326 s.

2. Borshhevsjkyj P. Prodovoljcha bezpeka krajiny: stan i tendenciji / P. Borshhevsjkyj, L. Dejneko // Rozbudova derzhavy. 2007. № 1–6. S. 66–73.

3. Berezin, O. V. Vzajemozv'jazok socialjno–ekonomichnoji ta prodovoljchoji bezpeky u formuvannja vidnosyn pidpryjemstv APK / O. V. Berezin, L. M. Berezina. Ekonomika APK. 2011. № 7. S. 107.

4. Bublyk I. V., Zapotocjkyj S. P. Prodovoljcha bezpeka reghioniv Ukrajiny / I. V. Bublyk, S. P. Zapotocjkyj. URL: http://dspace.nbuv.gov.ua/bitstream/handle/123456789/11103/19-Bublik.pdf?sequence=1

5. Ghasukha, L. O. Sutnisnyj zmist prodovoljchoji bezpeky ta jiji reghionaljnyj projav / L. O. Ghasukha. Zb. nauk. pracj "Ekonomichni nauky". Serija "Reghionaljna ekonomika". Vypusk 8 (31). Ch. 1. Lucjk: LNTU, 2011. S. 93.

6. Ghryghorjjev Je. O. Prodovoljcha bezpeka ta osoblyvosti jiji formuvannja na rivni reghioniv / Je. O. Ghryghorjjev // Ekonomika kharchovoji promyslovosti. 2015. № 1 (25). S. 13–18. URL: file:///C:/Users/Admin/Downloads/echp_2015_1_3.pdf

7. Zachasova N. V., Jakovenko O. V. Prodovoljcha bezpeka reghioniv jak osnova nacionaljnoji bezpeky Ukrajiny / N. V. Zachasova, O. V. Jakovenko // Elektronnyj zhurnal "Efektyvna ekonomika". 2016. № 12. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5358

8. Kopylyuk O. I., Drabovsjkyj A. Gh., Burjak P. Ju., Tymchyshyn Ju.V., Muzychka O. M. Kompleksne zabezpechennja finansovo-ekonomichnoji bezpeky: pidruchnyk / O. I. Kopyljuk, A. Gh. Drabovsjkyj, P. Ju. Burjak, Ju. V. Tymchyshyn, O. M. Muzychka. Ljviv: SPOLOM, 2017. 412 s.

9. Korchun V. S. Prodovoljcha bezpeka v Ukrajini i zovnishnjoekonomichna kon'junktura / V. S. Korchun // Naukovyj visnyk Volynsjkogho nacionaljnogho universytetu imeni Lesi Ukrajinky. Serija: Mizhnarodni vidnosyny. 2008. № 6. S. 108–114.

10. Kondra O. R. Ocinjuvannja stanu prodovoljchoji bezpeky reghionu / O. R. Kondra // Reghionaljna ekonomika. 2014. № 4. S. 78–86. URL: file:///C:/Users/Admin/Downloads/regek_2014_4_11.pdf

11. "Metodyka vyznachennja osnovnykh indykatoriv prodovoljchoji bezpeky": Postanova Kabinetu Ministriv Ukrajiny "Dejaki pytannja prodovoljchoji bezpeky" vid 05.12.2007 r. № 1379 (iz zminamy ta dopovnennjamy). URL: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/ 1379-2007-p

12. Meleshko M. I. Derzhavne reghuljuvannja rynku zerna i rynkovi vidnosyny ta jikh rolj v systemi zabezpechennja prodovoljchoji bezpeky / M. I. Meleshko. Mekhanizmy derzhavnogho upravljannja. 2010. № 10. S. 61.

13. Odincov, M. M. Formuvannja reghionaljnoji prodovoljchoji systemy / M. M. Odincov, O. M. Shor, O. M. Odincov. Zb. nauk. pracj ChDTU. Serija "Ekonomichni nauky". Vypusk 24. Ch. 2. Cherkasy: ChDTU, 2009. S. 23.

14. Postojenko K. I. Prodovoljcha bezpeka jak osnovna kharakterystyka prodovoljchogho rynku / K. I. Postojenko // Naukovyj visnyk Khersonsjkogho derzhavnogho universytetu. Serija: Ekonomichni nauky. 2015. Vypusk 12. Chastyna 2. S. 56–59.

15. Cherevko O. V., Jakovenko O. V. Osnovni faktory vplyvu na prodovoljchu bezpeku reghionu jak osnovu nacionaljnoji bezpeky / O. V. Cherevko, O. V. Jakovenko // Ekonomika ta derzhava. 2016. № 12. S. 68–71. URL: file:///C:/Users/Admin/Downloads/ecde_2016_12_17.pdf

16. Shevchuk I. V. Znachennja reghionu u zabezpechenni prodovoljchoji bezpeky krajiny / I. V. Shevchuk. URL: https://rep.polessu.by/bitstream/123456789/10366/1/25.pdf

17. Shadura-Nykyporecj N. T. Metodologhichni aspekty ocinky prodovoljchoji bezpeky na mezorivni / N. T. Shadura-Nykyporecj // Visnyk Chernighivsjkogho derzhavnogho tekhnologhichnogho universytetu. Serija "Ekonomichni nauky". № 1(48). 2011. URL: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vcndtu/2011_48/46.htm

Література

1. Батигіна О. М., Жушман В. М., Корнієнко В. М. та ін. Актуальні проблеми правового забезпечення продовольчої безпеки України: [монографія] / [О. М. Батигіна, В. М. Жушман, В. М. Корнієнко та ін.]; за ред. В. Ю. Уркевича та М. В. Шульги. Х.: Нац. ун-т «Юридична академія України ім. Я. Мудрого», 2013. 326 с.

2. Борщевський П. Продовольча безпека країни: стан і тенденції / П. Борщевський, Л. Дейнеко // Розбудова держави. 2007. 1–6. С. 66–73.

3. Березін, О. В. Взаємозв'язок соціально–економічної та продовольчої безпеки у формування відносин підприємств АПК / О. В. Березін, Л. М. Березіна. Економіка АПК. 2011. 7. С. 107.

4. Бублик І. В., Запотоцький С. П. Продовольча безпека регіонів України / І. В. Бублик, С. П. Запотоцький // URL: http://dspace.nbuv.gov.ua/bitstream/handle/123456789/11103/19-Bublik.pdf?sequence=1

5. Гасуха, Л. О. Сутнісний зміст продовольчої безпеки та її регіональний прояв / Л. О. Гасуха. Зб. наук. праць «Економічні науки». Серія «Регіональна економіка». Випуск 8 (31). Ч. 1. Луцьк: ЛНТУ, 2011. С. 93.

6. Григорьєв Є. О. Продовольча безпека та особливості її формування на рівні регіонів / Є. О. Григорьєв // Економіка харчової промисловості. 2015. 1 (25). С. 13–18. URL: file:///C:/Users/Admin/Downloads/echp_2015_1_3.pdf

7. Зачасова Н. В., Яковенко О. В. Продовольча безпека регіонів як основа національної безпеки України / Н. В. Зачасова, О. В. Яковенко // Електронний журнал «Ефективна економіка». 2016. 12. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5358

8. Копилюк О. І., Драбовський А. Г., Буряк П. Ю., Тимчишин Ю. В., Музичка О. М. Комплексне забезпечення фінансово-економічної безпеки: підручник / О. І. Копилюк, А. Г. Драбовський, П. Ю. Буряк, Ю. В. Тимчишин, О. М. Музичка. Львів: СПОЛОМ, 2017. 412 с.

9. Корчун В. С. Продовольча безпека в Україні і зовнішньоекономічна кон'юнктура / В. С. Корчун // Науковий вісник Волинського національного університету імені Лесі Українки. Серія: Міжнародні відносини. 2008. № 6. С. 108–114.

10. Кондра О. Р. Оцінювання стану продовольчої безпеки регіону / О. Р. Кондра // Регіональна економіка. 2014. № 4. С. 78–86. URL: file:///C:/Users/Admin/Downloads/regek_2014_4_11.pdf

11. «Методика визначення основних індикаторів продовольчої безпеки»: Постанова Кабінету Міністрів України «Деякі питання продовольчої безпеки» від 05.12.2007 р. № 1379 (із змінами та доповненнями). URL: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1379-2007-п

12. Мелешко М. І. Державне регулювання ринку зерна і ринкові відносини та їх роль в системі забезпечення продовольчої безпеки / М. І. Мелешко. Механізми державного управляння. 2010. № 10. С. 61.

13. Одінцов М. М. Формування регіональної продовольчої системи / М. М. Одінцов, О. М. Шор, О. М. Одінцов. Зб. наук. праць ЧДТУ. Серія «Економічні науки». Випуск 24. Ч. 2. Черкаси: ЧДТУ, 2009. С. 23.

14. Постоєнко К. І. Продовольча безпека як основна характеристика продовольчого ринку / К. І. Постоєнко // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія: Економічні науки. 2015. Випуск 12. Частина 2. С. 56–59.

15. Черевко О. В., Яковенко О. В. Основні фактори впливу на продовольчу безпеку регіону як основу національної безпеки / О. В. Черевко, О. В. Яковенко // Економіка та держава. 2016. № 12. С. 68–71. URL: file:///C:/Users/Admin/Downloads/ecde_2016_12_17.pdf

16. Шевчук І. В. Значення регіону у забезпеченні продовольчої безпеки країни / І. В. Шевчук. URL: https://rep.polessu.by/bitstream/123456789/10366/1/25.pdf

17. Шадура-Никипорець Н. Т. Методологічні аспекти оцінки продовольчої безпеки на мезорівні / Н. Т. Шадура–Никипорець // Вісник Чернігівського державного технологічного університету. Серія «Економічні науки». № 1(48). 2011. URL: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vcndtu/2011_48/46.htm

UDC 336.13

Abdulhasanov Tural Tofiq oglu
PhD in Economics
UNEC of Azerbaijan

Nasibli Saftar Haydar oglu
Master Student of the
Azerbaijan State Economic University, UNEC

DOI: 10.25313/2520-2294-2020-6-6109

THE ROLE OF BANKS IN THE FINANCIAL CONTROL SYSTEM

Summary. *The financial sector has become the most important factor in the last two decades as a result of globalization and technological development. As a result, financial products increased, operating boundaries expanded, and new financial markets emerged. These developments increased and diversified the risks that the banking sector had to manage. Poor governance and a lack of risk control have led to global financial crises. In a modern market economy, the state applies a system of financial control to ensure the development of the economy, to protect it from potential negative effects, to prevent crisis risks. At the same time, it provides current and periodic control to regulate monetary policy and ensure balance by using the services of investment and commercial banks, especially the policy of the Central Bank. Only well-structured commercial and investment banks can meet this requirement, as comprehensive supervision of the financial market requires an extensive database. For this reason, the development of the working principles and database of actual banks operating in the financial market keeps the relevance of control systems. The main purpose of the article is to study the position of investment and commercial banks in the system of financial control in our country and abroad, the effectiveness and efficiency of data collection, and analysis functions arising from their activities in financial markets nowadays. The article did an empirical analysis based on the Eviews program and revealed a link between the level of unemployment and the level of inflation. A Dickey-Fuller test (ADF) was conducted which allows us to test the null hypothesis that a unit root is present in the time series of a sample. All these aspects require additional efforts of the Central Bank both in terms of assessing the situation in banks and making relevant recommendations. This work should be carried out jointly with the World Bank in the framework of international projects for the reconstruction of the country's banks.*

Key words: *finance, control, bank.*

Introduction. As part of its on-going efforts to address bank supervisory issues and enhance supervision through guidance that encourages sound risk management practices, the Basle Committee on Banking Supervision is issuing this framework for the evaluation of internal control systems. A system of effective internal controls is a critical component of bank management and a foundation for the safe and sound operation of banking organizations. A system of strong internal controls can help to ensure that the goals and objectives of a banking organization will be met, that the bank will achieve long-term profitability targets, and maintain reliable financial and managerial reporting. Such a system can also help to ensure that the bank will comply with laws and regulations as well as policies, plans, internal rules and procedures, and decrease the risk of unexpected losses or damage to the bank's reputation. The paper describes the essential elements of a sound internal control system, drawing upon experience in member countries and principles established in earlier publications by the Committee. The objective of the paper is to outline a number of principles for use by supervisory authorities when evaluating banks' internal control systems.

Methodology. Materials and Method After regaining independence in 1991, the Republic of Azerbaijan

started to accomplish its dominator rights in the economic sector, therewith it started to implement independence policy. The major factor of this policy is the arrangement of the economic system, changing the market economy, and opening gates to the countries to integrate into the global world.

The study investigated the impact of bank-specific and macroeconomic factors on bank profitability and has been investigated in the Azerbaijani economy. In order to determine the impact of these factors on profitability, Least Square Method (LSM) was used. The most common application of this method aims to create a straight line that minimizes the sum of the squares of the errors. In order to operate LSM, some assumptions must be met. These are autocorrelation, heteroscedasticity, and normally distributed.

To define the autocorrelation Breusch-Godfrey LM test was used. The null hypothesis of the LM Test is no serial correlation in residuals at the lag of the order. The null for heteroscedasticity test claims that there is no heteroscedasticity in the residuals. Jarque-Bera was used for normality tests.

In the empirical part, the unit-roots of variables are examined. Then, based on the results of unit root tests it is determined whether the variable series is stationary or not. Augmented Dickey-Fuller (ADF) tests by Dickey and Fuller (1981) are employed to examine the stationarity of variable series.

Data. The Republic of Azerbaijan is an Asian country which is situated along with the Caucasian

Data Using annual data from the database of the State Statistics Committee of Azerbaijan, the paper examines the relationship between inflation and unemployment in Azerbaijan. The data used related to the period of 1990–2020. The following line graphs show the inflation and unemployment in Azerbaijan in this period.

Table 1

Explanation of variables

Variables	Description
Bank Profitability — ROA	Net profits / Total assets
Capital — BC	Total equity / Total assets
Size — BS	Total assets
Liquidity risk — LR	Total loans / Total deposits
Loans	Total loans / Total assets
Deposits	Total deposits / Total assets
Oil Price Change — OPC	$(OPC_t - OPC_{t-1}) / OPC_{t-1}$
Non-oil GDP growth — NOGG	$(NOGG_t - NOGG_{t-1}) / NOGG_{t-1}$
Change in inflation — CII	$(CPI_t - CPI_{t-1}) / CPI_{t-1}$

Source: compiled by the author based on Eviews program

For the purpose of empirical analysis, the study employs monthly data over the period from 2017/01 to 2019/12 for the variables which are bank capital, size, liquidity risk, loans, deposits, change in oil price, non-oil GDP growth and change in inflation. Data sets were taken from the website of CBAR and Oilprice.com. E-views 9 was used for all estimations.

Bank profitability is a dependent variable, bank capital, bank size, liquidity risk, loans, and deposits define bank-specific factors, change in oil price, non-oil GDP growth, and change in inflation indicate macroeconomic factors.

Empirical findings. The analysis in this paper carried in three phases. Firstly, I conducted unit roots using the test namely: Augmented Dickey-Fuller test (ADF test), to avoid spurious Regression. Secondly, I performed the Engle-Granger Cointegration Test. Thirdly, I performed the Granger Causality Test.

Table 2

Unit root test

Dependent Variable: UNEMPLOYMENT Method: Least Squares Date: 07/08/17 Time: 12:22 Sam ple: 1990 2016 Included observations: 27				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statis tic	Prob.
INFLATION	0.000682	0.000995	0.685149	0.4996
C	0.066723	0.003934	16.96008	0.0000
R-s quared	0.018431	Mean dependent var		0.067556
Adjus ted R-s quared	-0.020832	S.D. dependent var		0.019242
S.E. of regres sion	0.019441	Akaike info criterion		-4.971633
Sum squared res id	0.009449	Schwarz criterion		-4.875645
Log likelihood	69.11705	Hannan-Quinn criter.		-4.943091
F-s tatistic	0.469430	Durbin-Wats on stat		0.743657
Prob(F-s tatistic)	0.499554			

Source: compiled by the author based on Eviews 9 program

Our model will be: $\ln UNEt = \alpha + \beta 1i \ln INFt + \varepsilon i$

Where it is the unemployment rate, it is inflation which is measured by the consumer price index, while α and β are the coefficients to be estimated and the εi is the error term. Also, "ln" standing for the natural logarithm. The following table shows the regression results using OLS. There is a weak and positive correlation between inflation and unemployment in Azerbaijan. Here, r-squared is approximately equal to zero, which means that no association between variables.

The first step in empirical work was to test stationary vs. non-stationary of the series and to determine the degree of integration of both variables. The ADF unit root test with "intercept" and with "intercept and trend" adopted to check whether the series is stationary or they contain a unit root, which means they are non-stationary. The results of the ADF test were reported in the Table for the level as well as for the first difference of each variable. According to the ADF test, the series are stationary at first difference. Here, k is the optimal lag length chosen by AIC (Akaike Information Criteria). Symbol Δ means the first difference.

Cointegration Analysis First, we model the relationship between inflation (INF) and unemployment (UNE). Since the variables follow an I (1) process, we can proceed with the Johansen integration analysis. Using VAR, taking six as a maximum lag length, and applying each of the lag selection criteria, we obtain the results shown in Table.

But when the ADF tested outcomes for the first different forms of bank-specific and macroeconomic factors, it was found that the first differences of the variables had no unit-roots. As an outcome of the ADF test, all variable series were found to be I(1) or in other terms, stationary at first difference form.

In order to interpret the result of the model, we need to explain residual diagnostics. Test results for residuals of the LSM model are illustrated in table 6. According to Table 6, the null hypothesis claims that there is no autocorrelation among error terms and the p-value is more than 5% . Therefore, there is no serial correlation or autocorrelation among the residual series. Analogically, the outcomes of heteroscedasticity and normality test for error terms in table 6 state that the residuals are normally distributed and there is no heteroscedasticity problem.

The result of the model shows all macroeconomic factors are statistically significant. Let's detail Non-oil

Table 3

ADF test

ADF	(Intercept)			(Intercept and Trend)		
Variables	k	t-Statistic	P value	k	t-Statistic	P value
ln INF	4	-135.2382	0.0000*	4	-90.6488	0.0000*
Δ ln INF	2	-4.8157	0.0009*	2	-4.7166	0.0053*
ln UNE	0	-2.3465	0.1659	0	-2.6849	0.2501
Δln UNE	0	-6.1163	0.0000*	0	-6.1644	0.0002*

Source: compiled by the author based on Eviews 9 program

Table 4

Results of ADF unit root tests

Variables	Level	1st difference	Result
	Actual value	Actual value	
ROA	-2.159527	-6.800404***	I(1)
BC	-1.957340	-3.901436***	I(1)
BS	-1.584943	-3.335054**	I(1)
LR	-2.660657	-4.466209***	I(1)
Loans	-2.193352	-4.025600***	I(1)
Deposits	-1.953580	-7.116317***	I(1)
OPC	-2.349801	-5.407766***	I(1)
NOGG	-2.259727	-8.378192***	I(1)
CII	-2.192252	-5.245947***	I(1)
Note: *, ** and *** accordingly indicates rejection of null hypothesis at 10% , 5% and 1% significance levels.			

Source: compiled by the author based on Eviews program

Table 5

The results of the model

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
OIL_PRICE_CHANGE	0.001561	0.000705	-2.213000	0.0355
NON_OIL_GDP_GROWTH	0.125391	0.064872	2.932916	0.0238
LOANS	-3.145885	0.963253	-3.265899	0.0030
LIQUIDITY_RISK	2.084719	0.644302	3.235622	0.0032
DEPOSITS	1.622997	0.537117	3.021682	0.0054
CHANGE_IN_INFLATION	0.324267	0.131840	2.459552	0.0206
BANK_SIZE	0.035148	0.014796	2.375489	0.0249
BANK_CAPITAL	-0.065269	0.027226	-2.397288	0.0237
C	-2.011117	0.511957	-3.928296	0.0005

Source: compiled by the author based on Eviews program

GDP is positively related to the bank's profits. It makes sense, as banks commonly lend to households and companies operating in the non-oil sphere. Finding tells us the banks account for inflation level exists in the economy. The main point is how correctly banks are able to predict this variable. The last macroeconomic determinant to talk about is the oil price. As we know, our economy is oil-dependent and big changes in oil prices can bring unwanted consequences for each area of the economy. Banks should have a separate department or team comprised of professionals for analyzing and forecasting macroeconomic factors precisely.

Banks should evaluate all these variables carefully and develop an appropriate strategy and take the necessary steps in order to involve potential investors. A more detailed analysis of these factors has been written in the next chapter.

As can be seen from the table all the employed criteria prefer three as an optimal lag length. Moreover, the VAR specification with 6 lags has no serial correlation in the residuals. Two or more variables are said to be co-integrated if they share a common trend. In other words, the series are linked by some long-run equilibrium relationship from which they can deviate in the short-run but they must return to in long run, i.e. they exhibit the same stochastic trend. The results of the Trace and Maximum Eigenvalue co-integration Tests, demonstrate that between inflation (INF) and unemployment (UNE) are not co-integrated and that there is no long-term relationship between them. The Johansen-Juselius procedure of Co integration enables us to examine the existence of Co-integration between two non-stationary series, which requires that the matrix Π does not have full rank (zero $< r(\Pi) = r < n$) where (r) is the number of Co-integration vectors. This procedure depends on the Trace test (λ trace) and The Maximum Eigenvalues test (λ max) to determine the number of Co-integration vectors between variables based on a likelihood ratio test (LR). The trace test (λ trace) defined as:

$$\boldsymbol{Trace = -T\sum \log(\lambda) i = r + 1}$$

The null hypothesis is that the number of Co integration vectors is ≤ r against the alternative hypothesis that the number of Co integration vectors = r. The maximum eigenvalues test (λ max) defined as:

$$\textbf{Maximum Eigenvalue} = -\boldsymbol{T}\log(1-\lambda)$$

Table 6

VAR model results

Lag	LogL	LR	FPE	AIC	SC	HQ
0	78.79099	NA 15.37823	2.29e-06	-7.313428	-7.213949	-7.291838
1	87.76163	3.513206	1.43e-06	−7.786822	−7.488387	−7.722053
2	90.06717	2.584234	1.70e-06	−7.625445	−7.128053	−7.517498
3	92.00534	6.263877	2.15e-06	−7.429080	−6.732732	−7.277955
4	97.48624	2.196703	1.99e-06	−7.570118	−6.674813	−7.375814
5	99.79277	46.55222*	2.62e-06	−7.408836	−6.314574	−7.171353
6	160.8926		1.37e-08*	−12.84691*	−11.55369*	−12.56625*

* indicates lag order selected by the criterion
LR: sequential modified LR test statistic (each test at 5% level) FPE: Final prediction error
AIC: Akaike information criterion SC: Schwarz information criterion
HQ: Hannan-Quinn information criterion

Source: compiled by the author based on Eviews 9 program

Table 7

Unres tricted Cointegration Rank Test (Trace)

Hypothes ized No. of CE(s)	Eigenvalue	Trace Statis tic	0.05 Critical Value	Prob.**
None At most 1	0.177502 0.066368	6.337980 1.648162	15.49471 3.841466	0.6556 0.1992
Trace test indicates no cointegration at the 0.05 level * denotes rejection of the hypothes is at the 0.05 level ** MacKinnon-Haug-Michelis (1999) p-values Unres tricted Cointegration Rank Test (Maxim um Eigenvalue)				
Hypothes ized No. of CE(s)	Eigenvalue	Max-Eigen Statis tic	0.05 Critical Value	Prob.**
None At most 1	0.177502 0.066368	4.689818 1.648162	14.26460 3.841466	0.7804 0.1992

Source: compiled by the author based on Eviews 9 program

Max-eigenvalue test indicates no cointegration at the 0.05 level
* denotes rejection of the hypothes is at the 0.05 level
** MacKinnon-Haug-Michelis (1999) p-values

Table 8

Null Hypothesis

Null Hypothesis:	Obs	F-Statistic	Prob.
INFLATION does not Granger Cause UNEMPLOYMENT UNEMPLOYMENT does not Granger Cause INFLATION	25	0.79866 0.68104	0.4638 0.5174

Source: compiled by the author based on Eviews 9 program

Which tests the null hypothesis that the number of Co integration vectors = r against the alternative that they are $r + 1$.

The above analysis suggests that there does not exist a long-run relationship between government revenue and expenditure in the country. However, in order to determine which variable causes the other, the granger causality test was used. The Granger causality test results are presented in the table below. (UNE) on (INF) is not statistically significant at the 5% level, implying that there is no causality running from (INF) to (UNE). The F statistics imply that the null hypothesis (INF) does not granger cause (UNE) can't be rejected at the 5% significance level. On the other hand, (INF) (UNE) is not statistically significant at a 5% level and the F statistics imply that the null hypothesis that (UNE) does not granger cause (INF) can't be rejected at the 5% significance level.

This indicates that there is no causation relationship between unemployment and inflation in Azerbaijan. Thus, there is no trade-off relationship between unemployment and inflation for the period of the study in Azerbaijan.

Conclusion. The roles of central banks in the advanced economies have expanded and multiplied since the beginning of the crisis. The conventional monetary policy roles — setting interest rates in the pursuit of macroeconomic stability and acting as lender of last resort (LLR) and market maker of last resort (MMLR) to provide funding liquidity and market liquidity to illiquid but insolvent counterparties — have both been transformed. With official policy rates near or at the effective lower bound, the size of the central bank's balance sheet and the composition of its assets and liabilities have become the new, 'poor man's', monetary policy instruments. The lender of last resort and market maker of last resort roles has expanded to include solvency support for systemically important private financial institutions and, in the euro area, the provision of liquidity support and solvency support for sovereigns also. Concentrating too many financial stability responsibilities, including macro-prudential and micro-prudential regulation, in the central bank risks undermining the independence of the central bank where it is likely to be useful — setting interest rates and the LLR and MMLR functions.

References

1. Hasanov F. J., Bayramli N., and Nayef A. Bank-Specific and Macroeconomic Determinants of Bank Profitability: Evidence from an Oil-Dependent Economy // International Journal of Financial Studies. 2018. PP. 1–38.

2. Ibadoghlu G. Financial inclusion, financial literacy, and financial education in Azerbaijan // Asian Developnent Bank Institute Working Paper series. No. 842. 2018. PP. 36.

3. Mehdiyev A. Foreign Direct Investment in Azerbaijan's Economy: Current Status, Development Trends and Challenges // Baku Research Institute. 2017. 356 p.

4. Muhammad B. S., Muhammad K. M., and Ahmad W. Financial Comparison of Commercial Banks // International Journal of Academic Research in Business and Social Sciences. 2015. PP. 224–242.

5. Murthy S. R. A Study on Financial Ratios of Major Commercial Banks // College of Banking & Financial Studies. 2013. 456 p.

6. Reports on Overview of Credit Institutions (ROCI), 2019 // Central Bank of Azerbaijan Republic, retrieved from CBAR website.

7. Statistical Bulletin (SB), 2019 // Central Bank of Azerbaijan Republic, retrieved from CBAR website.

8. Yaramenko N. Formation of the System of Internal Factors of Investment Attractiveness of the Bank as an Object of M&A // Lviv Polytechnic Publishing House, 2013.

9. Odean, T. Are Investors Reluctant to Realize their Losses? // Journal of Finance. 2018. 53(5). PP. 1775–1798.

10. Данилов Ю. А., Абрамов А. Е., Буклемишев О. В. Реформа финансовых рынков и небанковского финансового сектора // Центр стратегических исследований. 2017. С. 33–40.

11. Данилов Ю. А., Пивоваров Д. А. Анализ влияния опережающего развития финансового сектора на социально-экономическое развитие. Препринт. М. РАНЕПА. 2018. С. 23–29.

References

1. Hasanov F. J., Bayramli N., and Nayef A. Bank-Specific and Macroeconomic Determinants of Bank Profitability: Evidence from an Oil-Dependent Economy // International Journal of Financial Studies. 2018. PP. 1–38.

2. Ibadoghlu G. Financial inclusion, financial literacy, and financial education in Azerbaijan // Asian Developnent Bank Institute Working Paper series. No. 842. 2018. PP. 36.

3. Mehdiyev A. Foreign Direct Investment in Azerbaijan's Economy: Current Status, Development Trends and Challenges // Baku Research Institute. 2017. 356 p.

4. Muhammad B. S., Muhammad K. M., and Ahmad W. Financial Comparison of Commercial Banks // International Journal of Academic Research in Business and Social Sciences. 2015. PP. 224–242.

5. Murthy S. R. A Study on Financial Ratios of Major Commercial Banks // College of Banking & Financial Studies. 2013. 456 p.

6. Reports on Overview of Credit Institutions (ROCI), 2019 // Central Bank of Azerbaijan Republic, retrieved from CBAR website.

7. Statistical Bulletin (SB), 2019 // Central Bank of Azerbaijan Republic, retrieved from CBAR website.

8. Yaramenko N. Formation of the System of Internal Factors of Investment Attractiveness of the Bank as an Object of M&A // Lviv Polytechnic Publishing House, 2013.

9. Odean, T. Are Investors Reluctant to Realize their Losses? // Journal of Finance. 2018. 53(5). PP. 1775–1798.

10. Danilov Yu.A., Abramov A. E., Buklemishev O. V. Reforma finansovyh rynkov i nebankovskogo finansovogo sektora // Centr strategicheskih issledovanij. 2017. S. 33–40.

11. Danilov Yu.A., Pivovarov D. A. Analiz vliyaniya operezhayushego razvitiya finansovogo sektora na socialno-ekonomicheskoe razvitie. Preprint. M. RANEPA. 2018. S. 23–29.

УДК 336.132.1

Добош Назар Миколайович
кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів, обліку і аналізу
Національний університет «Львівська політехніка»
Добош Назар Николаевич
кандидат экономических наук,
доцент кафедры финансов, учета и анализа
Национальный университет «Львовская политехника»
Dobosh Nazar
PhD in Economics,
Associate Professor Department of Finances, Account and Analysis
Lviv Polytechnic National University
ORCID: 0000-0001-6600-2111

Познякова Олена Ігорівна
старший викладач кафедри фінансів
Національний університет «Львівська політехніка»
Познякова Елена Игоревна
старший преподаватель кафедры финансов
Национальный университет «Львовская политехника»
Pozniakova Olena
Senior Lecturer of Department of Finances
Lviv Polytechnic National University
ORCID: 0000-0002-2932-280X

Кльоба Лев Гнатович
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів, обліку і аналізу
Національного університету «Львівська політехніка»
Кльоба Лев Игнатьевич
кандидат экономических наук, доцент,
доцент кафедры финансов, учета и анализа
Национального университета «Львовская политехника»
Kloba Lev
PhD in Economics, Associate Professor,
Associate Professor of Finance, Accounting and Analysis
Lviv Polytechnic National University
ORCID: 0000-0003-0223-6802

DOI: 10.25313/2520-2294-2020-6-6124

ІНСТИТУЦІЙНІ ІННОВАЦІЇ В РЕГУЛЮВАННІ ФІНАНСОВОГО РИНКУ В УКРАЇНІ В КОНТЕКСТІ ПОКРАЩЕННЯ ЗАХИСТУ ПРАВ СПОЖИВАЧІВ ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ИННОВАЦИИ В РЕГУЛИРОВАНИИ ФИНАНСОВОГО РЫНКА В УКРАИНЕ В КОНТЕКСТЕ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ЗАЩИТЫ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ ФИНАНСОВЫХ УСЛУГ

INSTITUTIONAL INNOVATIONS IN FINANCIAL MARKET REGULATION IN UKRAINE IN THE CONTEXT OF IMPROVING CONSUMER PROTECTION OF FINANCIAL SERVICES CONSUMERS

Анотація. *У статті розглянуто основні проблеми, з якими стикаються фінансові установи та користувачі фінансових послуг як в частині взаємної відповідальності, так і щодо захисту власних інтересів на фінансовому ринку. Досліджено сучасний стан захисту прав та свобод користувачів фінансових послуг. Виявлено основні проблеми, з якими стикаються як фінансові установи, так і їх користувачі: відсутність довіри, низька обізнаність населення щодо фінансових продуктів та недостатній рівень фінансової інклюзії. Під фінансовою інклюзією автори розуміють рівний доступ усіх верств населення до фінансових послуг та продуктів за доступною ціною.*

Визначено основні порушення фінансових установ, зокрема: банками, страховими компаніями та ломбардами стосовно їх споживачів, що зафіксовані діючими регуляторами. Досліджується роль мегарегулятора на фінансовому ринку, його переваги та недоліки. Проаналізовано перспективи реформ у сфері регулювання та контролю у сфері надання фінансових послуг, ефективність пруденційного нагляду. Розглянуто позитивні сторони та недоліки запровадження Закону про «спліт», який незабаром вступить у дію і вимагатиме зворотньої реакції як від фінансових установ, так і від споживачів фінансових послуг щодо його ефективності та необхідності внесення змін.

Обґрунтовано необхідність створення додаткового медіатора на ринку фінансових послуг, а саме запровадження інституту фінансового омбудсмена попри тимчасове відкликання Законопроекту про установу фінансового омбудсмена в Україні.

Запропоновано нову діджиталізовану форму даного Інституту захисту прав споживачів фінансових послуг. Вона повинна забезпечити високий рівень фінансової інклюзії, рівний доступ всіх верств населення до консультативних послуг фінансового омбудсмена, ефективне попередження та врегулювання фінансових спорів, а також підвищення рівня фінансової грамотності населення.

Ключові слова: *фінансовий омбудсмен, фінансова інклюзія, довіра, фінансова грамотність, захист прав споживачів фінансових послуг, небанківські кредитні установи, фінансові установи, діджиталізація, медіатор.*

Аннотация. *В статье рассмотрены основные проблемы, с которыми сталкиваются финансовые учреждения и пользователи финансовых услуг как в части взаимной ответственности, так и по защите собственных интересов на финансовом рынке. Исследовано современное состояние защиты прав и свобод пользователей финансовых услуг. Выявлены основные проблемы, с которыми сталкиваются как финансовые учреждения, так и их пользователи: отсутствие доверия, низкая осведомленность населения о финансовых продуктах и недостаточный уровень финансовой инклюзии. Под финансовой инклюзии авторы понимают равный доступ всех слоев населения к финансовым услугам и продуктов по доступной цене.*

Определены основные нарушения финансовых учреждений, в частности: банками, страховыми компаниями и ломбардами относительно их потребителей, которые зафиксированы действующими регуляторами. Исследуется роль мегарегулятора на финансовом рынке, его преимущества и недостатки. Проанализированы перспективы реформ в сфере регулирования и контроля в сфере предоставления финансовых услуг, эффективность пруденцыального надзора. Рассмотрены положительные стороны и недостатки введения Закона о «сплит», который вскоре вступит в действие и потребует обратной реакции как от финансовых учреждений, так и от потребителей финансовых услуг относительно его эффективности и необходимости внесения изменений.

Обоснована необходимость создания дополнительного медиатора на рынке финансовых услуг, а именно введение института финансового омбудсмена несмотря на временном отзыве законопроекта об учреждении финансового омбудсмена в Украине. Предложена новая диджитализированную форму данного Института защиты прав потребителей финансовых услуг. Она должна обеспечить высокий уровень финансовой инклюзии, равный доступ всех слоев населения к консультативным услугам финансового омбудсмена, эффективное предупреждение и урегулирование финансовых споров, а также повышение уровня финансовой грамотности населения.

Ключевые слова: *финансовый омбудсмен, финансовая инклюзия, доверие, финансовая грамотность, защита прав потребителей финансовых услуг, небанковские кредитные учреждения, финансовые учреждения, диджитализацыя, медиатор.*

Summary. *The main problems faced by financial institutions and users of financial services both in terms of mutual responsibility and protection of their own interests in the financial market are considered in the article. The current state of protection of the rights and freedoms of users of financial services is researched. Such main problems of financial institutions and their users are identified: lack of trust, low public awareness of financial products and insufficient level of financial inclusion. On the authors' point of view, financial inclusion is the equal access of all segments of the population to financial services and products at an affordable price.*

The main violations of financial institutions have been identified, in particular: by banks, by insurance companies and by pawnshops against their consumers, which are recorded by current regulators. The role of the mega-regulator in the financial market, its advantages and disadvantages are investigated. Prospects of reforms in the field of regulation and control of financial services, the effectiveness of prudential supervision are analyzed. The positive aspects and shortcomings of the implementation of the Law on «Split» are considered. It will come into force and will require feedback from both financial institutions and consumers of financial services on its effectiveness and the need for changes soon.

The need to create an additional mediator in the financial services market is substantiated. This applies to the introduction of the institution of financial ombudsman despite the temporary withdrawal of the Bill on the establishment of a financial ombudsman in Ukraine.

A new digitalized form of this Institute for the Protection of Consumers of Financial Services has been proposed. It should ensure a high level of financial inclusion, equal access for all segments of the population to the financial ombudsman's advisory services, effective prevention and settlement of financial disputes, and increase the level of financial literacy of the population.

Key words: *financial ombudsman, financial inclusion, trust, financial literacy, protection of consumers' rights of financial services, non-bank credit institutions, financial institutions, digitalization, mediator.*

Постановка проблеми. Фінансові кризи, що є невід'ємною складовою економічних процесів (2008-го і 2014-го років) — не лише суттєво послабили економіку України і банківський сектор для успішного функціонування в майбутньому, але і сприяли зниження загального рівня добробуту населення України.

На даний час спостерігається ситуація, коли небанківські фінансові установи надають значну частину банківських послуг. Це пояснюється простішим регулюванням і, як наслідок, перетіканням до них тих банківських операцій, які регулятор не в змозі проконтролювати.

Основними проблемами між фінансовими установами та споживачами їх послуг є: повернення депозитів; погашення кредитів; значна кількість банків, що перебувають у стані банкрутства; неплатоспроможні страхові компанії; наявність шахрайських кредитних спілок; діяльність ломбардів з високими відсотковими ставками та заниженою оцінкою заставного майна.

На нашу думку, багатьох проблем вдалось би уникнути за наявності дієвого механізму врегулювання фінансових спорів у досудовому порядку.

Нині для споживачів фінансових послуг та тих, хто їх надає, немає жодного реального арбітра, крім суду, який не завжди глибоко вникає у вузьку специфіку фінансових взаємовідносин при прийнятті рішень.

Саме тому, новим арбітром, який зможе розглядати досудові скарги у фінансовій сфері, може стати фінансовий омбудсмен, який ефективно захищатиме інтереси споживачів фінансових послуг з однієї сторони. З іншої сторони, доцільно об'єднати всю діяльність у фінансовій сфері під одним мегарегулятором, щоб здійснювати консолідований нагляд.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. З початком кожної фінансово-економічної кризи банківські установи, кредитні спілки, страхові компанії та інші небанківські фінансові організації, як правило, масово порушують права споживачів. В економічній літературі багато наукових праць присвячено правовому статусу споживачів фінансових послуг, системі та повноваженням державних органів у сфері регулювання діяльності фінансових установ, порядку надання фінансових послуг та їх класифікації, особливостям діяльності професійних учасників ринків фінансових послуг та іншим проблемам.

Щодо питань ризик-менеджменту, якості надання фінансових послуг та захисту прав споживачів в Україні та світі увагу приділили: І. Алєксєєв [1], І. Беззуб [2], П. Гориславець [8], О. Губар [3], Н. Зачосова [4], В. Плиса [5], А. Сирота [6], Т. Смовженко [7], В. Тринчук [8] та інші.

Проблеми державного регулювання діяльності фінансових установ досліджують Холодилова А. О. [9], Павлюк О. О. [10], Бондаренко О. С. [11].

З позиції вдосконалення діяльності Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг, доцільним є впровадження нових методик здійснення наглядової діяльності щодо небанківських фінансових установ. Банківська

система України потребує від національного регулятора забезпечення прозорості в здійснення бізнесу. З урахуванням механізмів регулювання фінансового ринку утворюються регулятори, які мають узгоджувати дії стосовно регулювання та контролю діяльності інфраструктурних суб'єктів фінансового ринку.

Незважаючи на значну кількість праць, присвячених регулюванню фінансового ринку України, існує подальша необхідність у дослідженні сутності та закономірності формування ефективної системи захисту прав споживачів фінансових послуг, а також контролю їх виконання зі сторони надавачів.

Формулювання цілей статті. Метою даного дослідження є поглиблення теоретико-методологічних основ та розроблення практичних рекомендацій, спрямованих на ефективне впровадження інституту фінансового омбудсмена в Україні, а також визначення основних переваг та недоліків його функціонування в контексті сучасних змін у сфері державного регулювання ринків фінансових послуг зі вступом у дію Закону про «спліт».

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасний стан захисту прав та свобод користувачів фінансових послуг в Україні бажає бути кращим. За даними Єдиного державного реєстру судових рішень, розгляд справи триває не менше року. За рік суди розглядають близько 70 тисяч скарг. Таким чином, ні про регулярну систематизацію судової практики, ні про ретельність підходу до кожної справи це не свідчить.

За оцінками фахівців, майже у 90% випадків можна було б уникнути судових процесів. При цьому втрат зазнають не лише споживачі фінансових послуг, а й банки, страхові та інші фінансові компанії. Це в свою чергу знижує рівень довіри споживачів (див. Рис. 1).

Менше 20% українців довіряють фінансовим установам, з них 5,8% довіряють державним банкам, 2,8% комерційним банкам. Українці користуються мінімальним набором фінансових послуг. Тому якщо говорити про довіру та фінансову інклюзію, бачимо з результатів досліджень, що вона в Україні вкрай низька.

Дослідження програми USAID свідчать, що до 30% споживачів, стикнувшись із спором, відмовляються від подальшого користування фінансовими послугами. Особливо яскраво це проявилося в період підвищеного інтересу до реструктуризації валютних кредитів та девальвації національної валюти, обмеження виплат депозитів, недоліків здійснення операцій Фонду гарантування вкладів [14].

Згідно статті 20 Закону України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг», державне регулювання діяльності з надання небанківських фінансових послуг здійснюється Національною комісією з регулювання ринків фінансових послуг (далі Нацфінпослуг):

1) ведення державних реєстрів фінансових установ і реєстрів осіб, які не є фінансовими установами, але мають право надавати окремі фінансові послуги, та ліцензування діяльності з надання фінансових послуг;
2) нормативно-правового регулювання діяльності фінансових установ;
3) нагляду за діяльністю учасників ринків фінансових послуг (крім споживачів фінансових послуг);
4) застосування заходів впливу до учасників ринку;

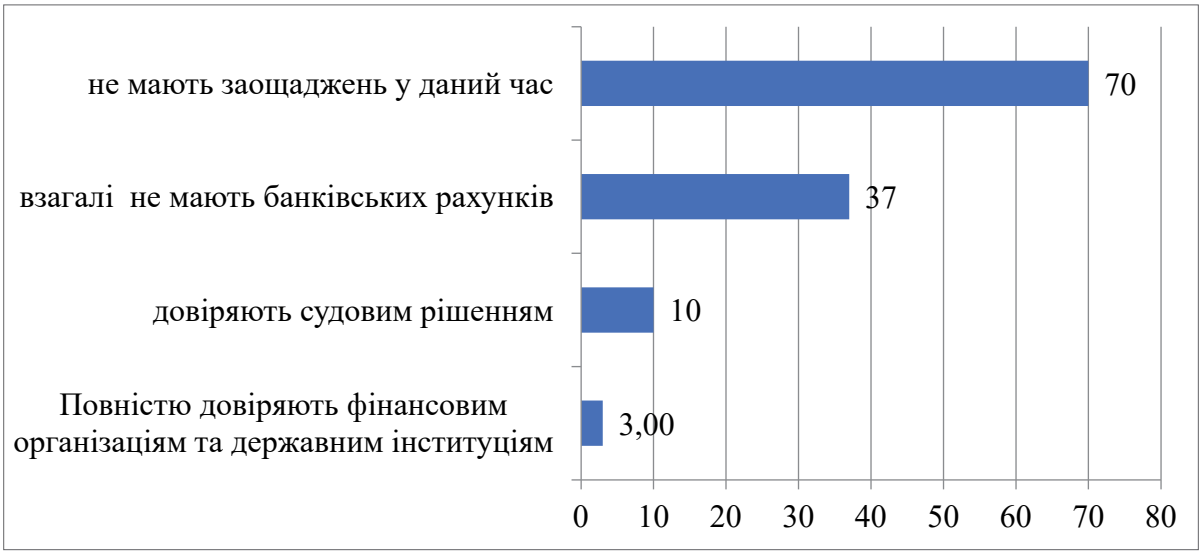


Рис. 1. Рівень довіри та фінансової інклюзії споживачів (у %)

Джерело: складено авторами на основі: [14]

5) проведення інших заходів з державного регулювання ринків фінансових послуг.

Протягом 2019 року Нацкомфінпослуг як колегіальним було проведено 152 засідання Комісії та прийнято 4678 розпоряджень, у тому числі 3451 щодо надання адміністративних послуг, 925 — застосування заходів впливу до учасників ринків фінансових послуг (крім споживачів фінансових послуг), 154 — щодо нормативного регулювання діяльності на ринках небанківських фінансових послуг [14].

При цьому, у 2017 році пріоритетними напрямками здійснення пруденційного нагляду за діяльністю страховиків було визначено контроль за дотриманням вимог щодо розкриття інформації, управління ризиками, резервування та підвищення відповідальності фінансових установ за порушення зазначених вимог.

Згідно розпоряджень Нацкомфінпослуг для страховиків визначено необхідність подання разом із річною звітністю інформації щодо ключових ризиків та результатів проведеного стрес-тестування; впроваджено розкриття інформації щодо якості активів страховика для потреб пруденційного нагляду і значно розширено перелік інформації, яка розкривається в пояснювальній записці до звітних даних страховика.

Пруденційний нагляд у системі недержавного пенсійного забезпечення базується на регулярному проведенні оцінки загального фінансового стану фінансової установи, аналізу результатів діяльності системи та якості управління нею, дотримання обов'язкових нормативів та інших показників і вимог, що обмежують ризики за операціями з фінансовими активами.

Така оцінка дає змогу скласти об'єктивну картину щодо стану конкретного суб'єкта нагляду і, відповідно, проведення аналізу ринку недержавного пенсійного забезпечення в цілому.

Зазначене, зокрема, є важливим для виявлення відхилень у діяльності НПФ та запобігання порушенням, або вжиття заходів впливу з метою захисту інтересів Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг 33 учасників НПФ.

Пруденційний нагляд за діяльністю фінансових компаній — управителів ФФБ та ФОН базується на дотриманні ліцензіатом протягом строку дії ліцензії на провадження господарської діяльності з надання фінансових послуг, а саме на управління майном для фінансування об'єктів будівництва та/або здійснення операцій з нерухомістю, відповідно до Закону України «Про фінансово-кредитні механізми і управління майном при будівництві житла та операціях з нерухомістю» нормативів щодо ліквідності, власного капіталу, якості активів та ризиковості операцій, установлених законодавством, а також Ліцензійними умовами провадження діяльності із залучення коштів установників управління майном для фінансування об'єктів будівництва та/або здійснення операцій з нерухомістю [1, с. 330].

Тобто бачимо досить великий перелік вимог регулятора до небанківських фінансових установ як в частині фінансової стійкості, ліквідності так і прозорості інформації та відповідальності перед споживачами фінансових послуг.

За результатами розгляду справ про правопорушення, за напрямком пруденційного нагляду у 2019 році, застосовано 1177 заходів впливу, з них:

- щодо страхових компаній — 236, що на 18,3% менше, ніж у 2018 році;
- щодо кредитних спілок — 278, що на 55,9% менше, ніж у 2018 році;
- щодо фінансових компаній — 373, що на 142,0% менше, ніж у 2018 році;
- щодо лізингодавців — 125, що на 50,2% менше, ніж у 2018 році;
- щодо ломбардів — 134, що на 39,1% менше, ніж у 2018 році;
- щодо управителів ФФБ та ФОН — 8, що на 66,7% менше, ніж у 2018 році;
- щодо суб'єктів недержавного пенсійного забезпечення — 23, що у 3,8 рази більше, ніж у 2018 році.

Протягом 2019 року Нацкомфінпослуг застосовано штрафних санкцій на суму 12 503,3 тис. грн. У порівнянні з 2018 роком, загальна суму застосованих штрафних санкцій до фінансових установ зменшилась на 29,7% . (див. Табл. 1)

За період з 01.01.2019 по 31.12.2019 своїм конституційним правом на звернення скористалось 7 128 громадян. Протягом зазначеного періоду до Нацкомфінпослуг надійшло 6 945 індивідуальних та колективних звернень громадян з різних регіонів України, що на 700 звернень більше, ніж за відповідний період 2018 року (6 245 звернень).

У 2019 році відбулося збільшення кількості звернень громадян, що були надіслані з використанням мережі Інтернет. Загальна кількість таких звернень становить 1 849, що на 37,2% більше, ніж у 2018 році.

При цьому зазначимо, що в більшості випадків наявність повторного звернення не свідчить про невирішеність питання, оскільки заявники включають у свої наступні звернення нові питання додатково до тих, на які вже отримали вичерпну відповідь

Питання, з якими зверталися громадяни до Нацкомфінпослуг, стосувалися передусім додержання

Таблиця 1

Штрафні санкції застосовані за правопорушення, вчинені на ринках фінансових послуг, 2018–2019 рр.

Фінансові установи	2018 рік	2019 рік				Відхилення 2019/2018, (+/–), тис. грн.
		Всього	За результатами пруденційного нагляду	За результатами інспекційної діяльності	За результатами іншої наглядової діяльності	
Страховики	3619,8	4 316,3	2247,4	37,4	2 031,5	+696,5
Кредитні спілки	5893,9	1 989,0	1433,1	0	555,9	-3 904,9
Фінансові компанії	3864,6	2 649,4	2334,9	18,7	295,8	-1 215,2
Ломбарди	1853	1 621,4	1006,4	0	615,0	-231,6
Адміністратори товарів у групах	6,8	8,5	0	0	8,5	+1,7
Лізингодавці	2484,9	1 344,1	884,0	0	460,1	-1 140,8
Адміністратори НПФ та управителі ФФБ та ФОН	66,3	574,6	91,8	0	482,8	+508,3
Всього	17789,3	12 503,3	7 997,6	56,1	4 449,6	-5 286,0

Джерело: складено авторами на основі: [14]

законодавства у сфері надання страхових послуг — 5 231 звернення, або 75,3% від загальної кількості звернень. Зокрема, більшість звернень від споживачів зазначеного виду послуг надійшла з таких питань: порушення строків виплати або зменшення суми страхового відшкодування; відмови у виплаті пені за несвоєчасне страхове відшкодування страховиками; безпідставної відмови у виплаті страхового відшкодування; незгоди страхувальника щодо визначення розміру відшкодування витрат, пов'язаних із відновлювальним ремонтом транспортного засобу, тощо.

Серед інших питань актуальними залишаються питання врегулювання відносин з фінансовими компаніями та ломбардами (492 звернення, або 7%). Більшість споживачів скаржилася на порушення або невиконання договірних зобов'язань фінансовими установами. Зменшення на 24,7% кількості таких звернень пов'язано з:

– проведенням протягом 2018–2019 років роз'яснювальної роботи серед фізичних осіб — споживачів послуг фінансового лізингу та лізингодавців щодо визнання нікчемними правочинів за договорами фінансового лізингу, не засвідченими нотаріально;
– проведенням протягом 2019 року роз'яснювальної роботи щодо укладання та виконання договорів факторингу з боку фактора та клієнта в частині переходу права вимоги до боржників;
– здійсненням заходів державного нагляду (контролю), за результатами яких було виключено з Державного реєстру фінансових установ недобросовісних надавачів фінансових послуг та анульовано таким установам ліцензії на надання фінансових послуг з факторингу.

Актуальними також залишаються звернення з питань надання послуг кредитними установами — 10,4% (720 звернень), у яких споживачами порушувались питання повернення депозитних вкладів кредитними спілками, більшість з яких не знаходяться в Державному реєстрі фінансових установ, але мають невиконані зобов'язання перед вкладниками (понад 200 звернень).

З огляду на не завжди ефективну роботу Національної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України та з метою приведення національного законодавства в сфері функціонування фінансових ринків до європейських норм в рамках угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом 12 вересня 2019 року був прийнятий закон України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо удосконалення функцій із державного регулювання ринків фінансових послуг» (так званий закон про спліт). Цей нормативно-правовий акт передбачає передачу функцій регулятора фінансової діяльності всіх небанківських фінансових установ до Національного банку України та Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку [12].

На нашу думку, НБУ має більше можливостей для оперативного реагування на виклики, які є на цьому ринку, що буде сприятливим фактором для споживачів. Велика кількість учасників ринку, фінансову надійність яких фактично неможливо

підтвердити, негативно впливає на економіку. Тому підвищення вимог та якості нагляду убезпечить користувачів послуг від недобросовісних установ. Крім того, інституційні інновації у системі державного регулювання діяльності фінансових установ повинні забезпечити скорочення видатків бюджету. Таким чином, в результаті коректного впровадження зазначених реформ, ринок фінансових послуг отримає ефективний консолідований нагляд, що сприятиме покращенню його стабільності.

Нижче розглянемо переваги та недоліки запропонованих змін (див. Табл. 2).

До повноважень НБУ запропоновано віднести державне регулювання страхової діяльності, системи кредитної кооперації та всіх видів небанківських фінансових послуг, не пов'язаних з ринками цінних паперів і похідних, фондовим ринком та системою накопичувального та недержавного пенсійного забезпечення. Національний банк вже зараз чітко визначив для себе, що не всі фінансові установи вимагають однакового підходу до регулювання. Правління Нацбанку структуру нагляду за небанківським фінансовим ринком ще не затверджувало. Попередньо вона може виглядати наступним чином: функції нагляду за страховими і кредитними установами будуть зосереджені в одному або декількох окремих департаментах. Що стосується ломбардів, виникає дискусія [13].

Протягом року з моменту вступу закону в силу нічого не зміниться. Ще рік Нацкомфінпослуг продовжує працювати, і це робиться для того, щоб перехід був максимально плавним. На рівні закону закріпиться підхід, при якому та частина ринку, яка не несе ризики і не залучає кошти, повинна регулюватися гнучко і досить ліберально. На думку представників НБУ [12], фінансовій компанії, яка має ліцензії, капітал і велику клієнтську базу, ніщо не повинно заважати стати банком. Так само банк повинен при необхідності мати можливість трансформуватися у фінансову компанію без будь-яких додаткових умов, крім погашення зобов'язань перед вкладниками.

Учасники небанківського фінансового ринку повинні будуть пройти аудит, схожий на той, що проводився у банках, а саме:

– перший тест: пошук учасників фінансового ринку, які потенційно можуть мати проблеми з власним капіталом з урахуванням реальної оцінки активів і ризиків в залежності від типу компанії.
– другий тест — це фінансовий моніторинг. Тут для деяких небанківських установ буде дещо простіше, оскільки вони не здійснюють розрахунково-касове обслуговування клієнтів. Але можуть бути питання про неякісні активи, схеми з потенційного відмивання грошей, реальності тих чи інших операцій, наприклад, з перестрахування.

Таблиця 2

Переваги та загрози ухваленого Закону про СПЛІТ

№	Переваги та позитивні наслідки	Недоліки та негативні наслідки
1	Створення цілісного прозорого ринку за рахунок одного регуляторного підходу до банків та небанківських фінансових установ.	НБУ немає відповідного досвіду конторою за небанківськими фінустановами
2	Припинення дублювання функцій національних регуляторів фінансових ринків, спрощення та прозорості прийняття управлінських рішень у цій сфері, покращення умов ведення бізнесу з одночасним посиленням відповідальності суб'єктів ринку	Встановлено 12-місячний перехідний період, під час якого небанківські фінансові установи будуть змушені працювати без належного регулятора
3	Забезпечення конкуренції на фінансових ринках, запобігання діяльності недобросовісних компаній, координованість із сучасними процесами реформування та дерегуляції економіки України, а також активізації розвитку ринків фінансових послуг	Єдиний регулятор не завжди відповідає європейському досвіду
4	Фінансовий ринок стане більш безпечнішим для споживача, збільшиться довіра до нього, бо зменшиться кількість неперспективних та з поганою довірою установ небанківського сектору	Підвищується соціальна напруженість у суспільстві
5	Зниження витрат діяльності фінансових установ, спричинених неефективним державним регулюванням	Збільшується кількість безробітного населення
6	Можливе значне скорочення кількості невеликих страхових компаній, в тому числі «фіктивних», через ускладнення процесу ліцензування та підвищення вимог до капіталу	Суттєвий перерозподіл ринку. Існує ризик зниження рівня конкуренції на ринку страхових послуг

– третій тест — це прозора структура власності. Тут не може бути ніяких компромісів. Повноцінне, адекватне розкриття структури власників — це одне з базових ліцензійних умов [7, с. 123].

Проте, на нашу думку, інституційні інновації в регулюванні фінансового ринку України матимуть незавершений характер без впровадження інституту фінансового омбудсмена.

Регулятори не вирішують спори. Вони повинні здійснювати нагляд. Однак в реальності споживачі залишаються незахищеними. Хоч споживачі можуть звертатися безпосередньо як до фінансової установи, так і до регуляторів.

Відповідно до результатів дослідження проекту USAID «Трансформація фінансового сектору», довіра до банківських установ в Україні перебуває на надто низькому рівні — орієнтовно 20%, з них лише 3% повністю довіряють банкам. Станом на кінець I півріччя 2018 року лише 12% опитаних мали депозит у банку. Причиною втрати довіри є незахищеність та непоінформованість позичальників щодо кредиту. Дослідження показало, що 78% українців не бажають нікуди звертатися у разі виникнення суперечок з фінансовими установами у випадку конфліктних ситуацій з фінансовими установами. Станом на кінець вересня 2018 року, у випадку конфліктних ситуацій з комерційними банками 56% українців зверталися до цієї ж установи, 11% — до правоохоронних органів, 10% — до суду, 5% — до регуляторів (Нацкомфінпослуг), 4% — до Фонду гарантування вкладів, 1% — до Держпродспоживслужби. А 23% не зверталися ні до кого.

Україні суперечки між позичальниками та кредиторами розглядаються виключно судами, які продемонстрували свою неефективність і мають ряд недоліків:

– досить тривалий процес — не менше року;
– висока вартість для користувачів фінансових послуг;
– не завжди ефективний результат від рішення;
– відсутність довіри до судової системи вцілому.

Світовий банк запропонував ефективний та доступний інструмент примирення — інститут фінансового омбудсмена. Це незалежна особа, яка вирішує в позасудовому порядку суперечки між організаціями, що надають фінансові послуги, та їх клієнтами. Основне завдання і результат впровадження інституції фінансового омбудсмена — підвищення довіри споживачів фінансових послуг до фінансового ринку в цілому [6, с. 70].

Цілі функціонування інституту фінансового омбудсмена:

– альтернативне (позасудове) врегулювання спорів між споживачами та надавачами фінансових послуг;
– сприяння підвищенню якості надання фінансових послуг;
– сприяння споживачам фінансових послуг у захисті їх законних прав та інтересів;
– підвищення довіри між споживачами та надавачами фінансових послуг;
– підвищення фінансової обізнаності споживачів фінансових послуг.

Автори пропонують запровадження інституту фінансового омбудсмена з використанням спеціальної електронної платформи фінансового омбудсмена, яка б оптимізувала співпрацю споживачів фінансових послуг з самим омбудсменом. Зокрема, пропонуємо процедуру подачі електронних заявок з заповненими даними щодо предмету, об'єкту порушення. Після опрацювання заявок, споживач отримає як згенерований згідно чинного законодавства Витяг щодо переліку його прав та обов'язків стосовно конкретної фінансової установи, а також право на особисту консультацію з фінансовим омбудсменом для врегулювання спорів.

Ми маємо надію, що запропоновані вище зміни нададуть суттєвий поштовх до вирішення основних проблем та подолання суперечностей на ринку фінансових послуг України, а також стануть міцною основою для його розвитку в майбутньому.

Висновки та перспективи подальших досліджень. На нашу думку, трансформації у нагляді та регулюванні діяльності небанківських фінансових установ підуть на користь вітчизняному фінансовому ринку. Одним із основних викликів для нормального функціонування фінансового ринку є повернення довіри фізичних і юридичних осіб до фінансових установ, у чому макрорегулятор буде мати перевагу. Банкам необхідно ставати більш технологічними і оптимізувати витрати, а небанківським установам, які претендують на надання широкого спектру фінансових послуг — бути готовим до виконання загальних вимог.

Тому на даному етапі основним завданням запровадження інституту фінансового омбудсмена є підвищення довіри споживачів фінансових послуг до фінансового ринку, оскільки він захищатиме їхні інтереси; збільшення фінансової грамотності населення, а також особистої фінансової відповідальності.

Фінансовий омбудсмен на початковому етапі повинен стати медіатором, який сприяє знаходженню компромісів у спорах між учасниками фінансового ринку та споживачами фінансових послуг.

Впровадження в Україні інституту фінансового омбудсмена зможе прискорити реформування системи захисту прав споживачів на ринках фінансових

послуг. Він відстоюватиме інтереси споживачів фінансових послуг і спростить врегулювання спірних питань між ними та фінустановами.

В умовах діджиталізації для спрощення процедури розгляду заявок пропонуємо варіант можливості контакту споживача фінансових послуг через електронні канали комунікації (Skype, Zoom, Microsoft Teams тощо). Особливо це актуально в період пандемії та вимущеної ізоляціїї, а також а контексті забезпечення фінансової інклюзії, а саме доступності послуги попередження та врегулювання спорів всіх верств населення незалежно від географії проживання, віку, статі, рівня доходів. Деталізований опис доцільності та процедури запровадження запропонованого авторами іституту захисту прав споживачів фінансових послуг стануть об'єктом їх подальших досліджень.

Створення ефективного режиму захисту споживачів є одним із ключових елементів побудови розвиненого фінансового ринку, підґрунтя для збільшення обсягу кредитування, росту економіки в цілому та добробуту громадян зокрема.

Впровадження інституту фінансового омбудсмена в Україні як елементу системи захисту прав людини є необхідним і важливим кроком на шляху до європейських стандартів роботи фінансових установ і цивілізованого фінансового ринку в Україні, який сприятиме вибудовуванню ефективного діалогу між фінансовими установами та їхніми клієнтами, підвищенню довіри до суб'єктів фінансового ринку.

Література

1. Alieksieiev I., Mazur A., Zhelizniak R. The cluster of innovation activity tax incitement: formation and financing / Alieksieiev I., Mazur A., Zhelizniak R. // Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики. 2017. Vol. 1. No. 22. P. 328–335.

2. Беззуб І. Який фінансовий омбудсмен потрібен Україні: європейський досвід / І. Беззуб // Громадська думка про правотворення. 2018. № 8 (152). С. 15–22. URL: http://nbuviap.gov.ua/images/dumka/2018/8.pdf

3. Губар О. Забезпечення якості послуг: сучасна методологія та практика / О. Губар // Финансовые услуги. 2018. № 1. С. 2–9.

4. Зачосова Н. В. Запровадження інституту фінансового омбудсмена в Україні: ймовірні наслідки для економічної безпеки фінансових установ / Н. В. Зачосова // Академічний огляд. 2016. № 1. С. 80–85. URL: http://acadrev.duan.edu.ua/images/stories/files/2016-1/10.pdf.

5. Плиса В. Й. Державне регулювання страхового ринку України в умовах глобалізації / В. Й. Плиса // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка (Економіка) — Вип.106 // Київський національний університет імені Тараса Шевченка. Київ: КНУ імені Т. Шевченка. 2008. С. 26–30.

6. Сирота А. І. Фінансовий омбудсмен як позасудова система врегулювання спорів на фінансовому ринку України / А. І. Сирота // Науковий вісник Національного університету ДПС України (економіка, право). 2013. 4(63). С. 67–72.

7. Смовженко Т. С. Дослідження зарубіжного досвіду функціонування фінансового омбудсмена як механізм вирішення конфліктів між банківськими установами та клієнтами / Т. С. Смовженко, О. Б. Денис // Науковий вісник Ужгородського національного університету. 2016. № 7. С. 121–125.

8. Тринчук В. В. Фінансовий омбудсмен і його роль у питаннях захисту прав споживачів на страховому ринку Польщі / В. В. Тринчук, П. А. Гориславець, Х. В. Горбова, І. М. Зелениця // Фінанс.-кредит. діяльність: проблеми теорії та практики: зб. наук. пр. 2018. Вип. 3. С. 268–280.

9. Холодилова А. О. Напрями вдосконалення регулювання діяльності небанківських кредитних установ. / А. О. Холодилова // Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії, 2018. Вип. 1 (13). С. 211–215.

10. Павлюк О. О. Розвиток систем банківського нагляду в країнах Східної Європи / О. О. Павлюк // Науковий вісник Ужгородського університету. Серія Економіка. 2018. Випуск 1 (51). С. 356–362.

11. Бондаренко О. С. Організаційно-інституційне регулювання банківського ринку в Україні / О. С. Бондаренко // Економіка та держава. 2018. № 7. С. 13–17.

12. Законопроект про «Спліт»: Чим загрожує ліквідація Нацкомфінпослуг. URL: https://socportal.info/2018/07/12/zakonoproekt_pro_split_chim_zagrozhuje_likvidatsija_natskomfinposlug.html

13. Український фінансовий омбудсмен — переваги та ризики впровадження системи. URL: http://www.consumerinfo.org.ua/must_know/finance/1103/14855/.

14. Сайт Національної комісії з регулювання ринків фінансових послуг. URL: www.nfp.gov.ua.

References

1. Alieksieiev I., Mazur A., Zhelizniak R. The cluster of innovation activity tax incitement: formation and financing / Alieksieiev I., Mazur A., Zhelizniak R. // Finansovo-kredytna dijaljnistj: problemy teoriji ta praktyky. 2017. Vol. 1. No. 22. P. 328–335.

2. Bezzub I. Jakyj finansovyj ombudsmen potriben Ukrajini: jevropejsjkyj dosvid / I. Bezzub // Hromadsjka dumka pro pravotvorennja. 2018. № 8 (152). S. 15–22. URL: http://nbuviap.gov.ua/images/dumka/2018/8.pdf

3. Hubar O. Zabezpechennja jakosti posluh: suchasna metodolohija ta praktyka / O. Hubar // Fynansovije usluhy. 2018. № 1. S. 2–9.

4. Zachosova N. V. Zaprovadzennja instytutu finansovoho ombudsmena v Ukrajini: jmovirni naslidky dlja ekonomichnoji bezpeky finansovykh ustanov / N. V. Zachosova // Akademichnyj ohljad. 2016. № 1. S. 80–85. URL: http://acadrev.duan.edu.ua/images/stories/files/2016–1/10.pdf

5. Plysa V. I. Derzhavne rehuliuvannia strakhovoho rynku Ukrainy v umovakh hlobalizatsii / V. I. Plysa // Visnyk Kyivskoho natsionalnoho universytetu imeni Tarasa Shevchenka (Ekonomika). Vyp.106 // Kyivskyi natsionalnyi universytet imeni Tarasa Shevchenka. Kyiv: KNU imeni T. Shevchenka. 2008. S. 26–30.

6. Syrota A. I. Finansovyi ombudsmen yak pozasudova systema vrehuliuvannia sporiv na finansovomu rynku Ukrainy / A. I. Syrota // Naukovyi visnyk Natsionalnoho universytetu DPS Ukrainy (ekonomika, pravo). 2013. 4(63). S. 67–72.

7. Smovzhenko T. S. Doslidzhennia zarubizhnoho dosvidu funktsionuvannia finansovoho ombudsmena yak mekhanizm vyrishennia konfliktiv mizh bankivskymy ustanovamy ta kliientamy / T. S. Smovzhenko, O. B. Denys // Naukovyi visnyk Uzhhorodskoho natsionalnoho universytetu. 2016. № 7. S. 121–125.

8. Trynchuk V. V. Finansovyi ombudsmen i yoho rol u pytanniakh zakhystu prav spozhyvachiv na strakhovomu rynku Polshchi / V. V. Trynchuk, P. A. Horyslavets, Kh. V. Horbova, I. M. Zelenytsia // Finans.-kredyt. diialnist: problemy teorii ta praktyky: zb. nauk. pr. 2018. Vyp. 3. S. 268–280.

9. Kholodylova A. O. Napriamy vdoskonalennia rehuliuvannia diialnosti nebankivskykh kredytnykh ustanov / A. O. Kholodylova // Ekonomichnyi visnyk Zaporizkoi derzhavnoi inzhenernoi akademii, 2018. Vyp. 1(13). S. 211–215.

10. Pavliuk O. O. Rozvytok system bankivskoho nahliadu v krainakh Skhidnoi Yevropy / O. O. Pavliuk // Naukovyi visnyk Uzhhorodskoho universytetu. Seriia Ekonomika. 2018. Vypusk 1 (51). S. 356–362.

11. Bondarenko O. S. Orhanizatsiino-instytutsiine rehuliuvannia bankivskoho rynku v Ukraini / O. S. Bondarenko // Ekonomika ta derzhava. 2018. № 7. S. 13–17.

12. Zakonoproekt pro «Split»: Chym zahrozhuie likvidatsiia Natskomfinposluh. URL: https://socportal.info/2018/07/12/zakonoproekt_pro_split_chim_zagrozhuje_likvidatsija_natskomfinposlug.html

13. Ukrainskyi finansovyi ombudsmen — perevahy ta ryzyky vprovadzhennia systemy. URL: http://www.consumer-info.org.ua/must_know/finance/1103/14855/

14. Sait Natsionalnoi komisii z rehuliuvannia rynkiv finansovykh posluh. URL: www.nfp.gov.ua.

УДК 338.28:004.738.5

Кузнєцова Анжела Ярославівна
доктор економічних наук, професор, ректор
ДВНЗ «Університет банківської справи»
Кузнецова Анжела Ярославна
доктор экономических наук, профессор, ректор
ДВНЗ «Университет банковского дела»
Kuznetsova Anzhela
Doctor of Economics, Professor
Banking University

Чмерук Галина Григорівна
кандидат економічних наук,
доцент кафедри кібербезпеки та соціальних наук
ДВНЗ «Університет банківської справи»
Чмерук Галина Григорьевна
кандидат экономических наук,
доцент кафедры кибербезопасности и социальных наук
ДВНЗ «Университет банковского дела»
Chmeruk Halyna
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
Banking University
ORCID: 0000-0001-7620-4382

DOI: 10.25313/2520-2294-2020-6-6091

АНАЛІЗ ФІНАНСОВИХ ВІДНОСИН СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ З ПОГЛЯДУ ЇХ ЕЛЕКТРОННОЇ ВЗАЄМОДІЇ

АНАЛИЗ ФИНАНСОВЫХ ОТНОШЕНИЙ СУБЪЕКТОВ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ ИХ ЭЛЕКТРОННОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ

ANALYSIS OF FINANCIAL RELATIONS OF BUSINESS ENTITIES IN RESPECT OF THEIR ELECTRONIC INTERACTION

Анотація. *Стаття присвячена аналізу особливостей впливу цифрових технологій на трансформацію фінансових відносин суб'єктів господарювання з точки зору їх електронної взаємодії. Термін «електронна взаємодія» використовується для позначення зв'язку з використанням інформаційних та комп'ютерних технологій (ІКТ) між різними суб'єктами. Ми виокремлюємо чотири типи фінансових відносин у просторі їх електронної взаємодії: суб'єкт господарювання-держава (BE2S), суб'єкт господарювання-бізнес (BE2B), суб'єкт господарювання-фінансові установи (BE2FI) та суб'єкти господарювання-фізичні особи (BE2I). Фінансові відносини у секторі BE2S – це відносини між органами державної влади у формі податкової, митної, правоохоронної, антимонопольної, органів ринку цінних паперів, федеральних, регіональних та місцевих органів влади та суб'єктів господарювання з іншого боку. Особливістю електронної взаємодії в галузі BE2S є те, що вона відбувається в рамках електронного уряду (електронного уряду). Оскільки особливістю взаємодії BE2B є*

те, що вона відбувається в рамках електронної комерції, це також включає фінансові відносини між підприємствами та споживачами щодо придбання товару чи послуги. Сфера взаємодії BE2FI передбачає фінансові відносини між суб'єктами господарювання та суб'єктами фінансового ринку та відображається у появі нових форм та елементів фінансової інфраструктури країни, зокрема, віртуальних банків, фінансово-технічних компаній, міжнародних електронних грошових систем тощо Особливість фінансових відносин BE2I з точки зору електронної взаємодії полягає в тому, що вони відбуваються за допомогою різних внутрішніх інформаційних систем. Цифрові технології у сфері фінансових відносин дозволяють їх трансформувати без необхідності великих інвестицій. Цифрові технології можуть знизити вартість фінансових операцій на 80–90 відсотків, перетворивши бізнес постачальників послуг і зробивши його більш доступним для неплатоспроможних споживачів. Однак компанії ще не повністю використовують потенціал цифрових технологій.

Ключові слова: *фінансові відносини, електронна взаємодія, цифрові технології, електронне урядування, електронна комерція.*

Аннотация. *Статья посвящена анализу особенностей влияния цифровых технологий на трансформацию финансовых отношений хозяйствующих субъектов в условиях их электронного взаимодействия. Термин «электронное взаимодействие» используется для обозначения связи с использованием информации и компьютерных технологий (ИКТ) между различными субъектами. Мы различаем четыре типа финансовых отношений в пространстве их электронного взаимодействия: бизнес-субъект-государство (BE2S), бизнес-субъект-бизнес (BE2B), бизнес-субъект-финансовые учреждения (BE2FI) и бизнес-субъекты-физические лица (BE2I). Финансовые отношения в секторе BE2S – это отношения между государственными органами в форме налоговых, таможенных, правоохранительных, антимонопольных органов, органов власти на рынке ценных бумаг, федеральных, региональных и местных органов власти и экономических субъектов, с другой стороны. Особенность электронного взаимодействия в области BE2S заключается в том, что оно происходит в рамках электронного правительства (электронного правительства). Поскольку особенность взаимодействия BE2B заключается в том, что оно происходит в рамках электронной коммерции, это также включает финансовые отношения между предприятиями и потребителями для покупки продукта или услуги. Сфера взаимодействия BE2FI предусматривает финансовые отношения между хозяйствующими субъектами и субъектами финансового рынка и отражается в появлении новых форм и элементов финансовой инфраструктуры страны, в частности, виртуальных банков, финансовых и технических компаний, международных систем электронных денег и т. Д. Особенностью финансовых отношений BE2I с точки зрения электронного взаимодействия является то, что они осуществляются с помощью различных внутренних информационных систем. Цифровые технологии в области финансовых отношений позволяют их трансформировать без необходимости крупных инвестиций. Цифровые технологии могут снизить стоимость финансовых транзакций на 80–90 процентов, трансформируя бизнес поставщиков услуг и делая его более доступным для неплатежеспособных потребителей. Однако компании еще не в полной мере используют потенциал цифровых технологий.*

Ключевые слова: *финансовые отношения, электронное взаимодействие, цифровые технологии, электронное управление, электронная коммерция.*

Summary. *The article is devoted to the analysis of the peculiarities of the impact of digital technologies on the transformation of financial relations of economic entities in terms of their electronic interaction. The term «electronic interaction» is used to denote communication using information and computer technology (ICT) between different actors. We distinguish four types of financial relations in the space of their electronic interaction: business entity-state (BE2S), business entity-business (BE2B), business entity-financial institutions (BE2FI) and business entity-individuals (BE2I). Financial relations in the BE2S sector are relations between public authorities in the form of tax, customs, law enforcement, antitrust, securities market authorities, federal, regional and local authorities and economic entities on the other hand. The peculiarity of electronic interaction in the field of BE2S is that it takes place within the framework of e-government (e-government). Since the peculiarity of the interaction of BE2B is that it takes place in the framework of e-commerce, this also includes the financial relationship between businesses and consumers to purchase a product or service. The sphere of interaction of BE2FI envisages financial relations between economic entities and financial market entities and is reflected in the emergence of new forms and elements of the country's financial infrastructure, in particular, virtual banks, financial and technical companies, international electronic money systems, etc. The peculiarity of BE2I financial relations from the point of view of electronic interaction is that they take place with the help of various internal information systems. Digital technologies in the field of financial relations allow them to be transformed without the need for large investments. Digital technologies can reduce the cost of financial transactions by 80–90 percent, transforming the business of service providers and making it more accessible to insolvent consumers. However, companies are not yet fully exploiting the potential of digital technology.*

Key words: *financial relations, electronic interaction, digital technologies, e-government, e-government commerce.*

Постановка проблеми. Сучасний етап розвитку суспільства характеризується цифровізацією усіх сфер економічного життя. Найпоширенішим напрямами цифровізації економіки є наступні: продаж продукції через Інтернет; купівля продукції та сировини через Інтернет; здійснення різних транзакцій (торговельних та фінансових операцій); створення бізнес-порталів для розміщення замовлень і пропозицій; запровадження системи Інтернет-банкінгу для роботи з активами у режимі он-лайн; створення платіжних механізмів для підтримки торгівлі товарами та послугами; пошук постачальників через мережу Інтернет; пошук персоналу через мережу Інтернет; створення власного сайту; он-лайн-реклама; створення нових форм та інституцій кредитування, інвестування та страхування.

Цифровізація змінює підхід до ведення всього бізнесу. І чи не найбільший вплив відчуває фінансова галузь та сфера фінансових взаємовідносин суб'єктів господарювання. Революційні інновації у фінансових відносинах суб'єктів господарювання виникають як при взаємодії між організаціями, так і при взаємодії організацій з державою, фінансовими структурами та співробітниками і власниками. Дистанційне банківське обслуговування, мобільний банкінг, інтернет-банкінг, миттєві платежі, віддалена ідентифікація, NFC технології, електронна комерція електронне урядування — далеко не повний список новацій останнього часу у фінансових відносинах, які вже реалізовані на підприємствах України та світу. Тому, на нашу думку, доцільно проаналізувати фінансові відносини суб'єктів господарювання через призму цифровізації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В останні роки у зарубіжних та вітчизняних наукових виданнях з'явилося дуже багато публікацій присвячених питанням цифрової трансформації. Серед вітчизняних учених також багато науковців, які займаються питаннями цифровізації. Це, зокрема, у О. Вишневський, В. Геєць, І. Карчева, С. Коляденко, Н. Краус, В. Ляшенко, В. Фіщук, К. Шваб [2–6] та багато інших. Документом, який узагальнює напрацювання українських науковців та уточнює вектор напрямку розвитку цифровізації української економіки стала «Цифрова адженда України — 2020». [1]. Але слід зауважити, що більшість вчених розглядають цифровізацію на макрорівні не занурюючись в питання цифрової трансформації суб'єктів господарювання. Ми в своєму дослідженні опиралися на дослідження тих науковців, які розглядали процеси цифровізації на мікрорівні. Зокрема, різноаспектним проблемам впровадження електронного урядування в Україні присвячена значна кількість наукових досліджень таких учених, як: Д. Дубов, В. Єганов, І. Клименко, П. Клімушин [5–9] та ін. Проте дослідження, присвячені відносинам суб'єктів господарювання та державних органів через електронну взаємодію залишаються недостатньо розробленими та висвітленими. Питанням теорії і практики інформаційної економіки, інноваційним технологіям електронної комерції та їх застосуванню на прикладі конкретних кейсів присвячено роботи багатьох українських вчених, серед яких ми виділили О. Шалева, С. Дражниця, П. Соколенко [10–12] та інших. Окремі аспекти теорії та практики фінансових інновацій, зокрема в контексті дослідження платіжних систем і безготівкових розрахунків та маркетингу банківських інновацій, розглянуто в працях багатьох вітчизняних науковців, а ми в даній роботі найбільше орієнтувались на працю Н. Пантєлєєвої [4]. Даною статтею хотілось би певним чином заповнити ту прогалину вітчизняного наукового простору, яка стосується питань цифровізації фінансових відносин суб'єктів господарювання.

Постановка завдання. Метою статті є аналіз особливостей впливу цифрових технологій на трансформацію фінансових відносин суб'єктів господарювання. В цьому контексті слід проаналізувати результати, які можуть бути отримані за рахунок впровадження цифрових технологій у фінансовій діяльності підприємств з точки зору їх електронної взаємодії.

Виклад основного матеріалу дослідження. Слід зазначити, що з впровадженням інформаційно-комп'ютерних технологій (ІКТ) в усі сфери життя сучасної людини виникає новий вид класифікації фінансових відносин суб'єктів господарювання в умовах цифровізації суспільства — за видами електронної взаємодії. Поняття «електронна взаємодія» застосовується на позначення зв'язку за допомогою ІКТ між різними суб'єктами відносин, є одним із ключових загальнонаукових понять, що вживається як компонент таких дефініцій як електронне врядування, електронна комерція, електронні послуги, електронна демократія та електронна держава тощо. До простору електронної взаємодії суб'єкту господарювання (business entity) можна віднести чотири суб'єкти фінансових відносин: інші суб'єкти господарювання (business), держава та її фіскальні органи (state), фінансові установи (financial institutions), фізичні особи (individual) (рис. 1.3)

Розглянемо докладніше види фінансових відносин по секторах електронної взаємодії.

Сектор взаємодії BE2S (суб'єкт господарювання-держава) — сектор взаємодії між органами влади

та суб'єктом господарювання. Під фінансовими відносинами в секторі BE2S розуміються відносини між органами державної влади в особі податкових, митних, правоохоронних, антимонопольних, органів з контролю за ринком цінних паперів, федеральних, регіональних і місцевих органів влади та суб'єктами господарювання з іншого боку. Ініціаторами можуть бути обидві сторони. Особливістю їхньої електронної взаємодії є те, що вона відбувається в рамках електронного урядування (е-урядування). Цей термін отримав міжнародне визнання і широко використовується в науковій і управлінській літературі як в Європі так і в Україні. Згідно з концепцією «е-урядування» вся система органів публічної влади функціонує як єдина сервісна організація, призначена для надання послуг суб'єктам господарювання та фізичним особам.

В цій сфері можна визначити три головні вектори співпраці: різні платежі по електронних формах (від комунальних платежів до сплати штрафів і податків) за наявності механізмів персоніфікації, державні закупівлі, які передбачають рух фінансових потоків від органів державної влади до суб'єктів господарювання та участь у спільних проектах.

Як правило електронна взаємодія з фіскальними органами відбувається через електронний кабінет платника. Електронний кабінет платника — це персональне автоматизоване робоче місце платника податків, доступ до роботи в якому здійснюється з будь-якого комп'ютера, підключеного до Інтернету, шляхом ідентифікації з використанням електронного цифрового підпису та авторизації такого платника. З 1 січня 2018 року в Україні фіскали запровадили інформаційно-телекомунікаційну систему «Електронний кабінет» на базі сервісу «Електронний кабінет платника». Такий обов'язок на них був покладений приписом до наказу Мінфіну України від 14.07.17 р. № 637 «Про затвердження Порядку функціонування Електронного кабінету»

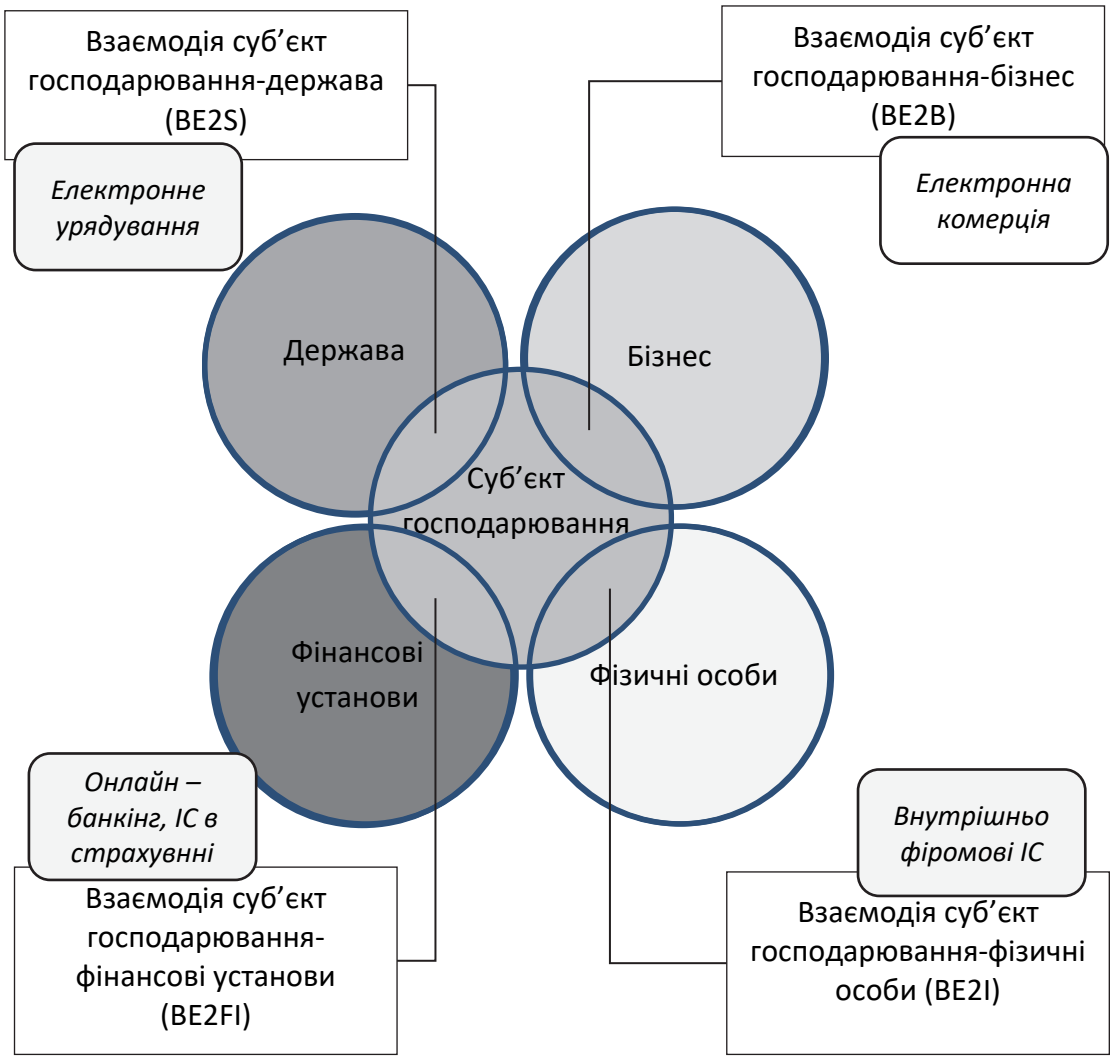


Рис. 1. Простір електронної взаємодії суб'єкту господарювання

Джерело: авторська розробка

[1]. До прикладу, в Естонії майже вся взаємодія з державними органами здійснюється здебільшого за допомогою електронних сервісів (99% послуг доступні он-лайн). При цьому електронні сервіси побудовані за принципом єдиного вікна: якщо щось було надано державі один раз, то наступного разу не надається, оскільки держава вже це має і сама забезпечує взаємодію між державними органами і базами даних. Завдячуючи електронним сервісам, естонська система визнана найефективнішою системою збору податків у світі — естонці для збору 100 євро податків витрачають до 0,4 євро (витрати бюджету на податкові та митні органи). Крім того, запровадження електронних сервісів в Естонії дозволило економити 2% ВВП [2].

Крім описаної вище електронної взаємодії між державою та суб'єктами господаювання існує і кілька інших. Йдеться про взаємодію підприємців з державними структурами — електронні державні закупівлі. Як свідчить світовий досвід, у застосуванні електронних торгів є багато позитивних моментів: завдяки публічності проведення торгів збільшується прозорість закупівель на всіх стадіях, підвищується конкуренція серед учасників, оперативність проведення процедур закупівлі, суттєва економія витрат бюджету на закупівлю товарів, робіт та послуг. Також значним досягненням проведення закупівель в електронній формі є зменшення впливу суб'єктивних факторів під час визначення переможця торгів та зменшення ризику змови між учасниками. Більшість країн із розвиненою економікою мають значний обсяг державних закупівель у відношенні до валового внутрішнього продукту, державні закупівлі це потужний інструмент впливу на ринок як з боку виробництва, так і з боку споживання. [3]

Що стосується наступного виду взаємодії в сфері *BE2S*, тобто спільні проекти найбільш прийнятною на сучасному етапі розвитку економіки є модель партнерства, яка характеризує вищий рівень узгодженості інтересів економічних суб'єктів, однак потребує складних механізмів реалізації. Технологія електронної взаємодії держави і бізнесу у спільних проектах відбувається через активну участь різних асоціацій та об'єднань бізнесу у взаємодії з владними структурами в різних інвестиційних проектах та через появу конкурентної ланки незалежних посередників, що розвиваються в напрямі професіоналізації, спеціалізації, диференціації та розширення спектру послуг. З точки зору технічної реалізації таких фінансових відносин як сфери електронної взаємодії вони більше нагадують взаємодію BE2B.

Сектор взаємодії BE2B (суб'єкт господарювання-бізнес) — сектор взаємодії між суб'єктами господарювання. Під фінансовими відносинами в цьому секторі електронної взаємодії розуміється комерційна взаємодія між бізнесовими компаніями (підприємствами) — виробниками, оптовими посередниками, оптовими клієнтами щодо здійснення оптових закупівель та поставок товарів. Так як особливістю цієї взаємодії є те, що вона відбувається в рамках електронної комерції сюди ж можна віднести і фінансові відносини суб'єктів господарювання та споживачів щодо придбання того чи іншого товару або отримання послуги. Більшість компаній сьогодні вже мають власні інтернет-сайти, що стали своєрідними вітринами, які репрезентують фірму та забезпечують ефективне двостороннє спілкування із зацікавленою аудиторією. У міру того, як компанії розширюють свою присутність у кіберпросторі, перед ними відкриваються нові можливості для отримання прибутку в рамках електронного бізнесу. Окрім представницької функції інтернет-сайтів, компанії широко використовують різноманітні інтернет-доповнення для ефективнішої взаємодії, наприклад: підключення постачальників та партнерів до баз даних з оперативною інформацією про товарні запаси, управління замовленнями в режимі реального часу, здійснення та оброблення платежів, збирання статистичної та маркетингової інформації тощо. Тобто можна сказати, що відбуваються процеси глобальної інтеграції між компаніями, а також більш тісне пере-плетення бізнес-ланцюжків та бізнес-процесів. Ці процеси відбиваються у формах взаємодії, що вже перетворилися на самостійні сегменти електронного бізнесу.

Також зауважимо, що все частіше з'являються нові компанії, які розробляють і пропонують технології оптимізації, наприклад сервіси аналізу та управління даними, за меншою ціною і на більш вигідних умовах, ніж конкуренти. У світлі глобального проникнення цифрових технологій на ринок з'являється величезна кількість нових гравців, серед яких фінансово-технологічні стартапи, платіжні, інформаційні, телекомунікаційні компанії та ін. Всі вони придивляються до найбільш привабливих сегментів галузі і становлять потенційну загрозу для традиційних гравців. Глобальний аналіз показав, що лідери у всіх галузях вже зіткнулися з цифровими конкурентами і змушені захищатися від «цифрових руйнівників». Драйвером і основним вигодонабувачем цифрових трансформацій є споживач. Завдяки розвитку технологій, фінансові відносини змінюються в напрямку зниження вартості транзакцій і можуть приносити клієнтам велику вигоду та забезпечувати більш високу якість. Для збереження конкурентоспроможності суб'єкти господарювання

повинні приділяти цифровій трансформації набагато більше уваги, ніж раніше. Розширення можливостей для користувачів мобільних пристроїв відкриває потенційні переваги у сфері фінансових відносин. Більшість людей у всіх країнах, в тому числі і в країнах з економікою, що розвивається, мають мобільні телефони та інші електронні пристрої, які можуть надати їм через мережу Інтернет віддалений доступ до фінансових послуг — кредитних, страхових, а також до системи електронних розрахунків.

Сфера взаємодії суб'єкт господарювання-фінансові установи (BE2FI) передбачає фінансові відносини між суб'єктами господарювання та суб'єктами фінансового ринку, потенційними інституційними інвесторами — банками, страховими організаціями, лізинговими компаніями, не державними пенсійними та інвестиційними фондами тощо з приводу поточного банківського обслуговування, кредитування та надання інших банківських послуг, з приводу страхування майна, ризиків, життя та ін., з приводу залучення інвестицій і фінансових вкладень. Фінансові ринки в даний час є глобальними і повністю формуються під впливом інформаційних і комп'ютерних технологій. Як наслідок, постійно з'являються нові форми і елементи фінансової інфраструктури країн, зокрема, віртуальні банки, фінансово-технічні компанії, міжнародні системи електронних грошей, ринок цифрових валют та ін. Прогресивний розвиток визначеного напряму впливає на фінансові відносини суб'єктів господарювання та суб'єктів фінансового ринку, створюючи нові ніші та видозмінюючи існуючі форми відносин. Хоча, як правильно зауважує автор [4] в тренді залишаються інновації в системі платежів, що роблять їх простішими і цінними, проте не порушують наявні моделі процесу платежів, а лише змінюють інтерфейси їх здійснення, орієнтуючись на профіль клієнтів та враховуючи якоюсь мірою притаманний їм консерватизм. Та все ж банківський сектор і сфера фінансових послуг є одними з лідерів цифрової трансформації. Банки виробляють істотні інвестиції для розширення можливостей цифровізації фронт-офісу. Для багатьох роздрібних банків онлайн і мобільні канали стали настільки ж важливими, якщо не більше важливими, ніж філії і банкомати. Успішна цифрова трансформація дозволяє банкам залучати клієнтів, підвищувати рівень задоволеності клієнтів, забезпечувати необхідний рівень безпеки операцій, використовувати нові канали взаємодії з клієнтами і нові пропозиції, продукти і послуги. Основні технології, застосовувані в вітчизняних банках, можна розділити на такі групи, як безпека (розумна ідентифікація), аналітика (Big Data, особисті фінансові помічники), цифрові технології (онлайн-гаманець, безконтактна оплата і т.д.), автоматизація (роботи в відділеннях), гейміфікація (ігри і квести для клієнтів) і P2P кредитування. Наприклад, «Приватбанк» використовує штучний інтелект для оптимізації готівкового грошового обігу, генерації порад на основі аналізу карткових транзакцій клієнтів і т.п. Також цифрова трансформація проявляється в сфері страхування. Цифрові технології дозволили страховикам підвищити ефективність своєї діяльності, скоротити витрати, підвищити конкурентоспроможність, зменшивши плинність кадрів і лояльність клієнтів. Цифровізація трансформує інтерфейс бізнесу, покращує відносини з клієнтами і прискорює зріст. У страхуванні використовуються технології машинного навчання і автоматизації процесів, що підвищують точність і швидкість прийняття рішень (впровадження систем для скорингу на передстрахової перевірці, автоматизація кампаній цільового маркетингу, аналітичне виявлення шахрайських збитків).

Сектор взаємодії BE2I (суб'єкт господарювання-фізичні особи) відображає фінансові відносини між суб'єктом господарювання та власниками компанії при формуванні початкового капіталу, виплаті дивідендів, а також з працівниками з приводу оплати праці. Особливістю таких фінансових відносин з точки зору електронної взаємодії є те, що вони відбуваються з допомогою різних внутрішньофірмових інформаційних систем. Зокрема, до класу таких систем можна віднести Human Resource Management (HRM) — ІС управління людськими ресурсами; Business Intelligence (BI) — ІС збору, аналізу та представленні інформації про бізнес; Enterprise Content Management (ECM) — ІС управління інформаційними потоками та документообігом підприємств та інших. Зауважимо, що рівень цифровізації в цій сфері досить не високий. В деяких передових компаніях вже використовують Інтернет речей для виміру кількості продукції, виготовленої робітниками, але такі приклади досить поодинокі.

Висновки з проведеного дослідження. За даними аналітиків цифрові технології можуть знизити вартість фінансових транзакцій на 80–90 відсотків, трансформуючи бізнес постачальників послуг і роблячи його більш доступним для неспроможних споживачів [5]. У більшості випадків в умовах конкурентного ринку зниження витрат виробників і продавців призводить до зниження цін, і учасники ринкових відносин, в першу чергу виграють споживачі і виробники,. Цифрові технології в сфері фінансових відносин дозволяють їх трансформувати без необхідності великих інвестицій для створення нових

бізнес-структур. Банки, телекомунікаційні компанії та інші провайдери вже використовують можливості мобільних телефонів та інших засобів для надання користувачам різноманітних фінансових послуг. Використання цифрових каналів знижує витрати для постачальників і покращує зручності для користувачів, відкриваючи доступ до фінансових послуг для суб'єктів господарювання різних сфер діяльності, розміру та власності. Однак компанії ще не до кінця використовують можливості цифрових технологій. Тому в подальшому дослідженні доцільно визначити які новітні цифрові технології мають найбільший вплив на цифрову трансформацію фінансових відносин і окреслити напрямок таких трансформацій.

Література

1. Карчева Г. Т., Огородня Д. В., Опенько В. А. Цифрова економіка та її вплив на розвиток національної та міжнародної економіки // Фінансовий простір. 2017. № 3 (27). С. 13–21.

2. Коляденко С. В. Цифрова економіка: передумови та етапи становлення в Україні і у світі // Економіка. Фінанси. Менеджмент. 2016. № 6. С. 105–112.

3. Краус Н. М., Голобородько О. П., Краус К. М. Цифрова економіка: тренди та перспективи авангардного характеру розвитку // Ефективна економіка. 2018. № 1. URL: http://www.economy.nayka.com.ua /pdf/1_- 2018/8.pdf (дата звернення: 19.04.2020).

4. Фіщук В. Цифрова економіка — це реально. URL: http: // biz.nv.ua/ukr (дата звернення: 19.04.2020).

5. Дубов Д. В. Інформаційна безпека в умовах впровадження електронного урядування // Вісник Книжкової палати. 2006. № 7. С. 34–38.

6. Єганов В. В. Проблеми та перспективи впровадження системи електронного урядування в Україні. URL: http://www.kbuapa.kharkov.ua/e-book/db/2012–2/doc/1/05.pdf (дата звернення: 19.04.2020).

7. Клименко І. В. Технології електронного урядування: навч. посіб. К.: Вид-во ДУС, 2006. 225 с.

8. Клімушин П. С., Орлов О. В., Серенок А. О. Інформаційні системи та технології в економіці: навч. посіб. Х.: Вид-во ХарРІ НАДУ «Магістр», 2009. 292 с.

9. Шалева О. І. Електронна комерція: навчальний посібник. Київ: Центр учбової літератури, 2011. 216 с.

10. Дражниця С. А. Електронна комерція: навчальний посібник Львів: Новий Світ-2000, 2013. 182 с.

11. Дражниця С. А. Деякі методичні підходи щодо оцінки ефективності онлайн-рітейлу // Ефективна економіка: електронне наукове фахове видання. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2843&p=1 (дата звернення: 19.04.2020).

12. Про затвердження Порядку функціонування Електронного кабінету: Указ Міністерства фінансів України від 14.07.2017 р. № 637. URL: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0942–17 (дата звернення: 19.04.2020)

13. Світовий досвід модернізації податкової служби. URL: http://sfs.gov.ua/modernizatsiya-dps-ukraini/mijnarodniydosvid-rozvitk/svitovui-dosvid/mrdosvid/ (дата звернення: 10.05.2020)

14. Романенко Є. О. Електронні державні закупівлі // Структурні зміни у суспільстві та економіці під впливом комунікацій та інформації. 2016. С. 332.

15. Пантєлєєва Н. М. Фінансові інновації в умовах цифровізації економіки: тенденції, виклики та загрози // Приазовський економічний вісник. 2017. Вип. 3(03). С. 68–73.

16. Go digital or die: Digitalization as inevitability URL: http://nand.ru/professionalinformation/news/20566/ (дата звернення: 19.04.2020).

References

1. Karcheva G. T., Ogorodnya D. V., Openko V. A. Cifrova ekonomika ta yiyi vpliv na rozvitok nacionalnoyi ta mizhnarodnoyi ekonomiki // Finansovij prostir. 2017. № 3 (27). S. 13–21.

2. Kolyadenko S. V. Cifrova ekonomika: peredumovi ta etapi stanovlennya v Ukrayini i u sviti // Ekonomika. Finansi. Menedzhment. 2016. № 6. S. 105–112.

3. Kraus N. M., Goloborodko O. P., Kraus K. M. Cifrova ekonomika: trendi ta perspektivi avangardnogo harakteru rozvitku // Efektivna ekonomika. 2018. № 1. URL: http://www.economy.nayka.com.ua /pdf/1_- 2018/8.pdf (data zvernennya: 19.04.2020).

4. Fishuk V. Cifrova ekonomika — ce realno. URL: http: // biz.nv.ua/ukr (data zvernennya: 19.04.2020).

5. Dubov D. V. Informacijna bezpeka v umovah vprovadzhennya elektronnogo uryaduvannya // Visnik Knizhkovoyi palati. 2006. № 7. S. 34–38.

6. Yeganov V. V. Problemi ta perspektivi vprovadzhennya sistemi elektronnogo uryaduvannya v Ukrayini. URL: http://www.kbuapa.kharkov.ua/e-book/db/2012–2/doc/1/05.pdf (data zvernennya: 19.04.2020).

7. Klimenko I. V. Tehnologiyi elektronnogo uryaduvannya: navch. posib. K.: Vid-vo DUS, 2006. 225 s.

8. Klimushin P. S., Orlov O. V., Serenok A. O. Informacijni sistemi ta tehnologiyi v ekonomici: navch. posib. H.: Vid-vo HarRI NADU «Magistr», 2009. 292 s.

9. Shaleva O. I. Elektronna komerciya: navchalnij posibnik. Kiyiv: Centr uchbovoyi literaturi, 2011. 216 s.

10. Drazhnicya S. A. Elektronna komerciya: navchalnij posibnik Lviv: Novij Svit-2000, 2013. 182 s.

11. Drazhnicya S. A. Deyaki metodichni pidhodi shodo ocinki efektivnosti onlajn-ritejlu // Efektivna ekonomika: elektronne naukove fahove vidannya. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2843&p=1 (data zvernennya: 19.04.2020).

12. Pro zatverdzhennya Poryadku funkcionuvannya Elektronnogo kabinetu: Ukaz Ministerstva finansiv Ukrayini vid 14.07.2017 r. № 637. URL: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0942–17 (data zvernennya: 19.04.2020)

13. Svitovij dosvid modernizaciyi podatkovoyi sluzhbi. URL: http://sfs.gov.ua/modernizatsiya-dps-ukraini/mijnarodniydosvid-rozvitk/svitovui-dosvid/mrdosvid/ (data zvernennya: 10.05.2020)

14. Romanenko Ye. O. Elektronni derzhavni zakupivli // Strukturni zmini u suspilstvi ta ekonomici pid vplivom komunikacij ta informaciyi. 2016. S. 332.

15. Pantyelyeyeva N. M. Finansovi innovaciyi v umovah cifrovizaciyi ekonomiki: tendenciyi, vikliki ta zagrozi // Priazovskij ekonomichnij visnik. 2017. Vip. 3(03). S. 68–73.

16. Go digital or die: Digitalization as inevitability URL: http://nand.ru/professionalinformation/news/20566/ (data zvernennya: 19.04.2020).

ІНШЕ

РЕЦЕНЗІЯ НА НАУКОВУ МОНОГРАФІЮ «ЕКОЛОГІЧНІ ІННОВАЦІЇ: ОСНОВА ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ» АВТОРІВ: ЯКИМЧУК А. Ю., д.е.н., професора, НАВРОЦЬКОГО Р. Л., к.е.н.

(Екологічні інновації: основа економічної безпеки: монографія // А. Ю. Якимчук, Р. Л. Навроцький. — Рівне: НУВГП, 2018. — 175 с. Рекомендовано Вченою радою Національного університету водного господарства та природокористування (протокол № 10 від 27.12.2017 р.)

Екологічні інновації стали невід'ємною складовою еколого-економічної безпеки України, оскільки їх впровадження дозволяє зменшити негативний антропогенний вплив на природу. Оскільки фінансування екологічних інновацій відбувається за рахунок зацікавлених підприємств, то необхідне розроблення ефективного державного механізму їх впровадження. Екологічна безпека держави можлива завдяки впровадженню екологічних інновацій, що є основою економічно безпеки держави. Тому обрана тема монографії є надзвичайно актуальною.

Наукова монографія Якимчук А. Ю., Навроцького Р. Л. «Екологічні інновації: основа економічної безпеки» спрямована на отримання і практичне використання нових знань у галузі впровадження екологічних інновацій. У монографії авторами розкрито економічний механізм впровадження інновацій на загальнодержавному рівні, що може бути впроваджено в усіх регіонах України. У монографічному дослідженні авторами проаналізовано організаційну структуру управління впровадженням екологічних інновацій України та запропоновано впровадження досвіду розвинених країн світу у сфері удосконалення управління екологічними інноваціями.

Особливої уваги заслуговують дослідження інноваційних форм екологічної продукції, оскільки це дозволить зменшити викиди в довкілля та покращувати стан здоров'я населення. В цілому наукова монографія «Екологічні інновації: основа економічної безпеки» оформлена згідно встановлених вимог, має чітку та послідовну структуру, складається із вступу, трьох розділів, списку джерел літератури й додатків.

Авторами узагальнено кращий закордонний досвід щодо економічного стимулювання запровадження екологічних інновацій на основі міжнародних рейтингів та звітів, а саме: за глобальним інноваційним індексом, індексом конкурентоспроможності, рейтингом всесвітнього форуму економістів та індексом складності ведення бізнесу. Досліджено використання бюджетних коштів у напрямку запровадження екологічних інновацій в Україні. Здійснено аналіз викидів забруднюючих речовин в атмосферне повітря, встановлено основні джерела забруднення за секторами виробничих та технологічних процесів. Доведено шкідливий вплив встановлених методів поводження з твердими побутовими відходами у регіоні. Проведено діагностику показників економічного стимулювання запровадження екологічних інновацій у регіоні. Ідентифіковано низький рейтинг інноваційного потенціалу Рівненської області та відсутність динаміки розвитку екологічних інновацій. Окреслено найпривабливіші види економічної діяльності та виявлено нерівномірне освоєння капіталовкладень на території Рівненської області. Встановлено відсутність розвитку перспективних напрямів сільського, лісового та рибного господарства. Сформовано напрямки розвитку економічного стимулювання запровадження екологічних інновацій у регіоні на прикладі удосконалення методів отримання альтернативних видів палива, формування тарифів на поводження з твердими побутовими відходами, розширення видів екологічної діяльності пільгового оподаткування, субсидування об'єктів інноваційної інфраструктури.

Вважаю, що наукова монографія авторів Якимчук А. Ю., Навроцького Р. Л. «Екологічні інновації: основа економічної безпеки» буде корисною у підготовці фахівців за напрямами «Публічне управління та адміністрування», «Економіка», «Маркетинг», а також магістрам, аспірантам та спеціалістам органів місцевого та регіонального управління.

Рецензент:
доктор економічних наук, професор
Луцький національний технічний університет
Матвійчук Людмила Юріївна

НАУКОВЕ ФАХОВЕ ВИДАННЯ

МІЖНАРОДНИЙ НАУКОВИЙ ЖУРНАЛ «ІНТЕРНАУКА».
Серія: «Економічні науки»

INTERNATIONAL SCIENTIFIC JOURNAL «INTERNAUKA».
Series: «Economic sciences»

МЕЖДУНАРОДНЫЙ НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ «ИНТЕРНАУКА».
Серия: «Экономические науки»

№ 6 (38)

Головний редактор — *Камінська Т. Г.*

Київ 2020

Видано у авторській редакції

Адреса редакції: Україна, м. Київ, вул. Ломоносова, буд. 18
Контактний телефон: +38(044) 222 58 89
Контактний телефон: +38(067) 401 84 35
E-mail: editor@inter-nauka.com

Підписано у друк 30.06.2020. Формат 60×84/8
Папір офсетний. Гарнітура SchoolBookAC. Друк офсетний.
Умовно-друкованих аркушів 16,97. Тираж 100. Заказ № 217.
Ціна договірна. Надруковано з готового оригінал-макета.

Надруковано у видавництві
ТОВ «Центр учбової літератури»
вул. Лаврська, 20 м. Київ
Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи
до державного реєстру видавців, виготівників і розповсюджувачів
видавничої продукції ДК № 2458 від 30.03.2006 р.