МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
НАЦІОНАЛЬНИЙ АВІАЦІЙНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

ПРОБЛЕМИ СИСТЕМНОГО ПІДХОДУ В ЕКОНОМІЦІ

ЗБІРНИК НАУКОВИХ ПРАЦЬ

Випуск 4(78)

Видавничий дім
«Гельветика»
2020

Головний редактор: Смерічевський Сергій Францович, доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри маркетингу Національного авіаційного університету.

Заступник головного редактора: Засанський Володимир В'ячеславович, доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економічної теорії Національного авіаційного університету.

Відповідальний секретар: Радченко Ганна Анатоліївна, кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри маркетингу Національного авіаційного університету.

Редакційна колегія:

Ареф'єва Олена Володимирівна, доктор економічних наук, професор, завідувач кафедрою Економіки повітряного транспорту Національного авіаційного університету.

Дергачова Вікторія Вікторівна, доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри менеджменту Національного технічного університету «Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського».

Іващенко Алла Іванівна, кандидат економічних наук, доцент, Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана.

Кривов'язюк Ігор Володимирович, кандидат економічних наук, професор, професор кафедри підприємництва, торгівлі та біржової діяльності Луцького національного технічного університету.

Окландер Михайло Анатолійович, доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри маркетингу Одеського національного політехнічного університету.

Паливода Олена Михайлівна, доктор економічних наук, доцент, доцент кафедри управління та економіки водного транспорту Державного університету інфраструктури та технологій.

Петровська Світлана Володимирівна, кандидат економічних наук, доцент, декан факультету економіки та бізнес-адміністрування Національного авіаційного університету.

Прохорова Вікторія Володимирівна, доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економіки та організації діяльності суб'єктів господарювання Української інженерно-педагогічної академії.

Сохацька Олена Миколаївна, доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри міжнародного менеджменту та маркетингу Тернопільського національного економічного університету.

Хлобистов Євген Володимирович, доктор економічних наук, професор, професор кафедри екології Національного університету «Києво-Могилянська академія».

Igor Britchenko, Doctor Habil., Professor of State Higher Vocational School Memorial of Prof. Stanislaw Tarnowski, Poland.

Vladimir Glonti, Doctor of Economic Sciences, Professor, Dean of Faculty of Economics and Business, Batumi Shota Rustaveli State University, Georgia.

Електронна сторінка видання: **www.psae-jrnl.nau.in.ua**

Міжнародний цифровий ідентифікатор журналу:
https://doi.org/10.32782/2520-2200

Збірник наукових праць «**Проблеми системного підходу в економіці**»
включено до переліку наукових фахових видань України
в галузі економічних наук (категорія «Б»)
на підставі Наказу МОН України від 18 грудня 2018 року № 1412.

Наукове видання включено до міжнародних, закордонних,
національних реферативних та наукометричних баз даних:
НБУ ім. В.І. Вернадського, Index Copernicus, Google Scholar,
CiteFactor, OAJSE, Eurasian Scientific Journal Index.

Затверджено до друку та поширення через мережу Internet
відповідно до рішення Вченої ради Національного авіаційного університету
(від 30 вересня 2020 року протокол № 7)

Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації
серія КВ № 8776, видане Державною реєстраційною службою України 24.05.2004 р.

ISSN 2520-2200

© Національний авіаційний університет, 2020

ЗМІСТ

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

Ломачинська І.А., Масленніков Є.І., Мумладзе А.О.
ВІД'ЄМНІ ВІДСОТКОВІ СТАВКИ ЯК ІНСТРУМЕНТ НЕТРАДИЦІЙНОЇ МОНЕТАРНОЇ ПОЛІТИКИ ТА ЇХНІЙ ВПЛИВ НА ЕКОНОМІКУ І ФІНАНСОВІ РИНКИ 7

Смєсова В.Л.
РОЗВИТОК СИСТЕМИ ВІДТВОРЕННЯ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН: ЕВОЛЮЦІЯ ЕКОНОМІЧНИХ ПОГЛЯДІВ 16

Термоса І.О.
ДИФУЗІЯ ІННОВАЦІЙ В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ УКРАЇНИ 22

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Благодир Л.М.
ЦИФРОВІ БАГАТОСТОРОННІ ПЛАТФОРМИ ЯК СПЕЦИФІЧНІ ЕКОНОМІЧНІ СУБ'ЄКТИ 30

Каленчук Л.В.
СПОСОБИ ЗАЛУЧЕННЯ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ У РЕГІОНИ КРАЇНИ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ В УКРАЇНІ 38

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Герасименко А.Г.
МІСЦЕ УКРАЇНИ У ГЛОБАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ: СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ 45

Згалат-Лозинська Л.О.
ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ФОРМУВАННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНО-ІННОВАЦІЙНОГО КАПІТАЛУ У БУДІВНИЦТВІ 51

Лопатін А.О.
СУЧАСНІ МЕТОДИ ВИБОРУ ПОСТАЧАЛЬНИКА СИРОВИНИ НАЗЕМНИМ АВТОТРАНСПОРТОМ 57

Федорчук О.М., Петренко В.С., Карнаушенко А.С.
АГРОПРОМИСЛОВІ КЛАСТЕРИ: ПРОБЛЕМИ, ПЕРЕВАГИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ 63

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Бояринова К.О.
УПРАВЛІНСЬКІ ІННОВАЦІЇ ФУНКЦІОНАЛЬНИХ ПІДСИСТЕМ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА 70

Грицьков Є.В.
ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНИЙ МЕХАНІЗМ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ КОРПОРАТИВНОЇ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ БУДІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ 77

Залуцька Х.Я.
АНТАГОНІЗМ ОСОБЛИВОСТЕЙ ДИВЕРСИФІКАЦІЇ ТА ІНТЕГРАЦІЇ ЯК ОСНОВНА УМОВА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ГОМЕОСТАЗУ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ НЕОТЕХНОЛОГІЧНОГО ВІДТВОРЕННЯ 82

Конащук В.Л.
АНАЛІЗ СИСТЕМНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ВЗАЄМОДІЇ УЧАСНИКІВ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПРОЄКТУ 91

Ліпич Л.Г., Хілуха О.А., Кушнір М.А.
СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ 99

Natorina Alona
ONLINE BUSINESS INTENTIONALITY: INNOVATION AND PROGRESSIVE DEVELOPMENT 106

Овсак О.П., Ліскович Н.Ю.
ЕФЕКТИВНІСТЬ СТРАТЕГІЧНОГО ПОЗИЦІОНУВАННЯ
АВІАЦІЙНИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ.....113

Родченко С.С., Висоцька І.Б., Нагірна О.В.
СУТНІСТЬ ТА ПРОБЛЕМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПОДАТКОВОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ.....122

ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

Новаковська І.О., Іщенко Н.Ф.
ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ЗАКОНОДАВСТВА У СФЕРІ ЗЕМЛЕКОРИСТУВАННЯ
АВТОМОБІЛЬНОГО ТРАНСПОРТУ ТА ДОРОЖНЬОГО ГОСПОДАРСТВА.....129

ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

Канаш О.Є.
МОРАЛЬНЕ ЗНОШУВАННЯ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ:
СУТНІСТЬ, РІЗНОВИДИ, ЗАСОБИ БУФЕРІЗАЦІЇ.....138

ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

Ткаченко Д.О.
АНАЛІЗ ДІЯЛЬНОСТІ ФОНДУ ГАРАНТУВАННЯ ВКЛАДІВ ФІЗИЧНИХ ОСІБ В УКРАЇНІ.....144

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

Соколенко Л.Ф.
ІДЕНТИФІКАЦІЯ КЛЮЧОВИХ СТЕЙКХОЛДЕРІВ КЕРУЮЧИХ КОМПАНІЙ
ЖИТЛОВО-КОМУНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА: ЦІННІСНО-ОРІЄНТОВАНИЙ ПІДХІД.....154

МАРКЕТИНГ

Бурцева О.Є., Радченко Г.А., Сібрук В.Л.
МАРКЕТИНГОВИЙ ПОТЕНЦІАЛ В СИСТЕМІ
ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ.....162

Chornopyska Nataliya, Stasiuk Kateryna
RAILWAY MARKET LIBERALIZATION PROGRESS: THE UKRAINIAN CASE.....170

Тягунова Н.М., Тягунова З.О.
ВПЛИВ ЦИФРОВОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ БІЗНЕСУ
НА СОЦІАЛЬНУ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ ТОРГОВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....177

CONTENTS

ECONOMICS AND HISTORY OF ECONOMIC IDEA

Lomachynska Iryna, Maslennikov Eugen, Mumladze Anzor
NEGATIVE INTEREST RATES AS AN INSTRUMENT OF UNCONVENTIONAL MONETARY POLICY AND THEIR IMPACT ON THE ECONOMY AND FINANCIAL MARKETS.....7

Smiesova Viktoriia
DEVELOPMENT OF THE SYSTEM OF REPRODUCTION OF ECONOMIC RELATIONS: EVOLUTION OF ECONOMIC VIEWS.....16

Termosa Iryna
DIFFUSION OF INNOVATIONS IN THE AGRARIAN SECTOR OF UKRAINE.....22

WORLD ECONOMY AND INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS

Blagodyr Liliya
DIGITAL MULTISIDED PLATFORMS AS SPECIFIC ECONOMIC ENTITIES.....30

Kalenchuk Liudmyla
WAYS TO ATTRACT FOREIGN INVESTMENT TO REGIONS OF THE COUNTRY IN THE CONTEXT OF EUROPEAN INTEGRATION PROCESSES IN UKRAINE.....38

ECONOMY AND NATIONAL ECONOMY MANAGEMENT

Gerasymenko Anzhelika
THE PLACE OF UKRAINE IN THE GLOBAL ECONOMY: CURRENT STATE AND PERSPECTIVES.....45

Zgalat-Lozynska Liubov
STATE REGULATION OF THE FORMATION OF INTELLECTUAL AND INNOVATIVE CAPITAL IN CONSTRUCTION.....51

Lopatin Artem
MODERN METHODS OF CHOICE OF SUPPLY OF RAW MATERIALS BY LAND TRANSPORT.....57

Fedorchuk Oleksandr, Petrenko Viktoriia, Karnaushenko Alla
AGRICULTURAL CLUSTERS: PROBLEMS, ADVANTAGES AND PROSPECTS.....63

ECONOMY AND MANAGEMENT OF ENTERPRISES

Boiarynova Kateryna
MANAGERIAL INNOVATIONS OF AN INDUSTRIAL ENTERPRISES FUNCTIONAL SUBSYSTEM 70

Grytskov Evgen
ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC MECHANISM OF FORMATION AND USE OF CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY OF CONSTRUCTION ENTERPRISES.....77

Zalutska Khrystyna
ANTAGONISM OF FEATURES (ADVANTAGES) OF DIVERSIFICATION AND INTEGRATION AS THE MAIN CONDITION FOR ENSURING HOMEOSTASIS OF ENTERPRISE DEVELOPMENT IN THE CONDITIONS OF NEOTECHNOLOGICAL REPRODUCTION.....82

Konashchuk Vadym
ANALYSIS OF SYSTEMIC ECONOMIC INTERACTION OF INNOVATION AND INVESTMENT PROJECT PARTICIPANTS.....91

Lipych Liubov, Khilukha Oksana

Kushnir Myroslava
CURRENT TRENDS IN CORPORATE GOVERNANCE.....99

Natorina Alona
ONLINE BUSINESS INTENTIONALITY: INNOVATION AND PROGRESSIVE DEVELOPMENT.....106

Ovsak Oksana, Liskovych Nazariy
EFFICIENCY OF STRATEGIC POSITIONING OF UKRAINIAN AVIATION ENTERPRISES..... 113

Rodchenko Svitlana, Vysotska Inna, Nahirna Oksana
THE ESSENCE AND PROBLEMS OF TAX SECURITY OF UKRAINE..... 122

ECONOMY OF NATURAL RESOURCES MANAGEMENT AND ENVIRONMENT PROTECTION

Novakovska Iryna, Ishchenko Nataliia
WAYS TO IMPROVE LEGISLATION OF LAND
USE AUTOMOBILE TRANSPORT AND ROAD ECONOMY..... 129

DEMOGRAPHY, LABOR ECONOMICS, SOCIAL ECONOMICS AND POLITICS

Kanash Olesia
MORAL DEPRECIATION OF HUMAN CAPITAL:
ESSENCE, VARIETIES, BUFFERING MEANS..... 138

MONEY, FINANCES AND CREDIT

Tkachenko Dmytro
ANALYSIS OF THE DEPOSIT GUARANTEE FUND ACTIVITY IN UKRAINE..... 144

ACCOUNTING, ANALYSIS AND AUDIT

Sokolenko Liudmyla
IDENTIFICATION OF KEY STEAKHOLDERS OF MANAGEMENT
HOUSING COMPANIES: A VALUE-ORIENTED APPROACH..... 154

MARKETING

Burtseva Olena, Radchenko Hanna, Sibruk Viktor
MARKETING POTENTIAL IN THE SYSTEM
OF INNOVATIVE DEVELOPMENT OF THE NATIONAL ECONOMY..... 162

Chornopyska Nataliya, Stasiuk Kateryna
RAILWAY MARKET LIBERALIZATION PROGRESS: THE UKRAINIAN CASE..... 170

Tiahunova Nanalia, Tiahunova Zlata
THE INFLUENCE OF DIGITAL TRANSFORMATION OF BUSINESS
ON SOCIAL RESPONSIBILITY OF TRADE ENTERPRISES..... 177

УДК 336.7:339.7

DOI: https://doi.org/10.32782/2520-2200/2020-4-1

Ломачинська І.А.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки та підприємництва
Одеського національного університету імені І.І. Мечникова
Масленніков Є.І.
доктор економічних наук, професор,
професор кафедри менеджменту та інновацій
Одеського національного університету імені І.І. Мечникова
Мумладзе А.О.
старший викладач кафедри економіки та підприємництва
Одеського національного університету імені І.І. Мечникова

Lomachynska Iryna, Maslennikov Eugen, Mumladze Anzor
Odessa I.I. Mechnikov National University

ВІД'ЄМНІ ВІДСОТКОВІ СТАВКИ ЯК ІНСТРУМЕНТ НЕТРАДИЦІЙНОЇ МОНЕТАРНОЇ ПОЛІТИКИ ТА ЇХНІЙ ВПЛИВ НА ЕКОНОМІКУ І ФІНАНСОВІ РИНКИ

NEGATIVE INTEREST RATES AS AN INSTRUMENT OF UNCONVENTIONAL MONETARY POLICY AND THEIR IMPACT ON THE ECONOMY AND FINANCIAL MARKETS

У статті наведено дослідження застосування політики від'ємних відсоткових ставок (NIRP) із часів світової кризи 2008–2009 рр. у розвинених країнах. Зокрема, досліджено NIRP та її вплив на економіку та фінансові ринки Данії, Швейцарії, Швеції, Єврозони, Японії. Виявлено, що, застосовуючи цей інструмент, ЦБ керувалися різними цілями. ЄЦБ і Банк Японії застосували від'ємні ставки в напрямі розширення своїх нетрадиційних заходів монетарної політики, а Данія, Швеція, Швейцарія – для подолання наслідків кризи Єврозони. Від'ємні відсоткові ставки в Данії та Швейцарії були спрямовані на коригування обмінного курсу і стримування спекулятивних операцій, а в Єврозоні, Швеції, Японії – на боротьбу з дефляційними тенденціями. Узагальнюючи, слід відзначити, що від'ємні відсоткові ставки відіграють важливу роль у стимулюванні змін ставок грошового ринку з метою стимулювання інфляції та економічного зростання, а також є одним з основних інструментів підтримки стабільності обмінного курсу. Загалом від'ємні відсоткові ставки досягли поставлених перед ними цілей, хоча мають недоліки та ризики.

Ключові слова: монетарна політика, нетрадиційні інструменти, центральні банки (ЦБ), політика від'ємних відсоткових ставок (NIRP), макропруденційне регулювання.

В статье исследовано применение политики отрицательных процентных ставок (NIRP) со времен мирового кризиса 2008–2009 гг. в развитых странах. В частности, исследована NIRP и ее влияние на экономику и финансовые рынки Дании, Швейцарии, Швеции, Еврозоны, Японии. Выявлено, что, применяя этот инструмент, ЦБ руководствовались разными целями. ЕЦБ и Банк Японии применили отрицательные ставки в направлении расширения своих нетрадиционных мер монетарной политики, а Дания, Швеция, Швейцария – для преодоления последствий кризиса Еврозоны. Отрицательные процентные ставки в Дании и Швейцарии были направлены на корректировку обменного курса и сдерживание спекулятивных операций, а в Еврозоне, Швеции, Японии – на борьбу с дефляционными тенденциями. Обобщая, можно определить, что отрицательные процентные ставки играют важную роль в стимулировании изменения ставок денежного рынка с целью стимулирования инфляции и экономического роста, а также являются одним из основных инструментов поддержания стабильности обменного курса. В общем отрицательные процентные ставки достигли постеленных перед ними целей, хотя имеют недостатки и риски.

Ключевые слова: монетарная политика, нетрадиционные инструменты, центральные банки (ЦБ), политика отрицательных процентных ставок (NIRP), макропруденциальное регулирование.

This article presents a study of negative interest rate policy (NIRP) since the 2008–2009 global financial crisis in developed countries with powerful central banks and bank-oriented financial systems. In particular, NIRP and its impact on the economy and financial markets of Denmark, Switzerland, Sweden, the Eurozone, and Japan were studied. It was revealed that when applying this tool, the Central Banks were guided by different goals. The ECB and the Bank of Japan applied negative rates to expand their unconventional monetary policy measures, and Denmark, Sweden, Switzerland to overcome the consequences of the debt crisis in the Eurozone. The goal of negative interest rates in Denmark and Switzerland was to adjust the exchange rate and curb speculation, and in the Eurozone, Sweden, and Japan – to combat deflationary trends. A negative interest rate policy can have both positive and negative consequences for the economy. In particular, in addition to reducing the cost of borrowing, this policy also helps to weaken the country's exchange rate, making it less attractive for investment than in other currencies, but at the same time, a weaker currency gives a country's exports a competitive advantage and increases import costs. Summarizing, we can say that negative interest rates play an important role in stimulating changes in money market rates in order to stimulate inflation and economic growth, and is also one of the main tools for maintaining the stability of the exchange rate. But negative rates put downward pressure on the entire yield curve and narrow the margins that financial institutions make from lending. If ultra-low rates are used for too long, they severely damage the health of financial institutions, they can reduce the volume of lending to private enterprises and harm the economy. In general, negative interest rates have achieved their goals, although they have disadvantages and risks. In addition, to solve specific problems in order to support the transmission of monetary policy, it is advisable to apply microprudential and supranational and national macroprudential regulations in order to enhance the effectiveness and efficiency of non-traditional negative interest rates and monetary policy in general.

Key words: monetary policy, unconventional instruments, central banks, negative interest rate policy (NIRP), macroprudential regulation.

Постановка проблеми. З 1990-х рр. відсоткові ставки у провідних розвинених країнах знижувалися і залишаються низькими. А з моменту початку світової кризи у 2007 р. ЦБ поступово знизили свої відсоткові ставки до рівня близького до нуля у відповідь на серйозний спад глобальної економіки. При цьому криза в Єврозоні ще більше послабила перспективи глобального зростання. Зниження інфляції й інфляційних очікувань, а також короткострокові відсоткові ставки, що наблизились практично до нуля, призвели до того, що адаптивній монетарній політиці стало складніше знижувати реальні відсоткові ставки до рівня, відповідного стабільній інфляції та випуску. У результаті для стимулювання посткризової економіки були прийняті надзвичайні заходи монетарної політики, включаючи кредитне пом'якшення, викуп ЦБ державних і приватних цінних паперів, інформування про дії центральних банків щодо майбутньої монетарної політики, а також застосування від'ємних відсоткових ставок.

Політика від'ємних відсоткових ставок (NIRP), яка була прийнята після кризи 2007–2009 рр., стала кардинально новим інструментом монетарної політики. Вона передбачає, що власник надлишкових коштів не отримує доходи за їх збереження у ЦБ, а, навпаки, несе витрати. Вважається, що в умовах низької інфляції й зниження відсоткових ставок, такий інструмент може допомогти скорегувати ставки фінансового ринку в бік зниження, підвищити інфляційні очікування і сукупний попит. Якщо у банків є надлишкові резерви, зниження ставки ЦБ може ефективно знизити міжбанківські та інші відсоткові ставки, що стимулюватиме їх брати на себе більший ризик щодо розширення кредитування економічних агентів.

На момент визнання цього інструменту переважала думка, що це тимчасовий захід на період нестабільності. Але з часом ЦБ розвинених країн продовжували використовувати політику від'ємних відсотковий ставок і відкладали «нормалізацію» монетарної політики в результаті тривалої невизначеності глобальної економіки та міжнародних фінансових ринків. У результаті з'являється все більше прихильників того, що NIRP стає системним явищем, оскільки забезпечує вплив через різні канали на макрофінансову стабільність та економічне зростання, і з'являється потреба у розробленні нових інструментів макропруденційного регулювання, які б замінили «нормальні» відсоткові ставки і підвищили таким чином ефективність і результативність монетарного регулювання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Різні аспекти нетрадиційної монетарної політики та її вплив на національну економіку й фінансові ринки ретельно досліджують безпосередньо ЦБ та міжнародні фінансові інституції, а також значна кількість закордонних науковців, серед яких слід відзначити B.S. Bernanke і V.R. Reinhart, B.P. Sack, D. Yılmaz, E. Ertürk і F. Eryılmaz, K. N. Kuttner, Roger Farmer і Pawel Zabczyk, H. Kuroda й ін., а також вітчизняні – Г. Азаренкова, А. Вожжов, О. Дзюблюк, Г. Алексеєвська і С. Якубовський [1–2], О. Кірєєва, І. Ломачинська [3–6], Т. Унковська та інші.

Безпосередньо питання від'ємних відсоткових ставок досліджують C. Altavilla, M. Boucinha і L. Burlon й ін. [7–8], M. Klein [9], S. Carbo-Valverde, P.J. Cuadros-Solas, F. Rodriguez-Fernandez [10], Y. Honda і H. Inoue [11] та інші.

Постановка завдання. Невизначеність щодо каналів, ризиків, ефектів NIRP у системі нетрадиційного монетарного регулювання потребує подальшого теоретичного та емпіричного дослідження, оскільки для сучасного розвитку глобальної економіки та економік розвинених країн все ще характерна дефляція або низька інфляція, низькі відсоткові ставки, а також невизначеність щодо забезпечення довгострокового економічного зростання. Окрім цього, напрями й ефекти її впливу трансформуються і розширюються не лише щодо каналів, сфер, агентів, а й територіально. Отже, метою статті є вивчення досвіду застосування політики від'ємних відсоткових ставок (NIRP) розвиненими країнами та їхнього впливу на національну економіку й фінансові ринки на прикладі Єврозони, Данії, Швейцарії, Швеції, Японії.

Виклад основного матеріалу дослідження. У період після 2009 р. центральні банки Швеції, Данії, Швейцарії, Японії і ЄЦБ застосували від'ємні відсоткові ставки (див. рис. 1). Розглянемо приклади цих країн і визначимо, яким чином NIRP вплинула на їхні фінансові ринки та економіку.

Європейський центральний банк (ЄЦБ) став першим ЦБ, який перемістив відсоткові ставки на негативну траєкторію у відповідь на несприятливі макроекономічні виклики. Основною метою монетарної політики ЄЦБ є забезпечення стабільності цін щодо досягнення встановленого цільового рівня – 2%. Але до 2014 р. інфляція в Єврозоні впала до 0,5%, найнижчого рівня з 2009 р. Оскільки очікувалося, що інфляція в Єврозоні буде значно нижче 2% протягом тривалого періоду, Рада керуючих ЄЦБ вирішила знизити відсоткові ставки, яких у ЄЦБ три: гранична кредитна лінія (MLF) для одноденного кредитування банків, основні операції з рефінансування (MRO), депозитна лінія (DFR). Щоб підтримувати грошовий ринок, на якому банки кредитують один одного, ці ставки не можуть бути занадто близькими. Оскільки ставка за депозитами у 2014 р. вже була на рівні 0%, а ставка рефінансування – на рівні 0,25%, зниження ставки рефінансування до 0,15% означало, що ставка за депозитами була знижена до -0,1% для підтримки цього коридору [13]. Цей крок у червні 2014 р. зміцнив прогноз ЄЦБ щодо очікуваного майбутнього рівня відсоткових ставок і доповнив низку подальших заходів монетарного стимулювання щодо запобігання дефляційних ризиків.

Від'ємна відсоткова ставка допомагає у боротьбі зі зростаючою загрозою дефляції, оскільки в ідеалі це буде стимулювати банки надавати більше кредитів у пошуках більш високої прибутковості та стимулювати сукупні витрати. Відповідно, ЄЦБ послідовно знижував ставку за депозитами (DFR) п'ять разів: з 0 до -0,1% в червні 2014 р., до -0,2% у вересні 2014 р., до -0,3% в грудні 2015 р., до -0,4% в березні 2016 р. і до -0,5% у вересні 2019 р. Відсоткова ставка депозитної лінії стає ключовою в періоди достатнього надання ліквідності ЄЦБ. У результаті комерційні банки з надлишковою ліквідністю мають можливість або депонувати її в ЄЦБ, або позичати іншому банку. І з цієї причини незабезпечена міжбанківська ставка овернайт (Eonia) переміщується в бік ставки за депозитами, саме тому є важливою змінною під час визначення витрат банків. Введення ЄЦБ розширеної програми придбання активів (APP) на початку 2015 р. значно збільшило обсяг надлишкової ліквідності в системі, посиливши тим самим ключову роль ставки за депозитами [13].

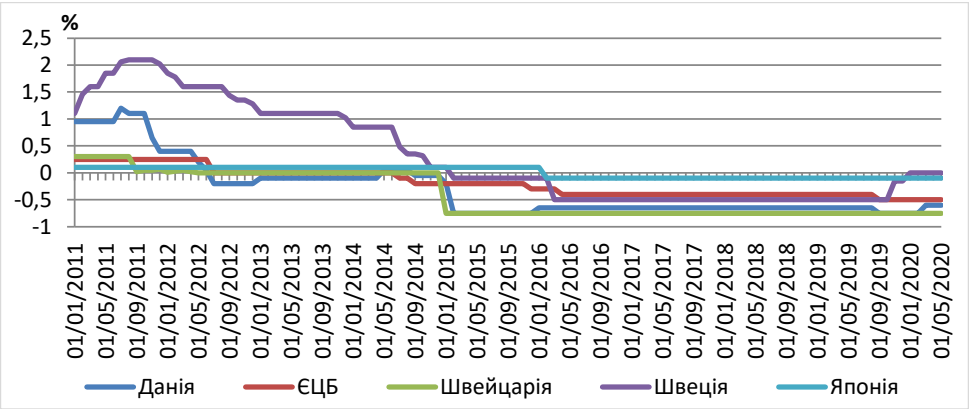


Рис. 1. Відсоткові ставки центральних банків, 2011–2020 рр.

Джерело: [12–16]

На думку Boucinha і Burlon [17], від'ємні відсоткові ставки знімають обмеження невід'ємності поточних і майбутніх очікуваних короткострокових ставок і дозволяють монетарному пристосуванню поширюватися по всій кривій прибутковості. При цьому збільшується попит інвесторів на активи з більш тривалим терміном погашення, ніж при позитивних ставках, що зумовлює подальший знижувальний тиск на строкову премію (компенсацію за невизначеність щодо майбутнього курсу відсоткових ставок).

Klein [9] дослідив вплив низьких позитивних і негативних ринкових відсоткових ставок на чисту відсоткову маржу банків в Єврозоні та на роздрібне кредитування і виявив, що негативні ставки прямо пов'язані з кредитуванням: коли кредитування менш прибуткове, банки його скорочують. Однак за негативних показників цей ефект зникає, що свідчить про те, що банки коригували свою ділову практику під час обслуговування нових кредитів, тим самим сприяючи зростанню нових кредитів в Єврозоні з 2014 р.

Boucinha і Burlon [17] вважають, що NIRP загалом не вплинула негативно на прибутковість банків в різних бізнес-моделях, хоча визнають, що деякі банки більш схильні до її сприйняття. При цьому більш негативний вплив NIRP має для банків, орієнтованих на роздрібні депозити. Проте вони виграють від покращення якості кредитів, обсягу посередництва, пов'язаного із позитивним впливом монетарного пристосування до монетарних перспектив. Зниження припливу депозитів в результаті від'ємної ставки банки можуть компенсувати борговими цінними паперами, фінансуванням Євросистеми, депозитами інших фінансових установ та уряду, фондами грошового ринку і зовнішніми зобов'язаннями, що свідчить про активізацію інших каналів в умовах NIRP. За оцінками [7; 17], введення політики від'ємних відсоткових ставок у 2014 р. забезпечило щорічне зростання кредитування на 0,7%, у т.ч. корпоративного сектору на 0,3%, а зниження фондування за рахунок депозитів могло би зменшити його вартість і збільшити кредитування корпоративного сектору на 0,4%. Проте ЄЦБ визнає, що негативний вплив на чисту відсоткову маржу можливий, якщо відсотки будуть залишатися від'ємними тривалий час.

Carbo-Valverde й ін. [10] дослідили вплив від'ємних відсоткових ставок на банківський сектор країн ЄС і узагальнили, що банки в умовах від'ємних відсоткових ставок в період 2011–2018 рр. загалом зазнали зниження чистої відсоткової маржі на 18,4% у порівнянні з іншими банками, що функціонують в європейських країнах, але не застосовували від'ємні відсоткові ставки. Найбільші втрати чистої відсоткової маржі зазнали банки у Єврозоні, зокрема у Бельгії, Франції, Німеччині, Італії, Нідерландах, Польщі, Великій Британії, Іспанії – -26,4%. Більше того, більший негативний вплив зазнали банки з більш ліквідними активами, більшою капіталізацією, більшими резервами у ЦБ та ті, що мали більшу частку клієнтів-вкладників. Крім того, виявлено недосконалість механізму передачі від'ємних відсоткових ставок ЦБ, оскільки вони більшою мірою впливають на ставки за кредитами, ніж за депозитами, що зумовлює негативний вплив на чисту відсоткову маржу.

Отже, динаміка економічного розвитку, структурні проблеми, від'ємні відсоткові ставки відіграли значну роль у зниженні загального рівня прибутків європейських банків. У результаті низька прибутковість обмежує можливості для рекапіталізації, яка необхідна для створення і збереження здатності банків до посередництва і надання кредитів. При цьому ринкова вартість акцій банків невисока в порівнянні з нефінансовими або іншими фінансовими компаніями, що перешкоджає мобілізовувати капітал на фінансових ринках, оскільки це загрожує сильним розмиванням активів поточних акціонерів за низьких оцінок.

Розрахунки [17] демонструють, що в результаті впровадження від'ємних відсоткових ставок у 2014 р. та інших інструментів нетрадиційної політики в кінці 2019 р. забезпечено зростання реального ВВП на 2,5–3%. загалом, можна зробити висновок, що NIRP разом із політикою прогнозування відсоткових ставок в межах попереднього керівництва сприяло зростанню ВВП в результаті зростання кредитів корпоративним підприємствам і домогосподарствам, а отже, було цілком виправданим. Проте є й побічні ефекти щодо фінансової стабільності, оскільки банки при низьких ставках мають меншу чисту маржу, що спонукає до більшого ризику. Також від'ємні ставки потенційно можуть бути і стримуючими, коли змушуватимуть банки скоротити операції кредитування та/або підвищити ставки кредитування.

Монетарна політика Данії орієнтована на валютну прив'язку – ЦБ країни проводить монетарну політику з фіксованим обмінним курсом датської крони до євро. Відповідно, метою ЦБ Данії є збереження стабільності обмінного курсу. Данія є частиною Європейського механізму обмінних курсів (ERM II) з 1999 р., і ЦБ зберігає вузьку прив'язку на рівні +/-2,25%, незважаючи на те, що відповідно до ERM II коливання можливі до +/–15%, прагнучи утримувати курс крони згідно з основним паритетом на рівні 7,4604 крони за євро. Відповідно до ЦБ Данії

коригує відсоткові ставки та проводить валютні інтервенції, здійснюючи коригування ставок відповідно до динаміки відсоткових ставок ЄЦБ для того, щоб не було великого спреду між ними [12].

У 2012 р. у зв'язку з побоюваннями щодо посилення проблем в Єврозоні інвестори почали швидко змінювати свою стратегію, купуючи активи країн, які не є членами Єврозони, що призвело до значного притоку капіталу в країну. Це потребувало значного викупу іноземної валюти для коригування курсу датської крони, яка у 2011 р. значно зміцнилася. ЦБ Данії, щоб утримати обмінний курс, провів значну кількість валютних інтервенцій, але це не допомагало. Після тривалого періоду інтервенцій на валютному ринку, щоб зупинити різке зміцнення датської крони, Національний банк вирішив ввести від'ємні відсоткові ставки. І у червні 2012 р. була введена ставка за банківськими депозитами в ЦБ -0,2%річних. Національний банк Данії запропонував два депозитних механізми для банків:1) поточний рахунок, на який банки можуть розміщувати тільки обмежену суму грошей, і які використовуються для розрахунків за платежами; 2) депозитні сертифікати, термін погашення яких становить 7 днів.

Цікаво, що в розпал світової фінансової кризи після краху Lehman Brothers у вересні 2008 р. Національному банку Данії довелося підвищити свою відсоткову ставку, щоб захистити курс датської крони. Однак напрям тиску на обмінний курс швидко змінився, і через кілька місяців приплив капіталу в Данію збільшився, і, як результат, курс монетарної політики змінився. Відсоткова ставка за депозитами була від'ємною на рівні -0,2% з червня 2012 р. до 2013 р., потім вона булу дещо підвищена до -0,1% на початку 2014 р. (див. рис. 1). Подальше зниження у 2014р. до -0,75% було зумовлене зниженням відсоткової ставки ЄЦБ для своєї депозитної лінії. Але водночас Національний банк Данії зберіг нульову відсоткову ставку за поточним рахунком банків й збільшив ліміт банків на зберігання ліквідності з 23,14 млрд датських крон до 69,70 млрд [12]. Це було зроблено для того, щоб банки не втрачали стимул розміщувати ліквідність в ЦБ для управління щоденними коливаннями ліквідності, і для зниження тиску на банки.

Основним ефектом зниження депозитної ставки нижче нуля стало зниження курсу, яке незабаром досягло центрального паритету. Отже, введення від'ємних відсоткових ставок у Данії можна вважати успішною мірою для встановлення стабільності валютного курсу та відновлення центрального паритету, що спостерігається після 2014 р. Сьогодні ставка за депозитними сертифікатами є ключовою для грошового ринку Данії, і на початку 2020 р. вона становила-0,6%, підвищившись на 0,15% з -0,75.

Jyske Bank – один із найбільших банків країни, що першим у світі у 2019 р. запропонував іпотечні кредити з фіксованою ставкою 0,5% річних на 10 років. Банк залучає депозити до 7,5 млн датських крон (1,1 млн дол. США) під нульову ставку, а якщо розмір депозиту вище, то на суму понад 7,5 млн крон ставка буде від'ємною і визначається індивідуально до мінімально можливої -0,6%. Враховуючи, що Jyske Bank може розмістити вільні кошти на депозиті в ЦБ під -0,65% річних, від'ємний відсоток по іпотечних кредитах все ж таки є більш привабливим. Інший банк «Nordea» надає безвідсоткову іпотеку до 20 років та іпотечні кредити під 0,5% на 30 років. Насправді витрати за такими кредитами будуть дещо більші, оскільки клієнтам доведеться додатково покрити деякі обов'язкові збори, а також юридичні витрати з укладання угоди.

Наступним банком, що ввів NIRP після ЄЦБ, був центральний банк Швейцарії (SNB), який у грудні 2014 р. оголосив про своє рішення застосувати від'ємні ставки для власників рахунків у ЦБ. Ставки почали діяти з 2015 р. Обґрунтуванням такої політики став обмінний курс франка, який необхідно було послабити щодо інших валют, зокрема до євро. В цьому ж році ЦБ Швейцарії відмовився від прив'язки франка до євро.

Оскільки швейцарський франк регулярно використовується як «валюта-притулок», особливо в період кризи, ЦБ був змушений знизити ставки нижче нуля та викуповувати іноземну валюту. Підвищила попит на швейцарський франк і пандемія COVID-19. Знижуючи ключову відсоткову ставку до -0,75%, SNB робив це, щоб уникнути подальшого підвищення курсу швейцарського франка, зробити його менш привабливим для інвесторів, стабілізувати ціновий баланс, а також для підтримки експортерів, на яких орієнтована економіка країни.

Нині SNB зберігає свою ставку рефінансування і ставку за кореспондентськими рахунками на рівні -0,75% через те, що франк усе ще залишається високо оціненою валютою, а темпи економічного зростання незадовільні. Правління ЦБ в червні 2020 р. знизило прогноз по інфляції через значно більш слабкі перспективи зростання (ВВП країни у 2020 р. знизиться на 5,5–6% до 2019 р.) і більш низькі ціни на нафту, ніж очікувалося. У 2020 р. за оцінками ЦБ рівень інфляції залишиться на рівні -0,7%, у 2021 р. – -0,2%, і лише у 2022 р. повернеться до позитивного значення – +0,2%. Стійке відновлення економіки почнеться у 2021 р., а поки споживання та інвестиції залишаться помірними [14]. Отже, можна припустити, що

ставки ЦБ Швейцарії все ще будуть залишатися від'ємними, і не виключено, що вони ще будуть зниженні, враховуючи баланс ЦБ, хоча це може призвести до викривлення національної економіки, погіршення настроїв вкладників і ще більше знизить прибуток комерційних банків. SNB має найбільший у світі баланс, його акції обертаються на фондовій біржі, основна частка його інвестицій вкладена не в державні цінні папери, як це характерно для інших ЦБ, а в корпоративні акції.

Загалом Швейцарський національний банк вважає, що NIRP себе виправдала, хоча і визнає, що вона має негативні наслідки. Після рекордно прибуткового 2018 р. для SNB (50 млрд дол. США), з початку цього року спостерігають значні збитки (1 квартал 2020 р. – 39 млрд дол.) як результат волатильності, що сформувалась у результаті довготривалої нетрадиційної монетарної політики. Втрати SNB в основному пов'язані зі зниженням вартості активів в іноземній валюті, проте додаткові доходи забезпечили інвестиції у золото та активи у швейцарських франках.

Слідом за SNB багато комерційних банків країни почали нараховувати від'ємні відсотки клієнтам на залишки за рахунками клієнтів. Першим застосував від'ємні відсотки банк Lombard Odier. UBS у серпні 2019 р. оголосив, що віднині буде знімати з великих вкладників по 0,6% на рік. Таким чином, застосовуючи від'ємні ставки на залишки по рахунках, приватні банки заохочують своїх клієнтів переводити кошти у послуги з управління активами. Отже, великі банки Швейцарії заробляють, вкладаючи кошти від імені заможних клієнтів у активи. Таким же чином у 2019 р. вирішив діяти і датський Jyske Bank, заявивши, що з 1 грудня вводить від'ємну ставку -0,75% для корпоративних депозитів і приватних клієнтів, які вносять більше 750 тис. датських крон (111,1 тис. дол. США) [15].

Від'ємну відсоткову ставку ввів і ЦБ Швеції Ріксбанк. Ставка РЕПО є основною ставкою ЦБ Швеції, за якою комерційні банки можуть розміщувати або позичати кошти у ЦБ протягом 7 днів. Від'ємні ставки у Швеції були частиною пакету заходів щодо збереження довіри до мети ЦБ з досягнення інфляції у 2%. Протягом декількох років інфляція залишалася низькою, що призвело до різкого зниження інфляційних очікувань в кінці 2014 р., коли очікування на наступні 2 роки досягли 1,2%, що значно нижче цільового показника. А до кінця 2014 р. реальний рівень інфляції склав 0,5%, що було пов'язано з кризою євро і послабленням економіки Єврозони. На ці несприятливі умови Ріксбанк відреагував одночасним прийняттям від'ємних ставок, купівлею облігацій і попередніми вказівками, щоб підвищити інфляцію та запобігти подальшому зниженню інфляційних очікувань [15; 18]. ЦБ знижував ставку РЕПО у кілька етапів. З лютого 2015 р. ставка була знижена до -0,1%, а у 2016 р. – до -0,5%, і цей рівень зберігався до кінця 2019 р. З січня 2020 р. ставка РЕПО Банку Швеції становить 0% (див рис. 1).

Внутрішня інфляція у Швеції зросла після запровадження від'ємних ставок і досягла цільового показника інфляції у 2% до 2018 р. Отже, політика від'ємних ставок була успішною. До цього від'ємні ставки по депозитах банків в Національному банку Швеції були введені на період 2009–2010 рр., але обсяги були незначними й не мали впливу на фінансовий ринок [19].

Активно використовує нетрадиційні монетарні інструменти Банк Японії, який сьогодні все ще активно намагається підвищити споживчі ціни, які знижувалися більшу частину останніх 20 років. Зниження цін завдає шкоди корпоративним доходам, утримуючи компанії від підвищення зарплати або витрат на нові проекти. У зв'язку з цим у 2016 р. ЦБ Японії розширив свої заходи нетрадиційної монетарної політики і у січні оголосив про введення від'ємної ставки -0,1% щодо резервних депозитів фінансових установ, які перебували в ЦБ, а у вересні 2016 р. запустив нову програму кількісного і якісного пом'якшення з контролем кривої прибутковості. Відповідно до останньої програми ЦБ контролює як короткострокові, так і довгострокові відсоткові ставки. Банком Японії зберігається короткострокова ставка на рівні -0,1%, і він продовжує викуповувати активи з метою збереження 10-річної прибутковості державних цінних паперів біля нульового рівня.

Банк Японії застосовує багаторівневу систему відсоткових ставок, відповідно до якої він стягує -0,1% тільки з невеликої частини надлишкових резервів, що розміщуються фінансовими установами в ЦБ. До решти резервів застосовується відсоткова ставка нуль або +0,1% [16]. Ця система прийнята для зниження тиску на фінансові установи. Сьогодні Банк Японії все ще зберігає встановлені у 2016 р. показники. Поряд з цим у квартальному прогнозному звіті ЦБ заявив, що економіка країни, ймовірно, буде поступово поліпшуватися з другої половини 2020 р., причому очікується, що темпи будуть лише помірними в результаті впливу пандемії COVID-19. Втім перспективи ділової активності й цін вкрай невизначені і залежать від наслідків пандемії, масштабів їх впливу на внутрішню і глобальну економіку.

Під час прийняття від'ємної відсоткової ставки Банк Японії керувався метою подальшого пом'якшення монетарної політики для

забезпечення впливу на довгострокові інфляційні очікування. Також впровадження NIRP, як й інших інструментів, супроводжувалося застосуванням попереднього керівництва. ЦБ через засоби інформаційно-комунікаційних технологій сповіщає ринок про свої наміри застосовувати дану політику та розміщує технічний опис роботи з від'ємними ставками на своєму веб-сайті. Таким чином, фінансовий сектор був проінформований безпосередньо. Мета полягала в тому, щоб учасники фінансового ринку переконалися, що їхні IT-системи і бізнес-процедури здатні впоратися зі введенням від'ємних відсоткових ставок.

Honda і Inoue [11] дослідили вплив NIRP Банку Японії у 2016 р. і виявили, що вони стимулювали приватні іпотечні інвестиції, зниження відсоткових ставок за облігаціями і необхідної норми прибутку японських акцій і, імовірно, зупинили зростання вартості національної валюти, підтримали зростання ділової активності. Водночас існують дослідження [20], які демонструють, що політика від'ємних відсоткових ставок у Японії зменшила обсяг кредитування, пов'язаного з інноваціями. Також менш фінансово стабільні банки збільшували кредитування ризикових фірм, фірм із високим ризиком банкрутства. Крім того, нефінансові компанії, що залучали кредити у банків, які були більш схильних до від'ємних відсоткових ставок, змінювали корпоративну політику та зменшували капіталовкладення. Отже, від'ємні відсоткові ставки впливають на економіку через розподіл кредитів.

Висновки. Найбільш характерною особливістю нетрадиційної монетарної політики стало застосування деякими ЦБ розвинених країн політики від'ємних відсоткових ставок, що є безпрецедентним і раніше взагалі не сприймалося як можлива реальність. NIRP особливо поширена в європейських країнах, а також її застосовує і Банк Японії, в архітектурі фінансових систем яких домінує саме банківський сектор [21].

ЄЦБ і Банк Японії застосували від'ємні ставки в напрямі розширення своїх нетрадиційних заходів монетарної політики, а ЦБ Данії, Швеції, Швейцарії для подолання наслідків кризи Єврозони. Застосовуючи цей інструмент ЦБ керувалися різними цілями. Від'ємні відсоткові ставки в Данії та Швейцарії були спрямовані на коригування обмінного курсу, стримування спекулятивних операцій, а в Єврозоні, Швеції, Японії – на боротьбу з дефляцією. Отже, від'ємні ставки відіграють важливу роль у сприянні змін ставок грошового ринку з метою стимулювання інфляції та економічного зростання, є одним із основних інструментів підтримки стабільності обмінного курсу. Основним каналом NIRP є грошовий ринок, який стимулює реальну економіку за рахунок збільшення кредитування економічних агентів. Хоча при деяких обставинах, особливо в довгостроковій перспективі, низькі відсоткові ставки можуть викликати «обернений ефект» – звуження кредитування і занижені інфляційні очікування.

Від'ємні відсоткові ставки мають знижувальний тиск на всю криву прибутковості й звужують маржу, яку фінансові установи заробляють на кредитуванні. Це може негативно позначитися на прибутковості і стійкості фінансових установ, якщо будуть діяти наднизькі ставки в довгостроковому періоді. Отже, щоб політика була ефективною, необхідно забезпечити правильну передачу її імпульсів, зокрема шляхом чіткого і зрозумілого спілкування між контрагентами фінансового ринку щодо їх підготовки до політики, пов'язаної з від'ємними ставками, та правильним розумінням й інтерпретацією дій ЦБ. Практика демонструє, що відбувається розширення кредитування, зокрема, в результаті того, що депонування надмірної ліквідності в ЦБ є ще більш витратним. Крім того, банки не зацікавлені в перекладанні витрат на клієнтів, тому орієнтовані на отримання додаткового доходу від зростання посередництва,зниження витрат на резервування в результаті зростання кредитоспроможності позичальників. Втім іноді від'ємні ставки потенційно можуть бути стримуючими, оскільки можуть змушувати банки скоротити кредитування та/або підвищити ставки.

Слід розуміти, що передача монетарної політики за від'ємних відсотків може бути послаблена, якщо інвестори або банки будуть накопичувати кошти замість того, щоб перебалансовувати свої портфелі в бік більш довгострокових або більш ризикованих активів. Окрім цього, вкладники можуть переорієнтуватися на накопичення готівки, послуги небанківських фінансових установ, а також привести до зростання тіньових операцій.

Важливо відзначити й те, що NIRP впливає не лише на інфляцію, ВВП, а й на рівні макроекономіки – на валютний курс, приток інвестицій, експорт, імпортні витрати, розповсюдження суверенного боргу на приватний сектор; на рівні фінансового сектору – на його ринкову структуру щодо зростання небанківських фінансових установ і тіньових банківських послуг, на зростання боргових ринків і відповідних ризиків фінансової стабільності, на чисту маржу банківських установ та ризики їх діяльності, на накопичення або викривлення ліквідності на короткострокових ринках, а також викривлення цін на активи та появу «бульбашок» на ринку нерухомості; на мікрорівні – на

структуру і вартість капіталу господарюючих суб'єктів, рівень їх кредитоспроможності, зниження якості корпоративних угод, підтримку «фірм-зомбі», що знижує середню продуктивність, кредитування інновацій і нововведень, капіталовкладення, потенціал зростання більш продуктивних і стійких підприємств тощо.

Для посилення ефективності NIRP та зниження потенційних ризиків у системі нетрадиційного монетарного регулювання, як правило, разом з від'ємними відсотковими ставками ЦБ застосовують й інші інструменти: ЄЦБ – попереднє (пряме) керівництво, кількісне пом'якшення, Швейцарія – валютну інтервенцію, Японія – попереднє керівництво, кредитне та кількісне пом'якшення, тощо. Це є цілком виправданим. Крім того, для вирішення конкретних завдань з метою підтримки трансмісії монетарної політики доцільно застосовувати мікропруденційне та макропруденційне регулювання з тим, щоб посилити ефективність NIRP і монетарної політики загалом.

Список використаних джерел:

1. Якубовький С.О. Алексеєвська Г.С. Вплив нетрадиційних методів монетарної політики на фінансові ринки: теоретичний аспект. *Вісник Одеського національного університету. Серія : Економіка.* 2017. Т. 22, вип. 12. С. 24–27.
2. Якубовський С., Алексеєвська Г. Нетрадиційні методи монетарної політики: теоретичні аспекти та практика застосування в ЄС та США. *Ринкова економіка: сучасна теорія і практика управління*. 2017. Т. 16, вип. 3. С. 32–40.
3. Lomachynska I. Modernization of structure of financial systems with the development of FinTech. *Scientific approaches to modernization of economic system : development trends.* Lviv-Toruń : LihaPres. 2020. P. 363–382.
4. Бичкова Н.В., Ломачинська І.А., Мумладзе А. О. Роль банківської системи у фінансіалізації економічного розвитку України. *Вісник Одеського національного університету. Економіка*. 2015. Том 20, вип. 6. С. 202–206.
5. Горняк О.В., Ломачинська І.А., Мумладзе А.О. Кредитне та кількісне помякшення в системі монетарного регулювання в умовах глобальної нестабільності : досвід розвинених країн. Економічний простір. 2020. № 156.
6. Maslennikov E., Lomachynska I., Bychkova N. Ensuring Stability of Ukrainian Banking System in Context of institutional transformation. *Scientific bulletin of Polissia*. 2017. No. 4(12). P. 62–70.
7. Altavilla C., Andreeva D.C., Boucinha M., Holton S. *Monetary policy*, *credit institutions* and the *bank lending channel* in the *euro area*. *ECB Occasional Paper Series.* May 2019. No 222. 47 p.
8. Altavilla C., Burlon L., Giannetti M., Holton S. Isthere a zero lower bound? The effects of negative policy rates on banks and firms. *ECB Working Paper Series*. June 2019. No 2289. 55 p.
9. Klein M. Implications of negative interest rates for the net interest margin and lending of euro area banks. *BIS Working Papers.* 2020. No 848. 37 p.
10. Carbo-Valverde S., Cuadros-Solas P. J., Rodriguez-Fernandez F. Intermediation Below Zero: Effects of Negative Interest Rates on Banks' Performance and Lending. FUNCAS. 19 Dec 2019. 61 p.
11. Honda Y., Inoue H. The effectiveness of the negative interest rate policy in Japan: An early assessment. *Journal of the Japanese and International Economies* June 2019. No 52. P. 142–153.
12. Denmark's national bank. URL: https://www.nationalbanken.dk/da
13. European Central Bank. URL: https://www.ecb.europa.eu/home/html/index.en.html
14. Swiss National Bank. URL: https://www.snb.ch/en/
15. Sveriges Riksbank. URL: https://www.riksbank.se/
16. Bank of Japan. URL: https://www.boj.or.jp/en/index.htm/
17. Boucinha M., Burlon L. Negative rates and the transmission of monetary policy. *ECB Economic Bulletin*. 13 May 2020. Iss. 3. URL: https://www.ecb.europa.eu/pub/economic-bulletin/articles/2020/html/ecb.ebart202003_02~4768be84e7.en.html#toc2
18. Jobst A., Lin H. Negative Interest Rate Policy (NIRP): Implications for Monetary Transmission and Bank Profitability in the Euro Area. *IMF Working Paper*. WP/16/172, 2016. 48 p.
19. Anders J., Risbjerg L. Economics Negative Interest Rates. *Monetary Review*. 2012. Part 1. P. 59–72.
20. Inoue, H., K. Nakashima and K. Takahashi. Credit Allocation and Real Effects of Negative Interest Rates: Micro-Evidence from Japan, mimeo. 2019.
21. Ломачинська І.А. Архітектура фінансової системи України : теоретичні основи оптимізації в сучасних умовах. *Вісник соціально-економічних досліджень.* 2011. № 41(2). С. 244–249.

References:

1. Yakubovskiy S. Alekseievska H., (2017) Vplyv netradytsiinyh metodiv monetarnoi polityky na finansovi rynky: teoretychnyi aspekt [The influence of monetary policy unconventional methods on financial markets: a theoretical aspect]. *Odesa National University Herald. Economy*, vol. 22, iss. 12, pp. 24–27.

2. Yakubovskiy S., Alekseievska H. (2017). Netradytsiyni metody monetarnoyi polityky: teoretychni aspekty ta praktyka zastosuvannya v EU ta USA [Non-traditional monetary policy methods: theoretical aspects and application practice in the EU andt he USA]. *Market Economy*: *Modern Management Theory and Practice*, vol. 16, iss. 3, pp. 32–40.
3. Lomachynska I. (2020). Modernization of structure of financial systems with the development of FinTech. *Scientific approaches to modernization of economic system: development trends.* Lviv-Toruń: LihaPres, pp. 363–382.
4. Bychkova N., Lomachynska I., Mumladze A. (2015). Rol bankivskoi systemy u finansializatsii ekonomichnoho rozvytku Ukrainy [Role of the Banking System in Financialization Economic Development of Ukraine]. *Odesa National University Herald. Economy*, vol. 20, iss. 6, pp. 202–206.
5. Gornyak O., Lomachynska I., Mumladze A. (2020). Kredy`tne ta kil`kisne pomyakshennya v sy`stemi monetarnogo regulyuvannya v umovax global`noyi nestabil`nosti: dosvid rozvy`neny`x krayin [Credit and quantitative easing in the monetary regulation system in the conditions of global instability : the developed countries' experience]. *Economic scope*, no. 156.
6. Maslennikov E. I., Lomachynska I. A., Bychkova N. V. (2017). Ensuring Stability of Ukrainian Banking System in Context of institutional transformation. *Scientific bulletin of Polissia,* no. 4 (12), pp. 62–70.
7. Altavilla C., Andreeva D. C., Boucinha M., Holton S. (2019). *Monetary policy*, *credit institutions* and the *bank lending channel* in the *euro area*. *ECB Occasional Paper Series,* no. 222, *47 p.*
8. Altavilla C., Burlon L., Giannetti M., Holton S. (2019). Isthere a zero lower bound? The effects of negative policy rates on banks and firms. *ECB Working Paper Series*, no. 2289, 55 p.
9. Klein M. (2020). Implications of negative interest rates for the net interest margin and lending of euro area banks. *BIS Working Papers,* no. 848, 37 p.
10. Carbo-Valverde S., Cuadros-Solas P. J., Rodriguez-Fernandez F. (2019). Intermediation Below Zero: Effects of Negative Interest Rates on Banks' Performance and Lending. FUNCAS, 61 p.
11. Honda Y., Inoue H. (2019). The effectiveness of the negative interest rate policy in Japan: An early assessment. *Journal of the Japanese and International Economies,* no. 52, pp. 142–153.
12. Denmark's national bank. Available at: https://www.nationalbanken.dk/da
13. European Central Bank. Available at: https://www.ecb.europa.eu/home/html/index.en.html
14. Swiss National Bank. Available at: https://www.snb.ch/en/
15. Sveriges Riksbank. Available at: https://www.riksbank.se/
16. Bank of Japan. Available at: https://www.boj.or.jp/en/index.htm/
17. Boucinha M., Burlon L. (2020). Negative rates and the transmission of monetary policy. *ECB Economic Bulletin*, iss. 3. Available at: https://www.ecb.europa.eu/pub/economic-bulletin/articles/2020/html/ecb.ebart202003_02~4768be84e7.en.html#toc2
18. Jobst A., Lin H. (2016). Negative Interest Rate Policy (NIRP): Implications for Monetary Transmission and Bank Profitability in the Euro Area. *IMF Working Paper*, WP/16/172, 48 p.
19. Anders J., Risbjerg L. (2012). Economics Negative Interest Rates. *Monetary Review,* part 1, pp. 59–72.
20. Inoue, H., K. Nakashima and K. Takahashi (2019). Credit Allocation and Real Effects of Negative Interest Rates: Micro-Evidence from Japan, mimeo.
21. Lomachynska I. A. (2011). Arkhitektura finansovoyi systemy Ukrayiny: teoretychni osnovy optymizatsiyi v suchasnykh umovakh [Architecture of the financial system of Ukraine: theoretical foundations of optimization in modern conditions]. *Bulletin of socio-economic research*, 41(2), pp. 244–249.

УДК 330.31:330.8

DOI: https://doi.org/10.32782/2520-2200/2020-4-2

Смєсова В.Л.
доктор економічних наук, доцент,
доцент кафедри підприємництва,
організації виробництва та теоретичної і прикладної економіки
Державного вищого навчального закладу
«Український державний хіміко-технологічний університет»

Smiesova Viktoriia
Ukrainian State University of Chemical Technology

РОЗВИТОК СИСТЕМИ ВІДТВОРЕННЯ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН: ЕВОЛЮЦІЯ ЕКОНОМІЧНИХ ПОГЛЯДІВ

DEVELOPMENT OF THE SYSTEM OF REPRODUCTION OF ECONOMIC RELATIONS: EVOLUTION OF ECONOMIC VIEWS

У статті проведено аналіз еволюції економічних поглядів щодо розвитку системи відтворення економічних відносин, виявлено методологічні підходи, які характеризують цей процес та утворюють наукову платформу для аналізу певних сторін цієї проблематики. Обґрунтовано необхідність формування методологічного конструкту для дослідження характеру і механізмів розвитку системи відтворення економічних відносин, який би враховував її складність, багатомірність і різносторонність. Виявлено, що рушійною силою змін цієї системи є подолання протиріч між рівнем розвитку продуктивних сил та економічних відносин, протиріч між економічними інтересами, протиріч між внутрішнім станом і зовнішнім середовищем системи. Основними чинниками, які зумовлюють її розвиток, можуть бути кількісно-якісні зміни ресурсної і науково-технологічної бази, ефективне інституційне середовище, економічна політика держави, спрямована на його підтримання.

Ключові слова: відтворення, економічні відносини, економічні інтереси.

В статье проведен анализ эволюции экономических взглядов в сфере развития системы воспроизводства экономических отношений, выявлены методологические подходы, характеризующие этот процесс и образующие научную платформу для анализа определенных сторон данной проблематики. Обоснована необходимость формирования методологического конструкта для исследования характера и механизмов развития системы воспроизводства экономических отношений, который бы учитывал ее сложность, многомерность и разносторонность. Выявлено, что движущей силой изменений этой системы является преодоление противоречий между уровнем развития производительных сил и экономических отношений, противоречий между экономическими интересами, противоречий между внутренним состоянием и внешней средой системы. Основными факторами ее развития могут быть количественно-качественные изменения ресурсной и научно-технологической базы, эффективная институциональная среда, политика государства, направленная на его поддержание.

Ключевые слова: воспроизводство, экономические отношения, экономические интересы.

Internal and external changes in society, more efficient use of available economic resources, creation of new types of resources, forms and methods of interaction of subjects, advances in science, engineering and technology, changes in the economic and institutional environment determine the development of economic interests and economic relations, which leads to reproduction the latter already under new conditions. Therefore, the study of the reproduction of economic relations as a dynamic system, the manifestation of which is the reproduction of the interaction of economic interests, which develops on the basis of quantitative and qualitative changes in its components, as well as internal and external factors that create the basis for the reproduction of economic relations in a qualitatively new state, is relevant. The aim of the article is to generalize theories and economic views in the development of the system of reproduction of economic relations, to identify the main factors of its changes in dynamics. The article analyzes the theory of development of the system of reproduction of economic relations, identifies methodological approaches that characterize this process and form a scientific platform for the analysis of certain aspects of this problem. The necessity of forming a single methodological construct for studying the nature and mechanisms of development of the system of reproduction of

economic relations, which would take into account its complexity, multidimensionality and versatility, is substantiated. It is revealed that the driving force behind changes in this system is overcoming the contradictions between the level of development of productive forces and economic relations, the contradictions between economic interests, the contradictions between property relations and economic relations in general with institutions that regulate the interests of subjects. The main factors of its development are quantitative and qualitative changes in the resource and scientific-technological base, an effective institutional environment, government policy aimed at maintaining it.

Key words: reproduction, economic relations, economic interests.

Постановка проблеми. Сучасний стан розвитку економіки України супроводжується трансформаціями у всіх сферах економічного життя та суперечностями в економічній системі, що не створює засад для сталого економічного розвитку у суспільстві. Одночасно це накладає відбиток на відтворення економічних відносин та інтереси економічних суб'єктів. Внутрішні та зовнішні зміни у суспільстві, більш ефективне використання наявних і поява нових видів ресурсів, форм і методів взаємодії суб'єктів, досягнення в сфері науки, техніки і технології, зміни в економічному та інституційному середовищі зумовлюють розвиток економічних інтересів та економічних відносин, що приводить до відтворення останніх вже за нових умов. Тому актуальності набуває дослідження відтворення економічних відносин як динамічної системи, формою прояву якої є відновлення взаємодії економічних інтересів, яка розвивається на основі кількісно-якісних змін її основних складників, а також внутрішніх та зовнішніх чинників, які створюють засади для відтворення економічних відносин у якісно новому стані.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сучасні дослідження цієї проблематики вченими-економістами досить широкі, однак сконцентровані на певних аспектах або окремих сторонах її аналізу. Результати цих досліджень представлені здобутками Т. Артьомової, А. Гальчинського, В. Гейця, А. Гриценка, А. Філіпенко, Л. Шинкарук та інших учених, наукові пошуки яких були пов'язані зі: 1) встановленням суті понять, які ототожнюються або пов'язані з тими чи іншими економічними змінами та розвитком, його результатами; 2) аналізом змін у відносинах власності унаслідок розвитку продуктивних сил та розв'язання економічних протиріч, дослідженням відтворення як об'єктивного процесу, упорядкованість якого визначається певними внутрішніми і зовнішніми механізмами; 3) обґрунтуванням ролі інтересу як рушійної сили економічного розвитку, виявленням протиріч інтересів та шляхів їх узгодження як основи суспільного розвитку [1–3] тощо.

Водночас вказані дослідження були сконцентровані на певних аспектах або окремих сторонах цієї проблеми і не передбачали проведення її комплексного аналізу. Тому, на наш погляд, першим кроком на цьому шляху є проведення аналізу еволюції поглядів науковців у цій сфері дослідження, що дасть змогу у подальшому систематизувати й розвинути отримані ними знання.

Метою статті є узагальнення теорій та економічних поглядів в сфері розвитку системи відтворення економічних відносин, виявлення основних чинників її змін у динаміці.

Виклад основного матеріалу дослідження. Дослідження еволюції системи поглядів дає змогу порівняти наукові уявлення, які склалися і затвердилися у суспільстві, з поглядами, які сформувалися на тлі змін, що відбулися у системі відтворення економічних відносин унаслідок її розвитку, а також розвитку зовнішнього середовища, в якому ці відносини відбуваються. Зачатки аналізу відтворення вже знаходимо у працях фізіократів. Так, у Ф. Кене бачимо статичну картину відтворення та його змін. Вчений представив відносини між людьми щодо створення чистого продукту як цілісну конструкцію, засновану на взаємодії між ними і постійному стійкому відновленні кругообігу доходів і витрат [4]. Підтримання відтворення забезпечується законами природи, для яких є характерною стійкість, незмінність, повторюваність. Саме вони задають цьому процесу порядок і зумовлюють статичність його моделі. Але, з іншого боку, конструкцію відтворення підтримують системність і цілісність зв'язків між людьми. Виявляємо, що зміни, які відбуваються в процесі відтворення, у розумінні Ф. Кене носять переважно кількісний характер, однак їх метою є покращення умов для взаємодії людей. Так, на основі створення і реалізації «чистого продукту» формуються передумови для змін пропорцій доходів і витрат, а також для відтворення в майбутні періоди [4, с. 280].

Класична школа політекономії також виходить із статичного підходу до розвитку, розглядаючи природний і соціальний порядок як вбудований механізм отримання матеріального добробуту, забезпечення «прогресу», організації і погодження «життя» суспільства. Вказані компоненти і вкладаються класиками в

основу розвитку. Згідно з концепцією А. Сміта, основними причинами «прогресу» та розвитку є «природна свобода», розподіл праці, конкуренція на ринку. Тому «стійкий порядок», який підтримується на їх основі, є основою економічних взаємодій і відносин між людьми, підґрунтям задоволення поточних потреб та отримання «прибутку у майбутньому» [5, с. 102], а також розвитку. Одночасно вчений дотримується позиції, що рушійною силою, яка сприяє врівноваженню «вигід і невигід» у відносинах обміну, спрямовує людину до «багатства нації» і добробуту всього суспільства, підтримує «досконалу свободу», є інтерес [5, с. 102]. Тому інтерес визнається тією «прихованою життєвою енергією», яка в поєднанні з конкуренцією, поділом праці, економічною свободою сприяє упорядкованості, самоорганізації та розвитку промислового виробництва.

Послідовник ідей вченого Д. Рікардо також дотримувався статичного підходу в питаннях розвитку. Однак учений зосереджується на характеристиці дії сил природи та виявленні «законів, які керують розподілом доходів між класами суспільства». Відповідно, звертаючись до питання розвитку, акцент робиться вже не на взаємодіях, які забезпечують створення «багатства нації», а на його розподілі між людьми. Виходячи з висновків ученого, досягнення «застою, занепаду» або навпаки – «прогресуючого суспільства» і розвитку – напряму залежить від розподільних відносин. Тому тільки справедливий розподіл забезпечить отримання вигоди всіма класами, ліквідацію їхніх невигод, а також сприятиме розвитку відносин між людьми [6].

Аналізуючи концепцію Дж.С. Мілля, встановлюємо, що він уже застосовує одночасно статичний і динамічний підходи до змін та розвитку. З одного боку, вчений розглядає «людське суспільство, що піддається змінам», економічні умови і процеси, які призводять до «поступального розвитку», тобто до їх розвитку в динаміці [7, с. 7]. З іншого боку, допускає можливість досягнення «стаціонарного стану» (статичного, виходячи з пояснень науковця), який характеризує граничну межу нагромадження багатства та «поступального розвитку» у суспільстві, що досягається за відсутності стимулів для подальшого нагромадження капіталу [7, с. 337–339]. Прогресивні зміни можуть бути досягнуті на основі «людських зусиль», «поліпшення ділових здібностей» людей та «умов для підприємницької діяльності», удосконалення відносин між людиною і природою, «постійного збільшення безпеки», підтримки й охорони власності, розвитку факторів виробництва як основи матеріального добробуту нації [7, с. 7–13]. Одночасно вчений наголошує, що основою розвитку є не тільки взаємодії щодо створення матеріального добробуту, але і його розподілу. Так, в умовах, коли рівень матеріального багатства в економіці є низьким, природні закони повинні стати основою його зростання, а за досягнення росту багатства – основою ефективного розподілу. Тому удосконалення відносин в сфері розподілу забезпечить спрямування вигоди як в бік приватних власників, так і в бік кожної групи і класу, а отже, основою розвитку суспільства і поступу промислового виробництва.

Інший методологічний підхід виявляємо у К. Маркса, який розглядав як основи еволюції суспільства, так і механізми розвитку виробничих відносин. На позицію вченого стосовно розвитку суспільних відносин наклали відбиток ідеї Г. Гегеля, Л. Фейєрбаха, а також історичної школи, які лягли в основу його методології. Тому К. Маркс не пішов по шляху однобокого трактування розвитку як поступально-лінійного прогресу, взявши за основу не тільки вихідні принципи еволюціонізму й історизму, але і принципи діалектичного матеріалізму та відтворювальний підхід. Такий синтезований підхід дозволив визначити основою розвитку економічних відносин, а отже, і його відтворення зміну способу виробництва. Віддаючи імператив об'єктивним економічним законам, К. Маркс поставив проблему співвідношення продуктивних сил і виробничих відносин, вирішення якої і є основоположним шляхом для змін останніх: «перетворення умов виробництва», – зазначає вчений, – «зумовлюється розвитком продуктивних сил при капіталістичному виробництві і тим способом, яким відбувається цей розвиток» [8, с. 290]. Але у разі значного відставання виробничих відносин та відносин власності як їх основи від розвитку продуктивних сил зазначене протиріччя розв'язується вже не еволюційним, а революційним шляхом: «в надрах старого суспільства» розгортається боротьба за «нові більш високі виробничі відносини», що має характер «соціальної революції» [9, с. 6–8].

Отже, в поглядах Маркса на фоні превалювання лінійної моделі еволюції суспільства та виробничих відносин наявні також елементи їх кардинальних змін, причому революційним шляхом – на основі подолання протиріччя між рівнем розвитку продуктивних сил та виробничих відносин, протиріч інтересів класів, формування нового способу виробництва, затвердження нових технологій і засобів виробництва. З іншого боку, ядром економічних відносин є відносини власності, які є відносно статичними, і саме вони, утворюючи базис суспільства, через привласнення-відчуження створюють ту

внутрішню структуру, яка задає порядок всій системі економічних відносин. Тому у підході К. Маркса знаходимо основні постулати до розуміння того, як відбуваються зміни, а отже, і розвиток у процесі відтворення економічних відносин, а також на основі чого цей процес упорядковується. Спосіб виробництва характеризує історично сформований і затверджений механізм привласнення-відчуження, який забезпечує безперебійність життєдіяльності і функціонування всієї економічної системи, що підкоряється об'єктивним економічним законам і складає основу відтворення економічних відносин [8]. Основною формою прояву останнього є взаємодія інтересів. Тому на основі розв'язання протиріччя між рівнем розвитку продуктивних сил та виробничими відносинами погоджуються також протиріччя інтересів і відбувається перехід до якісно нового способу виробництва, затверджуються нові співвідношення (кількісні й якісні) між продуктивними силами і виробничими відносинами. Отже, виходить, що на основі привласнення-відчуження підтримується функціонування системи відтворення економічних відносин, а на основі розвитку продуктивних сил і зміни панівного відношення власності відбуваються кількісні та якісні зміни у зазначеній системі.

Тому вказані висновки, які виходять із підходу К. Маркса, слід, на наш погляд, врахувати під час аналізу особливостей розвитку системи відтворення економічних відносин та економічних інтересів. Адже, як було обґрунтовано у попередньому аналізі, для цієї системи є характерною, з одного боку, еволюційна форма змін, яка, виходячи з основних принципів і законів діалектики, припускає поступовий кількісно-якісний рух економічних відносин та економічних інтересів, а з іншого – революційна форма, заснована на ускладненні, кардинальному переході, різких перетвореннях, яка за своїм поступом характеризується прискореними й істотними кількісно-якісними змінами у структурі, механізмах, формах реалізації економічних відносин та економічних інтересів. Одночасно підхід Маркса базується на об'єктивних закономірностях відтворення економічних відносин, внутрішніх перетвореннях у даному процесі, абстрагуючись від зовнішнього середовища, його впливу на даний процес, а також зворотного впливу, що робить модель відтворення економічних відносин в процесі їхнього розвитку закритою.

Натомість німецька історична школа, поставивши завдання побудови «стратегії економічного прориву», загострила свою увагу безпосередньо на зв'язку економічного розвитку національного господарства і зовнішніх детермінант та підійшла до вирішення цієї проблеми через аналіз впливу на нього соціальних, політичних, духовних, культурних чинників. Крім того, спроба обґрунтування впливу зовнішніх детермінант (економічних, соціальних, правових, політичних) на зміни в економічній системі простежується також в аналізі інституціоналістів. Сукупність зовнішніх умов формує інституціональне середовище, яке задає характер змін в економічній системі, спрямовує її розвиток у певному напрямі через інститути. Виходячи з висновків Т. Веблена, інститути є тим механізмом, який нівелює конфлікти індивідуальних і суспільних інтересів, спрямовуючи людину до ініціативи, науково-технічної діяльності, розроблення нових технологій, що сприяє змінам, постійному руху і розвитку господарства, реалізації власних і загально-колективних інтересів [10]. Тим самим інститути створюють певну спрямованість до розвитку господарства на основі зовнішньої регламентації поведінки суб'єктів в рамках економічних відносин.

З іншого боку, як зазначає Д. Норт, діючи на основі «правил, норм, конвенцій і способів поведінки», які «визначають структуру відносин між людьми» [11], інститути встановлюють межі для реалізації економічних взаємодій, що дає змогу не тільки розглядати систему економічних відносин як відкриту, але й виявити, як такий зовнішній вплив позначається на розвитку цих відносин. Із висновків Д. Норта виходить, що рівень розвитку інституціонального середовища, механізмів конкуренції і захисту прав власності, обрана інституціональна структура можуть приводити «до економічної ефективності або до стагнації, що відповідно може зумовлювати розвиток або занепад країн» [12, с. 14]. Так, формування ефективної інституціональної структури дозволяє підвищити конкуренцію на ринках ресурсів на основі встановлення «правил гри», долати опортунізм поведінки суб'єктів з метою максимізації ренти, знижувати трансакційні витрати, отримувати більшу вигоду, створює передумови для захисту прав власності, зумовлює «більшу передбачуваність у відносинах між людьми» [12, с. 22]. Відповідно у разі, коли інститути швидко адаптуються до економічних та інших зовнішніх змін, тобто характеризуються «адаптивною ефективністю інституційної матриці», створюється основа для розвитку відносин між людьми і одночасно розвитку всієї економічної системи [12, с. 21]. У разі формування у системі неефективних інститутів, які не є сприйнятливими до зовнішніх змін, створюється підґрунтя для її стагнації і занепаду, неефективних відносин між людьми, зниження отриманих ними вигод за одночасного збільшення «політичної

ренти». Як приклад учений наводить СРСР, неефективне інституціональне середовище, політика держави, відсутність гнучкості під час вирішення економічних проблем в якому призвели до катастрофічних наслідків та розвитку «ефекту колії». Таким чином, виходячи із результатів аналізу Д. Норта, доходимо висновку, що залежно від інституціональних змін та політики держави інституційна структура може бути спрямована або не спрямована на удосконалення старих і формування нових інститутів, бути реактивною або нереактивною до змін, що обумовлює прогресивний (регресивний) розвиток економічних відносин та відповідне сприйняття суспільством впроваджених змін.

У працях неокласиків безпосередньо не проводилися дослідження розвитку економічних відносин, на авансцені їхнього економічного аналізу – умови і важелі досягнення економічної рівноваги в цей момент часу (короткострокової і довгострокової, загальної і ринкової), кількісні пропорції її змін, а також механізми її підтримання, які досліджуються на основі статичного підходу. Раціональна поведінка суб'єктів, дії яких спрямовані на максимізацію економічної вигоди (корисності), зниження альтернативних витрат також постає статичною, зміни в економічних інтересах суб'єктів та у їхній поведінці не розглядаються. Крім того, статичність також є характерною і для моделей Дж.М. Кейнса. Одночасно в теорії Дж.Б. Кларка застосовується двомірний аналіз економіки – з погляду статики, в основі якої вчений розглядає економіку у стані рівноваги, та динаміки, в основі якої лежить розвиток, різноманітні потрясіння, прогрес, еволюція, рух, збурення економіки і суспільства, які за своєю суттю відображають їх якісні зміни [13]. Дослідження вченого були відповіддю на теорію К. Маркса, який відкидав еволюційний шлях розвитку суспільства та економічних відносин, не допускав можливості мирного погодження протиріч інтересів та наголошував на революційних перетвореннях. Чинниками змін Дж.Б. Кларк вважає «зміни у способі виробництва», зростання населення, збільшення капіталу, зміни та удосконалення форм організації виробництва, складу і характеристик потреб [13, с. 74]. Саме ці зміни зумовлюють зрушення у виробництві, розподілі, обміні, споживанні, збільшення економічної вигоди і «виграшів» агентів, соціально-економічний прогрес, підвищення рівня життя, краще оволодіння силами природи, покращення координації учасників виробничих взаємодій. Отже, на основі цих еволюційних змін відбуваються кількісні й якісні перетворення у всіх формах економічного життя. До механізмів, які можуть підтримати еволюційний розвиток, Дж.Б. Кларк відносить державне регулювання, захист прав власності, ефективний розподіл.

Динамічний підхід Дж.Б. Кларка взяв за основу свого аналізу Й.А. Шумпетер, який підкреслив динамізм капіталістичної економіки у своїй праці «Теорія економічного розвитку» [14]. Вчений дотримувався позиції, що економічна динаміка заснована саме на якісних перетвореннях. Відкидаючи можливості суспільного розвитку у статиці, Й.А. Шумпетер на основі еволюційного підходу розвиває теорію економічної динаміки, в основі якої лежать інноваційні зміни – створення нових комбінацій сировини, нових технологій і засобів праці, нового продукту, методів виробництва і способів організації виробництва, вхід на нові ринки [14]. Отже, за теорією Й.А. Шумпетера економічний розвиток є результатом внутрішніх процесів – якісних змін від впровадження «нових комбінацій» в економічну діяльність: «нове з'являється поруч зі старим, витісняє його і змінює всі відносини» [14, с. 389]. Тим самим створюються нові форми економічних взаємодій, нові способи отримання значної економічної вигоди та зниження витрат, які поступово починають використовувати інші економічні суб'єкти. Це, у свою чергу, приводить до зміни і руйнування старих форм організації економічних взаємодій, заміни застосовуваних технологій і засобів виробництва («реорганізації виробництва»), що Й.А. Шумпетер назвав процесом «творчого руйнування», до «поширення нововведень на все народне господарство», детермінує відхилення системи від попереднього рівня розвитку та її прямування до нового технологічного рівня [14, с. 385–431]. Так поступово формується новий економічний стан, на новому рівні розвитку.

Таким чином, розвиток, відповідно до висновків ученого, відбувається «не плавно, а ривками», на основі руху від одного рівноважного стану до іншого, та має циклічний характер. Пізніше в роботі «Капіталізм, соціалізм і демократія» вчений зазначає, що інновації є імпульсами до революційних змін, руху і підтримання системи капіталізму: «революції відбуваються дискретно і відокремлюються одна від одної фазами відносного спокою. Але весь процес загалом дійсно безперервний» [14]. На циклічному характері економічної динаміки наголошували й інші вчені, що найбільш явно простежується у працях Н. Кондратьєва та М. Туган-Барановського, однак саме Й.А. Шумпетеру вдалося побудувати її цілісну і чітко обґрунтовану теорію. Одночасно інноваційний підхід до економічного розвитку в подальшому розвивається в теоріях Ю. Яковця, Д. Твісса, С. Кузнеця. Еволюційний підхід до економіч-

них змін знаходимо в теорії Р. Нельсона та С. Вінтера, які обґрунтували, що зовнішні щодо суб'єктів зміни чинять вплив на зміну їхніх рутин – устояних, нормальних, потенційно можливих принципів і зразків економічної поведінки даних суб'єктів. Крім того, згідно з еволюційною теорією вчених, зовнішні зміни зумовлюють взаємодії суб'єктів, які спрямовані на пошук нових рутин, які б забезпечували реалізацію їхніх інтересів (зниження трансакційних витрат, отримання доходу) в нових умовах, однак необов'язково мають позитивні результати. Тим самим економічні зміни постають як відкрита система, однак рутини є сталими конструкціями, які не змінюються суб'єктами швидко, тому розвиток відбувається повільно.

Висновки. Таким чином, підводячи підсумки проведеного аналізу еволюції поглядів у сфері розвитку системи відтворення економічних відносин, доходимо висновку, що ця проблематика аналізується в роботах вчених у широкому значенні, із застосуванням різноманітних теоретико-методологічних підходів (від діалектики і формальної логіки – до методології інших дисциплін). Зміни в процесі відтворення економічних відносин та економічних інтересів постають одночасно як статичні і динамічні, внутрішньо або зовнішньо зумовлені (в закритій або відкритій моделі), лінійні і нелінійні, еволюційні та/або революційні. Результати змін, які зумовлюють розвиток у цьому процесі, також розглядаються неоднозначно – як кількісні, що виражаються у прирості матеріального багатства і добробуту, збільшення доходів і зниження витрат, підвищенні рівня життя і задоволення потреб, більш високому ступені реалізації економічних інтересів, а також як якісні, що приймають різні форми – більш високе соціально-економічне положення, якісно нові продуктивні сили, економічні відносини, технологічний рівень, нова якість життя, благ і потреб тощо. Різняться також способи розвитку, зв'язки і відносини, які його детермінують, в основі яких лежать виробництво, розподіл, обмін, споживання, інноваційна діяльність, реалізація підприємницьких здібностей та активність суб'єктів загалом, рутинізовані способи взаємодії. Таку ж ситуацію виявляємо, аналізуючи механізми, які, на погляд учених, детермінують розвиток, такі як свобода, конкуренція і ринок, держава, вплив різноманітних інститутів загалом, координація взаємодій самими суб'єктами. Отже, подальших наукових розвідок вимагає виявлення чіткого механізму розвитку системи відтворення економічних відносин, який би враховував здобутки науковців.

Список використаних джерел:

1. Філіпенко А. Економічний розвиток сучасної цивілізації : навч. посіб. Київ : Знання України, 2006. 316 с.
2. Гальчинський А. Економічний розвиток: методологія оновленої парадигми. *Економіка України*. 2012. № 5. С. 4–17.
3. Відтворювальна динаміка економічних систем: інститути та діяльність : монографія / за ред. Гриценка А. Київ : НАН України, 2018. 524 с.
4. Кенэ Ф., Тюрго А.Р.Ж. Физиократы. Москва : Эксмо, 2008. 1200 с.
5. Сміт А. Дослідження про природу та причини добробуту націй. Київ : Port-Roya1, 2001. 594 с.
6. Рикардо Д. Начала политической экономии. *Сочинения.* Москва : Государственное Политиздат, 1955. Т. 1. 360 с.
7. Милль Дж. Ст. Основы политической экономии с некоторыми приложениями к социальной философии. Москва : Эксмо, 2007. 1040 с.
8. Маркс К., Энгельс Ф. *Сочинения*. изд. 2. Москва : Политиздат, 1961. Т. 25. Ч. 1. 545 с.
9. Маркс К., Энгельс Ф. *Сочинения*. изд. 2. Москва : Гос. изд-во полит. лит., 1959. Т. 13. 770 с.
10. Веблен Т. Теория праздного класса / Под общ. ред. В.В. Мотылева. Москва : Прогресс, 1984. 367 с.
11. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. Москва : Фонд экономической книги "Начала", 1997. 180 с.
12. Норт Д. Понимание процесса экономических изменений. Москва : ГУВШЕ, 2010. 256 с.
13. Кларк Дж.Б. Распределение богатства. Москва : Экономика, 1992. 447 с.
14. Шумпетер Й.А. Теория экономического развития. Москва : Прогресс, 1982, препринт: Директ-медиа Паблишинг, 2008. 355 с.

References:

1. Filipenko, A. (2006) Ekonomichnyi rozvytok suchasnoi tsyvilizatsii [The economic development of modern civilization]. Kyiv : Znannia Ukrainy.
2. Halchynskyi, A. (2012) Ekonomichnyi rozvytok: metodolohiia onovlenoi paradyhmy [Economic Development: An Updated Paradigm Methodology]. *Ekonomika Ukrainy*, № 5, p. 4–17.
3. Hrytsenko, A. (2018) (Ed.) Vidtvoriuvalna dynamika ekonomichnykh system: instytuty ta diialnist [Reproduction dynamics of economic systems: institutions and activities]. Kyiv: NAN Ukrainy.

4. Kene, F., Tyurgo, A.R.Zh. (2008). Fiziokraty [Physiocrats]. M.: Eksmo.
5. Smit, A. (2001). Doslidzhennia pro pryrodu ta prychyny dobrobutu natsii [Research on the nature and causes of the welfare of nations]. Kyiv: Roht-Roua1.
6. Rikardo, D. (1955). Nachala politicheskoy ekonomii [The beginnings of political economy]. *Sochineniya*. Moskva: Gosudarstvennoe Politizdat. T. 1.
7. Mill, Dzh. St. (2007). Osnovyi politicheskoy ekonomii s nekotoryimi prilozheniyami k sotsialnoy filosofii [Fundamentals of Political Economy with Some Applications to Social Philosophy]. Moskva: Eksmo.
8. Marks, K., Engels, F. (1961). *Sochineniya* [Works]. Izd. 2. Moskva: Politizdat. T. 25. Ch. 1.
9. Marks, K., Engels, F. (1959). *Sochineniya* [Works]. Izd. 2. Moskva: Gos. izd-vo polit. lit. T. 13.
10. Veblen, T. (1984). Teoriya prazdnogo klassa [Idle class theory]. Moskva: Progress.
11. Nort, D. (1997). Institutyi, institutsionalnyie izmeneniya i funktsionirovanie ekonomiki [Institutions, institutional changes and the functioning of the economy]. Moskva: Fond ekonomicheskoy knigi "Nachala".
12. Nort, D. (2010). Ponimanie protsessa ekonomicheskih izmeneniy [Understanding the Process of Economic Change]. Moskva: GUVShE.
13. Klark, Dzh. B. (1992). Raspredelenie bogatstva [Wealth distribution]. Moskva: Ekonomika.
14. Shumpeter, Y. A. (2008). Teoriya ekonomicheskogo razvitiya [Theory of Economic Development]. Moskva: Progress, 1982, preprint: Direktmedia Pablishing.

УДК 330.340.1

DOI: https://doi.org/10.32782/2520-2200/2020-4-3

Термоса І.О.
кандидат економічних наук,
проректор з науково-педагогічної роботи
Глухівського національного педагогічного університету
імені Олександра Довженка

Termosa Iryna
Oleksandr Dovzhenko Hlukhiv National Pedagogical University

ДИФУЗІЯ ІННОВАЦІЙ В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ УКРАЇНИ

DIFFUSION OF INNOVATIONS IN THE AGRARIAN SECTOR OF UKRAINE

У статті розглянуті теоретичні аспекти дифузії інновацій в аграрному секторі України. Розкритий зміст таких понять, як дифузія інновацій та система технологій. Визначено ключові фактори, що впливають на поширення інновацій у суспільстві та забезпечують можливість їх використання у всіх галузях національної економічної системи. Охарактеризовані основні складники системи технологій ведення галузі рослинництва. Визначені основні етапи процесу дифузії інновацій. Сформовано власне бачення дифузії інновацій в аграрному секторі економіки, під яким розуміємо процес проникнення нових ідей, нових продуктів та технологій у загальну систему технологій виробництва будь-якого суб'єкта господарювання, націлений на підвищення його конкурентоспроможності та одержання економічного чи будь-якого іншого ефекту. Досліджено в історичному контексті дифузію новацій та їхній вплив на технології обробітку ґрунту. Охарактеризовано вплив дифузії інновацій на діючу систему технологій суб'єкта господарювання в аграрному секторі.

Ключові слова: новації, інновації, дифузія, інноваційний розвиток, технологія, системи технологій, сільськогосподарське виробництво, економіка, аграрний сектор.

В статье рассмотрены теоретические аспекты диффузии инноваций в аграрном секторе Украины. Раскрыто содержание таких понятий, как диффузия инноваций и система технологий. Определены ключевые факторы, которые влияют на распространение инноваций в обществе и обеспечивают возможность их использования во всех областях национальной экономической системы. Охарактеризованы основные составляющие системы технологий ведения отрасли растениеводства. Опре-

делены основные этапы процесса диффузии инноваций. Сформировано собственное видение диффузии инноваций в аграрном секторе экономики, под которым понимаем процесс проникновения новых идей, новых продуктов и технологий в общую систему технологий производства любого субъекта хозяйствования, нацеленный на повышение его конкурентоспособности и получение экономического или любого другого эффекта. Исследована в историческом контексте диффузия новаций и их влияние на технологии возделывания грунта. Охарактеризовано влияние диффузии инноваций на действующую систему технологий субъекта хозяйствования в аграрном секторе.

Ключевые слова: новации, инновации, диффузия, инновационное раз-витие, технология, системы технологий, сельскохозяйственное производ-ство, экономика, аграрный сектор.

Innovations form a basis of development of any is production economic systems as are aimed at improvement of both production, and technological process, and at increase in the general financial and economic indicators of activity of a single subject of managing. The scale of application of innovations, extent of their distribution need to be considered as replacement of less effective products and technologies with more effective. Therefore, distribution or diffusion of innovations is a source of structural changes in scales of all economic system of the state. Thanks to subjects of managing of modern systems of technologies, agricultural production is effectively functioning area in our state, and therefore researches of mechanisms of distribution of innovations in this segment of national economy extremely important. A research objective is diffusion of innovations in the agrarian sector of economy and its influence on the operating systems of technologies which use the agricultural enterprises in the production activity. In the course of the research the content of the understood diffusion, innovations and the system of technologies is disclosed. Key factors which influence distribution of innovations in society are defined and provide an opportunity their use in all areas of a national economic system. The main components of a system of technologies of maintaining the branch of crop production are characterized. The main stages of process of diffusion of innovations are defined. Own vision of diffusion of innovations in the agrarian sector of economy as which we understand the process of penetration of the new ideas, new products and technologies in the general system of production technologies of any subject of managing aimed at increase in its competitiveness and obtaining economic, or any other effect is created. Researches in a historical context diffusion of the innovations offered V.O. Kudashevim, their influence on formation of modern innovative technologies of cultivation of soil is also defined. It is established that the conducted scientifically practical researches and the received results became basic to formation of such technologies of cultivation of soil as No-till, Mini-Till, Strip-till. It is characterized the impact of diffusion of innovations on the operating system of technologies of the subject of managing in the agrarian sector.

Key words: innovations, innovations, diffusion, innovative development, technology, systems of technologies, agricultural production, economy, agrarian sector.

Постановка проблеми. У розвинутій ринковій системі найважливішими факторами зростання її економічних агентів, підвищення їхньої конкурентноздатності є впровадження у власну діяльність новітніх систем та технологій виробництва, новітніх інформаційних систем, нової форми організації праці. Інновації формують основу розвитку будь-яких виробничо-господарських систем, оскільки націлені як на вдосконалення виробничо-технологічного процесу, так і на підвищення загальних фінансово-економічних показників діяльності окремо взятого суб'єкта господарювання.

Одна із закономірностей розвитку сучасної економічної системи – це її економічна й інноваційна циклічність. Вона властива всім країнам і характеризує процес коливального руху рівня виробництва, обсягу інвестицій, зайнятості та доходу, у результаті чого відбувається значне розширення або звуження ділової активності в більшості секторів економіки.

Масштаб застосування інновацій, ступінь їх поширення слід розглядати як заміщення менш ефективних продуктів і технологій більш ефективними. Тому поширення або дифузія інновацій є джерелом структурних змін у масштабах усієї економічної системи держави, росту ефективності виробництва, особливо нині це стосується аграрного сектору економіки. Завдяки використанню великою кількістю суб'єктів господарювання сучасних систем технологій сільськогосподарське виробництво є досить ефективно функціонуючою галуззю в нашій державі, а тому дослідження механізмів поширення інновацій у цьому сегменті національної економіки є вкрай важливим науковим завданням.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У сучасній економічній науці дослідженню дифузії інновацій, тобто механізмам їх поширення, на жаль, приділяється недостатньо уваги, ніж іншим особливостям інноваційного розвитку національної економіки. Дифузію інновацій в різних її аспектах досліджували М. Кондратьєв [1], Г. Менш [5], Й. Шумпетер [2], Г. Шамота [12] та ін. З погляду методології найбільш знаковими стали дослідження: Е. Роджерса [4], Б. Раяна, Н. Гросса, Т. Хагерстранда [3]. Питанням дифузії інновацій та інноваційного розвитку аграрного

сектору економіки присвятили свої праці такі вітчизняні вчені-аграрії, як: С. Дем'яненко, Б. Пасхавер [10], П. Саблук, О. Шпикуляк [11], О. Шпичак, О. Ціхановська та інші. Технологічним аспектам ведення сільськогосподарського товаровиробництва присвятили свої наукові здобутки В. Гармашов, В. Каплуненко, П. Коваленко, М. Роїк [14], М. Ромащенко, О. Татаріко [15], С. Трибель та інші.

Виділення недосліджених частин загальної проблеми. Незважаючи на те, що різні аспекти, пов'язані з дифузією інновацій та інноваційною діяльністю у вітчизняному аграрному секторі, досить широко розкриваються у працях вітчизняних науковців, питанням впливу дифузії інновацій на діючі системи технологій приділено недостатньо уваги.

Мета статті – дослідження дифузії інновацій в аграрному секторі національної економіки та її впливу на діючі системи технологій, що використовують різні господарюючі суб'єкти в своїй виробничо-господарській діяльності.

Виклад основного матеріалу досліджень. В умовах глобалізації та інтеграції світових економік в єдиний економічний простір суттєво прискорився процес переходу до нового технологічного укладу господарювання. Зміна поколінь, зв'язків та комунікацій, техніко-технологічних процесів, поява нових видів продуктів і технологій виробництва як у промисловості, так і в сільському господарстві свідчать про те, що інновації перестають бути такими вже через 1–2 роки, потрапляючи в серійне виробництво й стаючи доступними більшості споживачів і виробників. Це свідчить також про високу динаміку економічних та соціальних процесів у суспільстві.

Ключовими факторами, що впливають на поширення інновацій у суспільстві та забезпечують можливість їх використання у всіх галузях національної економічної системи, є:

– доступність наукових знань та освіченість (частка населення з вищою освітою);

– фінансова забезпеченість (частка населення з високими доходами);

– залучення в сучасні технології (частка людей, що використовують мобільний інтернет, нові соціальні медіа, нові банківські послуги тощо).

– комунікативність (частка людей, що активно беруть участь в обміні інформацією – активність у соціальних мережах, інтернет-трафік тощо).

Тобто сучасний стан науково-дослідної та освітньої систем тісно пов'язаний із дифузією інновацій в загальний економічний простір держави. Адже вище зазначені фактори досить вагомо впливають на формування сьогоднішнього високоефективного управлінця, від рішення якого і залежить можливість здійснювати інноваційну діяльність чи використовувати інновації у виробничій діяльності будь-якої господарюючої структури, в тому числі і в аграрному секторі економіки.

В історичному контексті основоположником теорії інноваційного розвитку став М. Кондратьєв, який досліджував хвильові цикли поширення винаходів і інновацій [1]. Він встановив, що на початку хвилі поширення інновацій відбуваються глибокі зміни в техніці та технологіях виробництва, які були спричинені появою фундаментальних винаходів на основі проведених наукових досліджень та експериментів, які в свою чергу призвели до радикальних нововведень в основних підходах до ведення народного господарства.

На думку науковця, технічні й технологічні інновації вимагають наявності двох умов: 1) наявність відповідних науково-технічних відкриттів і винаходів і 2) господарські можливості застосування цих відкриттів і винаходів. Саме вдосконалення техніки включене в ритмічний процес розвитку великих циклів.

Інший австрійський вчений-економіст Й. Шумпетер одним із перших сприйняв і застосував ідею «кондратьєвських» циклів [2]. Економічна динаміка, на його думку, ґрунтується на поширенні різних нововведень, які ініціюються діючими економічними агентами – підприємцями. За його визначенням інновація – це зміни технології та управління, нові комбінації щодо техніки і технології. Шумпетер визначив довгохвильові коливання як одну з форм прояву економічної динаміки, що породжується завдяки інноваційному процесу. На його думку, спонукальним мотивом до пошуку та впровадження інновацій у власне виробництво є прибуток, який стає винагородою за нововведення.

Автором просторової теорії дифузії інновацій є шведський учений Т. Хегерстранд [3], який наголошував на тому, що інновації пов'язані з територією, тобто має значення географічне положення центру інновацій. При цьому швидкість і напрям дифузії залежать від відстані від центру зародження інновації, а також від внутрішніх характеристик регіону, зокрема, від його інноваційного потенціалу. Швидкість дифузії залежить від «пропускної здатності» каналів передачі – відповідної інфраструктури та функціонуючих інститутів.

Е. Роджерс вважав, що дифузія – це процес, у якому інновації передаються через певні канали протягом певного часу серед членів соціальної системи [4], а Г. Менш показав, що циклічний процес дифузії закінчується утворенням кластерів інновацій [5].

Досліджуючи сучасний стан розвитку агропромислового сектору держави, слід зупинитися ще на одному важливому факті його функціонування – це використання сучасних систем технологій. Тобто ефективність господарювання будь-якого суб'єкта господарювання, що здійснює

власну виробничу діяльність у сільському господарстві, практично повною мірою залежить від використовуваних ним систем технологій.

Термін «система» використовуються як синонім «сукупність» і застосовується для опису виробничих процесів з конкретними предметами праці або з деякою кількістю споріднених предметів [6].

Щодо поняття «технологія», то нині у науковій літературі розглядаються різні підходи до його визначення. Ми будемо розглядати технологію як об'єктивний момент взаємодії деяких засобів виробництва з предметами праці, тобто це поняття практично звужується до виробничих операцій, сукупності методів виготовлення продукції і способів дії над сировиною відповідними засобами виробництва.

Для подальших досліджень дифузії інновацій нам потрібно визначитися із самим поняттям «інновація». Ми погоджуємося із визначенням, яке запропонував Г.Є. Мазнєв. На його думку, інновація – це генерування ідей, розробка, впровадження та комерціалізація нових продуктів, послуг і технологій, забезпечуючих одержання економічного, соціального або іншого виду ефекту [7, с. 42].

Узагальнивши існуючі наукові думки як вітчизняних, так і закордонних науковців, сформуємо власне бачення дифузії інновацій в аграрному секторі економіки, під яким ми розуміємо процес проникнення нових ідей, нових продуктів та технологій в загальну систему технологій виробництва будь-якого суб'єкта господарювання, націлений на підвищення його конкурентоспроможності та одержання економічного чи будь-якого іншого ефекту.

Нині будь-який суб'єкт господарювання, який функціонує в аграрному секторі економіки та здійснює виробництво сільськогосподарської продукції, не може обійтися без використання різних систем технологій. Наприклад, система технологій галузі рослинництва буде містити в собі такі структурні складники, як:

1) технологія управління виробництвом – прийняті строки сівби, глибина оранки, підходи щодо збереження вологи та внесення органічних чи мінеральних добрив і т.д.;

2) технології обробітку ґрунту (в т.ч. No-till, Mini-till, Strip-till [13]);

3) селекція, насінництво (використання гібридів чи високоврожайних сортів сільськогосподарських культур [14]);

4) техніка та технологічне обладнання;

5) система використання добрив;

6) засоби захисту та боротьба із шкідниками;

7) технології зберігання та логістика;

8) інформаційні технології (система точного землеробства, геоінформаційні системи й ін. [15]);

9) і інші можливі складники.

Аналогічним чином буде структурована і система технологій в галузі тваринництва, з притаманними для неї технологіями виробництва, а також і в інших галузях народного господарства: переробній та добувній промисловості, будівництві, торгівлі тощо.

Отже, інноваційна діяльність, тобто введення нових техніки чи технологій, підходів, практик, тобто в загальному сенсі «інновації» в будь-яку технологічну складову частину, спрямована на загальне покращення прийнятої виробничої системи технологій суб'єкта господарювання. Покращуючи функціонуючу систему технологій, суб'єкт господарювання підвищує власну конкурентоспроможність та збільшує загальний економічний ефект.

У цьому контексті досить слушною є позиція М.Й. Маліка, який стверджує, що конкурентноздатну продукцію неможливо виробити ручною працею та застарілим обладнанням [9, с. 224].

Під час впровадження інновації в діючу систему технологій необхідно переконатися в її ефективності. Тобто визначитися, наскільки впроваджена інновація підвищить загальну ефективність діючої системи технологій.

Так, Емерсон Роджерс виділяє кілька сутнісних характеристик інновації, які впливають на рішення про їх прийняття або відхилення. До них належать:

– відносна перевага (у якому ступені інновація є кращою за існуючі аналоги);

– сумісність з існуючим станом (відповідність інновації вже діючій системі технологій);

– складність або простота сприйняття або використання новації;

– простота апробації (наскільки легко випробувати новацію);

– комунікативність (можливість опису або очевидність переваг інновації) [4, с. 18]. Використовуючи вище наведений алгоритм науковець виділив п'ять етапів процесу дифузії інновацій (рис. 1).

Досліджуючи дифузію інновацій в історичному контексті, слід зазначити, що одним із перших вітчизняних новаторів, який почав використовувати новації для підвищення ефективності сільськогосподарського виробництва, був князь В.О. Кудашев.

Так, у 1878 р. князь власним коштом створює класичну дослідну галузеву інституцію – Кирияківське дослідне поле. Це була перша подібна інституція не лише на сучасних українських землях, а й у Російській імперії.

Досліджуючи алгоритм поширення запропонованих В.О. Кудашевим новацій, тобто дифузію, слід зазначити, що він повністю відповідає запропонованому Р. Емерсоном.

Князь першим у вітчизняній галузевій науці змінив існуючі погляди щодо глибини обробітку

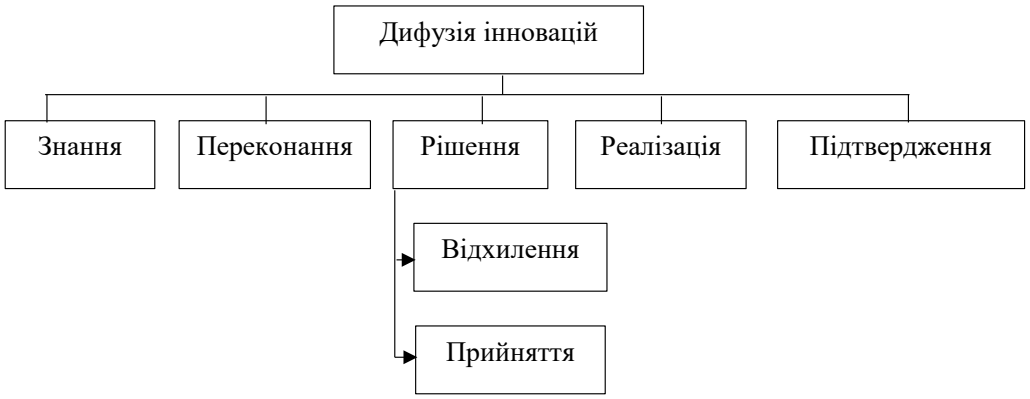


Рис. 1. Етапи дифузії інновацій за Р. Емерсоном

Джерело: сформовано автором на основі [4]

ґрунту під озимину та експериментально довів переваги мілкого обробітку ґрунту як ефективного способу збереження ґрунтової вологи, провів удосконалення технології збирання зернових культур, насамперед озимини, сформував теоретичні та практичні підґрунтя для такої науки, як аграрна економіка, передусім у питаннях собівартості вирощеної продукції [16, с. 8].

Запропонована князем В.О. Кудашевим схема проведення науково-практичного досліду та визначення його ефективності під час використання в сільськогосподарському виробництві нами зображена на рис. 2.

Слід також зазначити, що переваги запропонованого В.О. Кудашевим підходу стали цілком очевидними в 1891 р., коли вся озимина Полтавського дослідного поля загинула (в тій його частині, де запропоновані князем новації не були використані), а у князя врожай досягав 119 пудів на десятину, а сходи озимини з'явилися вже 23 вересня 1892 р. [17].

Отже, запропоновані В.О. Кудашевим та експериментально підтверджені підходи щодо сільськогосподарського товаровиробництва через дифузію інновацій в майбутньому привели до вдосконалення системи технологій. Тобто в діючій системі технологій доцільно було змінити загальні управлінські підходи щодо строків сівби, глибини сівби та глибини оранки ґрунту, технологій внесення добрив, що в свою чергу надало можливість підвищити загальну ефективність виробництва зернових.

Можна стверджувати, що проведені князем В.О. Кудашевим науково-практичні дослідження та отримані результати стали фундаментальними для формування таких ресурсозберігаючих технологій обробітку ґрунту, як No-till, Mini-till, Strip-till.

Також розроблені князем В.О. Кудашевим принципи збереження ґрунтової вологи залишаються основою ведення сучасного органічного землеробства та вітчизняного рослинництва, та широко застосовуються на практиці [16, с. 15].

Але також слід наголосити на тому, що зміна однієї технології в загальній системі призводить до зміни інших взаємопов'язаних технологій. Тобто прийняття рішення щодо зміни глибини оранки автоматично призводить до заміни техніки та технологічного обладнання. Наприклад, прийняття технології мінімального обробітку ґрунту автоматично приводить до зміни усієї системи технологій. Необхідно замінити енергетичні потужності (оновити машинно-тракторний парк), удосконалити строки сівби різних культур, удосконалити систему удобрення та підживлення, а також системи захисту та контролю за бур'янами і інші (рис. 3).

Для забезпечення інноваційного розвитку аграрного сектору економіки необхідно забезпечити, щоб:

1) процес дифузії був безперервним;

2) процес дифузії інновацій досягає свого чіткого логічного завершення лише тоді, коли потреба в таких інноваціях, яких потребують суб'єкти господарювання, буде повністю задоволена.

Отже, саме дифузія забезпечує поширення інновацій в діючих системах технологій і по своїй суті є заміщенням застарілих технологій або продуктів новими, що в свою чергу впливає на економічний і соціальний розвиток суб'єктів господарювання в аграрному секторі економіки.

Висновки. Подальший розвиток аграрного сектору економіки України неможливий без залучення новітніх виробничих технологій та обладнання, нових підходів до управління, використання сучасних інформаційних систем та технологій. Залучення зазначених новітніх технологій, тобто інновацій, здійснюється через їх дифузію. Сучасні дослідження дифузії інновацій націлені на формування за допомогою дифузії ефективних систем технологій, які використовуються суб'єктами господарювання в аграрному

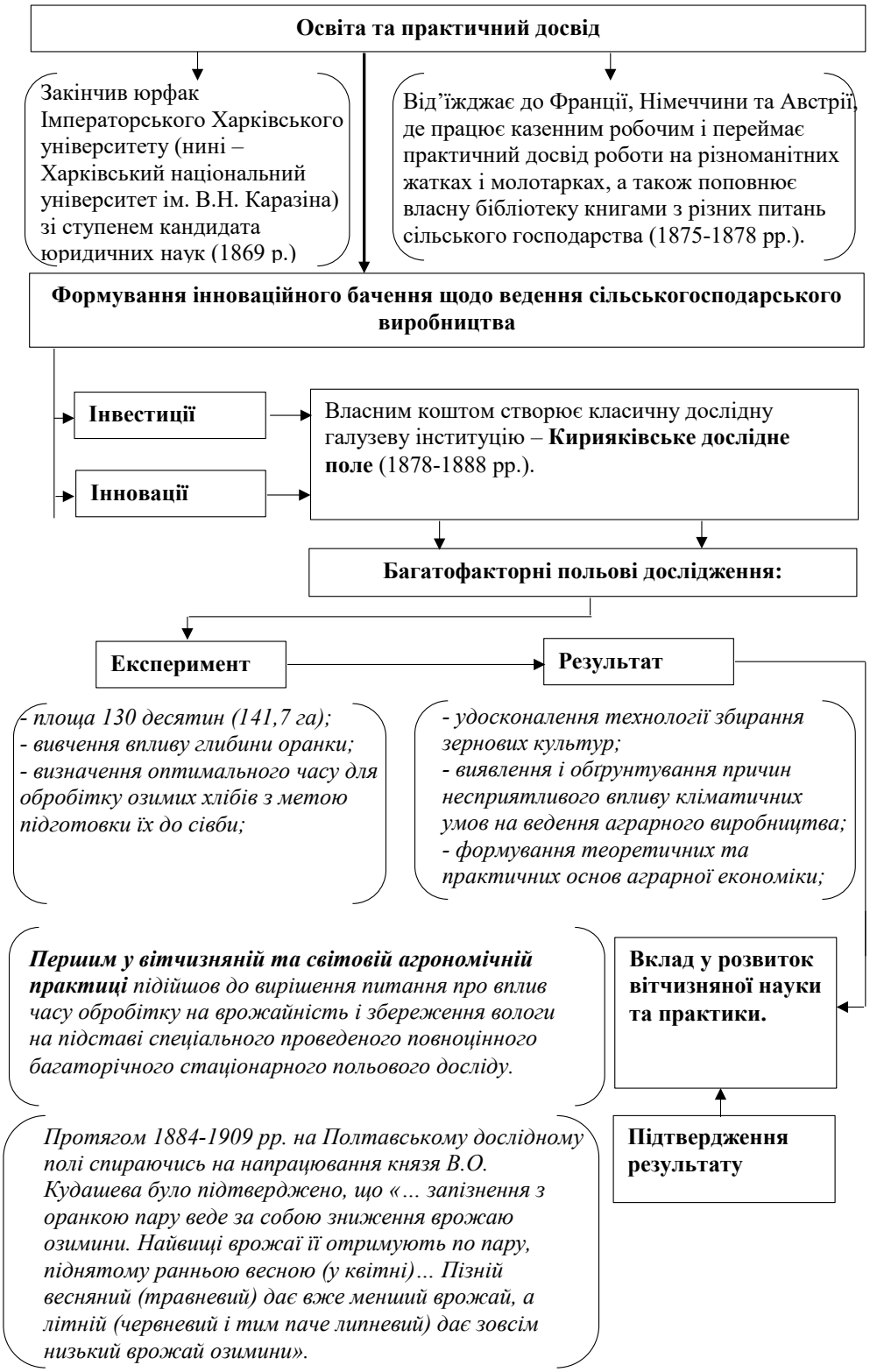


Рис. 2. Алгоритм проведення науково-практичного досліду щодо запровадження інновацій в систему сільськогосподарського виробництва, запропонований князем В.О. Кудашевим

Джерело: Сформовано автором на основі [16; 17]

секторі економіки. Для забезпечення постійної дифузії інновацій у вітчизняний аграрний сектор керівництву держави та вищому управлінському персоналу господарюючих суб'єктів необхідно постійно бути присутніми в глобальному економічному просторі через використання сучасних інформаційних технологій, запрошення міжнародних галузевих експертів, співпрацю з між-

Рис. 3. Дифузія інновацій та її вплив на систему технологій суб'єкта господарювання в аграрному секторі

Джерело: авторська розробка

народними науково-дослідними установами та центрами інновацій. Така присутність надасть змогу вчасно використовувати сучасні науково-технічні та технологічні досягнення та постійно удосконалювати власні системи технологій і підвищувати конкурентноздатність аграрного сектору економіки.

Подальші дослідження з цієї проблематики доцільно спрямувати на дослідження дифузії інновацій серед різних суб'єктів господарювання різних організаційно-правових форм та визначення найбільш ефективних механізмів дифузії інновацій в гетерогенному агропромисловому середовищі України.

Список використаних джерел:

1. Кондратьев Н.Д. Большие циклы конъюнктуры и теория предвидения: избр. тр. (сост. Ю.В. Яковец). Москва : Экономика, 2002. 767 с.
2. Шумпетер Й. Теория экономического развития. Москва : Прогресс, 1982. 456 с.
3. Hägerstrand T. Innovation diffusion as a spatial process [Innovations förloppet ur korologisk synpunkt]. Chicago: University of Chicago Press, 1967. 334 p.
4. Роджерс Е.М. Дифузія інновацій. Київ : Вид. дім «Києво-Могилянська академія», 2009. 591 с.
5. Mensch, G. Stalemate in Technology – Innovations Overcome the Depression. New York, NY: Ballinger, 1979. 189 p.
6. Месарович М., Такахара И. Общая теория систем: Математические основы. Москва : Мир, 1973. 542 с.
7. Мазнєв Г.Є. Інноваційна діяльність як фактор підвищення ефективності агровиробництва. *Актуальні проблеми інноваційної економіки.* № 2/2016. С. 36–47.
8. Єрмаков О.Ю. Інноваційний розвиток зерновиробництва в сільськогосподарських підприємствах: [монографія]. Ніжин : Видавець ПП Лисенко М.М., 2011. 196 с.

9. Лупенко Ю.О., Малік М.Й., Шпикуляк О.Г. Інноваційне забезпечення розвитку сільського господарства України : проблеми та перспективи : монографія. Київ : ННЦ ІАЕ, 2014. 516 с.
10. Шубравська О.В., Молдован Л.В., Пасхавер Б.Й. Інноваційні трансформації аграрного сектора економіки : [монографія]; за ред. д-ра екон. наук О. В. Шубравської ; НАН України, Ін-т екон. та прогнозув. Київ, 2012. 496 с.
11. Саблук П.Т., Шпикуляк О.Г., Курило Л.І. Інноваційна діяльність в аграрній сфері: інституціональний аспект : [монографія]. Київ : ННЦ ІАЕ, 2010. 706 с.
12. Шамота Г.М. Дифузія інновацій в Україні на сучасному етапі. *Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України*: зб. наук. праць. Суми: УАБС НБУ, 2011. Вип. 31. С. 288–296.
13. Татибер Й. Strip-till – вирішення проблеми?! *Практичний посібник аграрія,* 2012. № 3(44). С. 94–96.
14. Роїк М.А., Рудник. О.І. Перспективи селекції сільськогосподарських культур в Україні. *Вісник аграрної науки,* 2006. № 2. С. 5–9.
15. Татаріко О.Г., Сиротенко О.В., Волошин В.І. Використання космічних технологій в агропромисловому комплексі України. *Вісник аграрної науки,* 2007. № 7. С. 5–9.
16. Кудашев Володимир Олександрович (1846–1916) : біобібліогр. покажч. наук. пр. за 1889–1903 рр.; уклад. В.А. Вергунов. Київ : НААН, ННСГБ, 2018. 418 с.
17. Третьяков С.Ф., Вербецький К.Л. Главнейшие выводы Полтавского опытного поля (1884–1909 гг.). Полтава, 1910. 32 с. (Биб-ка журн. «Хуторянин», вып. I).

References:

1. Kondrat'ev N.D. (2002). Bol'shie tsikly kon"yunktury i teoriya predvideniya [Large cycles of conjuncture and theory of foresight]. (Yu.V. Yakovets, Compiler). Moscow: Ekonomika, 767 p. (in Russian)
2. Shumpeter Y. (1982). Teoriya ekonomicheskogo razvitiya [The theory of economic development]. (Trans). Moscow: Progress, 456 p. (in Russian)
3. Hägerstrand, T. (1967). Innovation diffusion as a spatial process [Innovationsförloppet ur korologisk synpunkt]. Chicago: University of Chicago Press, 334 p.
4. Rodzhers, E. (2009). Dyfuziia innovatsii [Diffusion of innovations]. Kyiv: Vyd. dim «Kyievo-Mohylianska akademiia», 591 p. (in Ukrainian)
5. Mensh G. (1979). Stalemate in Technology: Innovation Overcome the Depression. New York, NY: Ballinger, 189 p.
6. Mesarovich M., Takahara I. Obshhaja teorija sistem: Matematicheskie osnovy [General System Theory: Mathematical Foundations]. Moskva: Mir, 1973. 542 p. (in Russian)
7. Mazniev H.Ye. Innovatsiina diialnist yak faktor pidvyshchennia efektyvnosti ahrovyrobnytstva [Innovative activity as factor of increase in efficiency of agroproduction]. *Aktualni problemy innovatsiinoi ekonomiky*, no. 2/2016, pp. 36–47. (in Ukrainian)
8. Yermakov O.Yu. (2011). Innovatsiynyy rozvytok zernovyrobnytstva v sil's'kohospodars'kykh pidpryyemstvakh [Innovative development of grain production in agricultural enterprises]. Nizhyn: Vydavets' PP Lysenko M.M., p. 196. (in Ukrainian)
9. Lupenko Yu.O., MalikM.Y., Shpykulyak O.H. (2014). Innovatsiyne zabezpechennya rozvytku sil's'koho hospodarstva Ukrayiny: problemy ta perspektyvy [Innovative development of agriculture in Ukraine: problems and prospects]. Kyiv: NNTs IAE, p. 516. (in Ukrainian)
10. Shubravska O.V., Moldovan L.V., Paskhaver B.Y. Innovatsiini transformatsii ahrarnoho sektora ekonomiky: monohrafiia [Innovative transformations of the agrarian sector of economy: monograph]. NAN Ukrainy, In-t ekon. ta prohnozuv. Kyiv, 2012. P. 496. (in Ukrainian)
11. Sabluk P.T., Shpykulyak O.H., Kurylo L.I. (2010). Innovatsiyna diyal'nist' v ahrarniy sferi: instytutsional'nyy aspekt [Innovative activity in the agrarian sphere: the institutional aspect]. Kyiv: NNTs IAE, p. 706. (in Ukrainian)
12. Shamota, H. (2011). Dyfuziia innovatsii v Ukraini na suchasnomu etapi [Diffusion of innovations in Ukraine in modern times]. Problemy i perspektyvy rozvytku bankivskoi systemy Ukrainy: zb. nauk. prats, no. 31, pp. 288–296. (in Ukrainian)
13. Tatyber, Y. (2012). Strip-till – vyrishennia problemy [Strip-till – solutions]?! Praktychnyi posibnyk ahrariia, no. 3(44), pp. 94–96. (in Ukrainian)
14. Roik M.A., Rudnyk. O.I. (2006). Perspektyvy selektsii silskohospodarskykh kultur v Ukraini [The prospects of selection of crops in Ukraine]. Visnyk ahrarnoi nauky, no. 2, pp. 5–9. (in Ukrainian)
15. Tatariko O.H., Syrotenko O.V., Voloshyn V.I. (2007). Vykorystannia kosmichnykh tekhnolohii v ahropromyslovomu kompleksi Ukrainy [Use of space technologies in agro-industrial complex of Ukraine]. Visnyk ahrarnoi nauky, no. 7, pp. 5–9. (in Ukrainian)
16. Kudashev Volodymyr Oleksandrovych (1846–1916): biobibliohr. pokazhch. nauk. pr. za 1889–1903 rr.; uklad. V.A. Verhunov. Kyiv: NAAN, NNSHB. (in Ukrainian)
17. Tret'jakov, S.F., Verbec'kij, K.L. (1910). Glavnejshie vyvody Poltavskogo opytnogo polja (1884–1909 gg.) [The main conclusions of the Poltava experimental field (1884–1909)]. Poltava (Bib-ka zhurn. «Hutorjanin», vyp. I). (in Russian)

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО
І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

УДК 339.9:339.13

DOI: https://doi.org/10.32782/2520-2200/2020-4-4

Благодир Л.М.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту, маркетингу та економіки
Вінницького національного технічного університету
ORCID: https://orcid.org/0000-0003-1685-3457

Blagodyr Liliya
Vinnytsya National Technical University

ЦИФРОВІ БАГАТОСТОРОННІ ПЛАТФОРМИ ЯК СПЕЦИФІЧНІ ЕКОНОМІЧНІ СУБ'ЄКТИ

DIGITAL MULTISIDED PLATFORMS AS SPECIFIC ECONOMIC ENTITIES

У статті описані цифрові платформи як драйвер розвитку цифрової економіки. Розглянуто ключові елементи і особливості цифрової економіки, заснованої на розвитку інформаційно-комунікаційних технологій, що формують специфічне бізнес-середовище для функціонування цифрових плат-форм. Визначено ключові характеристики цифрових ринків: прямі мережеві ефекти, непрямі мережеві ефекти, економія на масштабах, витрати на перек-лючення, компліментарність. Ідентифіковано характеристики багатосторон-ніх ринків і критерії виокремлення багатосторонніх цифрових платформ серед решти способів організації господарської діяльності в цифровому бізнес-середовищі. Проаналізовано підходи до тлумачення цифрових платформ. Визначено, що цифрова платформа є техніко-соціальним і економіко-організаційним явищем і потребує міждисциплінарного підходу до дослідження.

Ключові слова: цифрова економіка, мережевий ефект, ефект масштабу, ефект диверсифікації, витрати на переключення, багатосторонні ринки, цифрова платформа.

В статье описаны цифровые платформы как драйвер развития цифровой экономики. Рассмотрены ключевые элементы и особенности цифровой экономики, основанной на развитии информационно-коммуникационных технологий, формирующих специфическую бизнес-среду для функциониро-вания цифровых платформ. Определены ключевые характеристики цифровых рынков: прямые сетевые эффекты, косвенные сетевые эффекты, экономия на масштабах, расходы на переключение, комплиментарность продуктов. Идентифицировано характеристики многосторонних рынков и критерии выделения многосторонних цифровых платформ среди остальных способов организации хозяйственной деятельности в цифровой бизнес-среде. Проанализированы подходы к трактовке цифровых платформ. Определено, что цифровая платформа является технико-социальным и экономико-организационным явлением и требует междисциплинарного подхода к исследованию.

Ключевые слова: цифровая экономика, сетевой эффект, эффект масштаба, эффект диверсификации, расходы на переключение, многосторонние рынки, цифровая платформа.

The article deals with digital platforms. They are considered to be a driver for the digital economy. The development of information and communication technologies enables digital economy evolution. These technologies create a spe-cific business environment for traditional enterprises as well as bring new business forms and markets to life. Characteristics of digital markets include direct network effects, indirect network effects, economies of scale, switching costs, and complementarity. Digital platforms are such a new economic entity in the digital markets. Platform as a specific business agent has a long pre-digital history as a fair, stock or commodity exchange, department store, newspaper, or magazine for advertisers, etc. That is, the platform is a classic multisided market. And its criteria are clearly defined as the joint presence of two characteristics: indirect network externalities and non-neutral pricing strategies. Nowadays, under the influence of digital technologies, these multisided markets are being institutionalized as digital multisided platforms. But it should be emphasized that they exist in parallel with

other types of business in the digital environment, i.e., resellers, vertically integrated firms, input suppliers. Among the related concepts, digital platforms are characterized by indirect network effects, high user affiliation, and intermediary functions performance. But real companies often operate in several business lines. Therefore, it isn't easy to classify a particular company as only one type of digital entrepreneurship. We have analyzed different interpretations of the multisided digital platform and taken into account its characteristics. Therefore it should be defined as a system of algorithmic mutually beneficial relations between independent market participants based on digital technologies, which allow reducing transaction costs. Nevertheless, this definition is somewhat operational and does not pretend to be a universal one. However, it takes into account the key differences between digital platforms and other forms of digital entrepreneurship.

Key words: digital economy, network effects, economy of scale, economy of scope, switching costs, multi-sided markets, digital platform.

Постановка проблеми. Поєднання мережевих ефектів, суперництва і співпраці докорінно змінюють характер взаємодії фірм на ринках як цифрової, так і класичної промислової економіки, сприяють появі нових способів ведення господарської діяльності. За даними [1], на кілька глобальних фірм зі США та Китаю припадає до 90% ринкової капіталізації 70 великих цифрових платформ. Частка Європи становить 4%, а Африки та Латинської Америки разом – 1% відповідно. На сім суперплатформ, а саме «Майкрософт», «Apple», Amazon.com, «Alphabet» (материнська компанія «Google»), «Tencent» і «Alibaba» припадає дві третіх загальної ринкової вартості. Успіхи цифрових компаній породжують інтерес до вивчення цифрової трансформації економіки. Цифрові платформи є не тільки оптимізуючим технологічним рішенням, але й важливим фактором формування економічного конкурентного середовища. Адже, як наголошують експерти [2], діджиталізація, штучний інтелект і роботизація стануть ключовими драйверами зростання світової економіки до 2030 року. І вже у 2025 році майже чверть світового ВВП припадатиме на цифрову економіку завдяки діджиталізації промисловості.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Платформи, нові бізнес-моделі, мережеві ефекти, моделі спільного споживання, а також модифікація торговельних, виробничих, логістичних ланцюжків під впливом інформаційно-комунікаційних технологій викликають інтерес учених, практиків, міжнародних організацій. Зокрема, привертають до себе увагу праці Дж. Паркера, М. ван Альстіна, В. Говінда-раджана, Ш. Раджгопала, Н. Краус, О. Голобородька, К. Краус, Р. Бухта, Р. Хікса, Л. Лапідус та інших. Дослідження відбуваються за такими напрямами, як: структура й етапи формування цифрових платформ і екосистем, їх класифікація, підходи до монетизації [2–6]; особливості трансформації бізнес-моделей під впливом інтернет-технологій [3; 6; 7]; глобальна цифрова конкуренція, ризики і загрози монополізації з боку цифрових гігантів [1; 4; 8; 9]; оцінювання ефективності цифрових компаній [3; 7; 10; 11]; оподаткування цифрових компаній [12; 13]; аномалії цифрової економіки [1; 14–16].

Водночас завдання концептуалізації феномена цифрових платформ за-лишається не розв'язаним. Зокрема, відсутнє визначення цього явища, яке поділялося б усіма зацікавленими сторонами; також триває розробка класифікації цифрових платформ на основі різних критеріїв. Крім того, потребу-ють об'єктивної оцінки потенційні негативні наслідки цифровізації і платфо-рмізації для суспільства і окремого індивіда. Окреслене коло проблем ускладнює регулювання конкуренції на цифрових ринках, а також оподаткування компаній, що працюють на основі цифрових бізнес-моделей.

Метою статті є визначення сутнісних характеристик цифрових платформ і принципів їх функціонування з урахуванням особливостей цифрових ринків.

Виклад основного матеріалу. Після автоматизації та інформатизації сьогодні економіка переживає цифрову трансформацію, яка дозволяє знизити витрати й оптимізувати управління за рахунок спільного використання ресурсів. Базові технології, що є основою попередніх змін, поступаються місцем новітнім технологіям, які визначають контур формування цифрової економіки як специфічної системи соціально-економічних відносин (рис. 1).

З початку 2000-х років вплив цифрових технологій на господарську діяльність компаній і функціонування ринків став предметом для багатьох досліджень, в яких ринки розглядалися як офлайн- або онлайн-місця для обміну товарами чи послугами між двома (і більше) сторонами. При цьому цифрові (або онлайн) ринки мають низку особливостей.

До таких характеристик дослідники [2; 3; 7, с. 27–33; 12, с. 28] відносять:

– прямі мережеві ефекти: на цифрових ринках корисність споживання певного продукту часто залежить від кількості інших споживачів того ж самого продукту. Цей ефект називають прямою мережевою екстерналією (або пря-

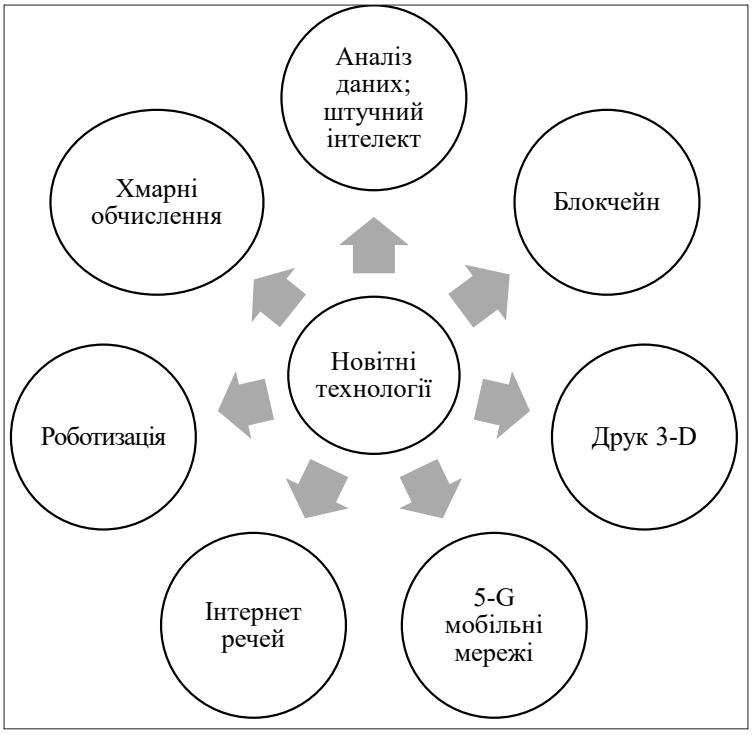


Рис. 1. Технології цифрової трансформації

Джерело: узагальнено на основі [1; 9; 15]

мим мережевим ефектом чи екстерналією споживання); така екстерналія є позитивною, оскільки чим ширша мережа, тим більшою є її корисність для кінцевих споживачів;

– непрямі мережеві ефекти виникають, коли загальна кількість користувачів на одній стороні платформи збільшує зацікавленість у ній користувачів на іншій стороні платформи. Наприклад, на платформі Etsy поява нового продавця напряму не вигідна для решти продавців. Адже це означає посилення конкуренції між ними. Проте урізноманітнений асортимент крафтових і хенд-мейд виробів робить цей онлайн-ринок більш привабливим для покупців. Отже, продавці-новачки опосередковано приносять користь решті продавців через зростання кількості потенційних клієнтів на іншій стороні платформи. Такий же ефект спостерігається і на платформах для розроблення програмного забезпечення, наприклад, операційних систем Windows, iOS, Android тощо;

– економія на масштабах: виробництво цифрових товарів та послуг пов'язане з високими капітальними витратами, а граничні витрати є низькими. Наприклад, розроблення програмного забезпечення потребує значних інвестицій в інфраструктуру та людську працю; однак після розробки програма може підтримуватися, продаватися чи розповсюджуватися за дуже низьких граничних витрат. Також цифрові товари (наприклад, програмне забезпечення, електронні книги чи музика) є товарами неконкурентного споживання. Споживання такого товару одним споживачем не може вплинути на кількість або якість товару, доступну для інших. Граничні витрати на надання неконкурентних товарів кожному наступному споживачу дорівнюють нулю;

– витрати на перехід та ефекти блокування: цифрові транзакції можна здійснювати за допомогою різних електронних пристроїв. Проте пристрої кінцевих користувачів часто мають різні операційні системи. Як результат, клієнти можуть бути прив'язані до певної операційної системи після придбання конкретного пристрою. Цей ефект зумовлений когнітивними витратами необхідного часу, зусиль, енергії, концентрації і розумової праці, а також фінансовими витратами на перехід, які мають понести кінцеві користувачі, щоб перейти від однієї системи до іншої.

– компліментарність (доповнюваність): багато товарів та послуг на цифрових ринках є компліментарами; тобто клієнти отримують більше користі від одночасного споживання двох (або більше) товарів (наприклад, смартфони і програмне забезпечення для них).

Названі характеристики притаманні не лише ринкам цифрових благ. Однак перехід до цифрових продуктів і транзакцій значно їх актуалізував, і завдяки тому, що ці ознаки взаємно підсилюють одна одну, це приводить до структурної трансформації економіки [12].

Зокрема, низькі граничні витрати та глобальний доступ до Інтернету дозволяє цифровим компаніям швидко збільшувати масштаби операцій. Прямі і непрямі мережеві ефекти збільшують вартість, створену цифровим компаніям, оскільки розширення бази користувачів сприяє зростанню корисності і, таким чином, економічної цінності. На додачу до цього, взаємодоповнюваність між різними напрямами бізнесу, наприклад під час розроблення різних цифрових пристроїв для кінцевих споживачів і операційних систем та додатків, породжує економію в результаті диверсифікації виробництва. Оскільки загальні витрати на розроблення можуть розподілятися за напрямами бізнесу, а додатки можна упорядкувати так, щоби зменшити когнітивні витрати на переключення для користувачів, цифрові компанії можуть досягти конкурентних переваг, розширивши спектр своєї діяльності. Такі переваги можуть стати стійкими, оскільки користувачі неохоче несуть когнітивні і матеріальні витрати переключення між пристроями, операційними системами та програмами.

Як результат, цифрові ринки часто не є конкурентними в тому сенсі, що окремі фірми стають достатньо великими і впливають на ринкові ціни. З одного боку, це означає, що новим фірмам може бути складніше завоювати значні ринкові частки, якщо фірма-старожил вже домінує на ринку [1; 2; 12]. З іншого боку, низькі граничні витрати та неконкурентність багатьох цифрових товарів також означають, що новачки можуть замінити діючу фірму за порівняно короткий час, просто запропонувавши якісно новий продукт. Як тільки критична маса кінцевих споживачів переключилась на новий продукт, фірма-старожил може втратити свою частку ринку. Так було, наприклад, із пошуковими системами, Інтернет-браузерами та платформами соціальних медіа.

Цифрова трансформація як процес, що самопосилюється, також призводить до прискорення економічної діяльності. У цифровому просторі транзакції між користувачами в різних юрисдикціях здійснюються без втрати часу, доступ до цифрового контента можна отримати негайно через будь-який пристрій, підключений до мережі Інтернет. Як результат, цифрові продукти, послуги й ідеї поширюються швидше. Бізнесу стає набагато простіше ідентифікувати і залучати споживачів, розвиваючи свої клієнтські бази. Таке прискорення швидкості економічної діяльності означає, що компанії можуть отримати значні конкурентні переваги, якщо будуть першими і домінуватимуть на ринку.

У сукупності ці зміни, спричинені цифровізацією, модифікують економіку, сприяють появі нових й істотно змінюють традиційні бізнес-моделі. Зокрема, концепти непрямих мережевих ефектів та багатосторонніх ринків за визначенням [12, с. 28] мають вирішальне значення для розуміння успіху цифрових платформ.

Платформи як спосіб координації ланцюжка створення вартості існували на товарних ринках ще в доцифрову епоху як місця для торгівлі різними видами товарів (наприклад, біржі, ярмарки, торгівельні центри, газети і телебачення для розміщення реклами). Для того, аби пояснити принцип функціонування платформи, Ж.-Ш. Роше і Ж. Тіроль [20] ввели в науковий обіг термін «багатосторонні ринки». Двосторонні і багатосторонні ринки є особливими типами мережевого ринку, на якому взаємодіють користувачі з двох або більше різних груп. Кожна група користувачів має свою роль і цілі взаємодії, а мережа стає середовищем такої взаємодії.

Багатосторонні ринки характеризуються одночасною наявністю непрямих зовнішніх ефектів та не нейтральних стратегій ціноутворення [12].

Непрямі мережеві ефекти розглядалися вище серед характеристик цифрових ринків. Натомість не нейтральні стратегії ціноутворення потребують пояснення.

Економічний успіх онлайн-платформ на основі посередництва між різними групами користувачів залежить від критичної маси клієнтів на різних сторонах ринку. Мережа Інтернет дозволяє цифровим бізнесам охопити ве-лику кількість учасників. Здатність швидко адаптувати свою цінову структу-ру, пропонуючи різні варіанти оплати окремо для кожної сторони ринку, призводить до того, що цифрові багатосторонні платформи досягають значного масштабу діяльності [1, с. 38; 8, с. 40; 12, с. 29].

Звідси випливає ще одна характеристика багатосторонніх ринків, а са-ме не нейтральна структура ціноутворення. Як доведено в дослідженні [20], наявність позитивних непрямих зовнішніх ефектів означає, що фірма-управитель платформи може отримати вигоди, що перевищують граничну корисність користувачів. Це дозволяє фірмі збільшити кількість клієнтів (або транзакцій) і стягувати більшу плату на одній стороні ринку, при цьому знижуючи ціну для користувачів з іншої сторони ринку. Як наслідок, структура ціноутворення є не нейтральною в тому сенсі, що оптимальні ціни можуть бути нижче граничних витрат забезпечення на одній стороні платформи, натомість на іншій її стороні вони будуть вищими. Користувачі з нижчою ціновою еластичністю, як правило, платитимуть завищену ціну і навпаки.

Це також означає, що оператори платформи залежно від масштабу непрямих мережевих ефектів і цінової еластичності вважатимуть оптимальним надавати користувачам безкоштовно товари або послуги на одній або кількох сторонах ринку одночасно.

На основі цього виникають бартерні транзакції, коли товари або послуги ефективно продаються без грошової компенсації, натомість фірма-управитель платформи отримує інші цінні ресурси, такі як, наприклад, взаємодія з користувачами, дані користувачів або створений користувачами контент. Така стратегія застосовується багатьма платформами соціальних мереж, сервісами електронної пошти або медіа-провайдерами. У цих випадках кінцеві користувачі мають безкоштовний доступ до певних сервісів платформи. Однак оператори платформи, як правило, компенсують його за допомогою даних, отриманих від користувачів, та транзакцій, а потім продають послуги на основі цих даних іншим сторонам ринку, наприклад, продаж рекламодавцям реклами, орієнтованої на покупців.

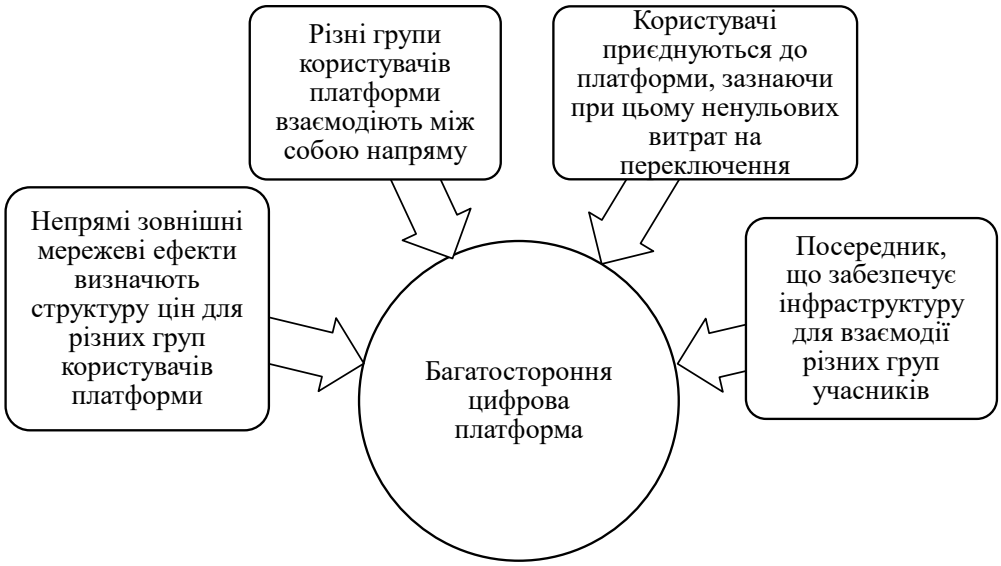


Рис. 2. Ознаки багатосторонньої платформи

Джерело: узагальнено автором на основі [20–22]

На відміну від традиційних, цифрові платформи організовуються через програмний код і на різних рівнях включають користувацькі пристрої, операційні системи, програмні додатки, бази даних тощо. Згодом вони еволюціонують в цифрову екосистему.

Але платформа вважається багатосторонньою тільки тоді, коли виконуються такі умови (рис. 2).

Це дозволяє виокремити цифрову багатосторонню платформу серед інших способів координації господарської діяльності в умовах цифрової трансформації економіки (табл. 1).

Як бачимо, серед суміжних понять багатостороння платформа вирізняється такими особливостями [1, с. 38; 12, с. 30]: дозволяє кінцевим користувачам обмінюватися та здійснювати транзакції, залишаючи права контролю та зобов'язання перед клієнтами переважно за постачальником; кінцеві користувачі приєднуються до платформи та взаємодіють з різних сторін ринку, таким чином непрямі мережеві ефекти набувають вирішального значення (прикладами багатосторонніх цифрових платформ є Uber, Airbnb, BlaBlaCar, Amazon Marketplace, Taobao, Facebook тощо).

При цьому складно віднести конкретну компанію виключно до однієї категорії, оскільки вона може провадити свою діяльність одночасно за кіль-кома напрямами бізнесу. Наприклад, компанія Amazon використовує кілька бізнес-моделей: Amazon Marketplace є багатосторонньою платформою, натомість Amazon e-commerce – це одночасно і вертикально-організована фірма, і торговельний посередник. Компанія Apple надає послуги хмарного зберігання напряму без посередників і водночас є реселлером на базі платформ iTunes Store і App Store.

У науковій літературі наведено різні визначення цифрових платформ (рис. 3).

Отже, нині серед дослідників домінує переважно економіко-організаційний підхід, який тлумачить цифрову платформу за визначенням [5] як гібридну структуру, орієнтовану на

Таблиця 1

Характеристика моделей господарської діяльності умовах цифрової трансформації економіки [12, с. 31]

Ознака	Багатосторонні платформи	Реселлери	Постачальники ресурсів	Вертикально-інтегровані фірми
Непрямий мережевий ефект	так	так	ні	так
Посередницькі функції	так	так	ні	ні
Афілійованість користувачів	висока	низька	-	низька
Контроль за цінами і майнові зобов'язання	з боку кінцевих користувачів	з боку реселлерів	з боку фірми	з боку фірми
Виробництво кінцевого продукту	ні	ні	ні	так

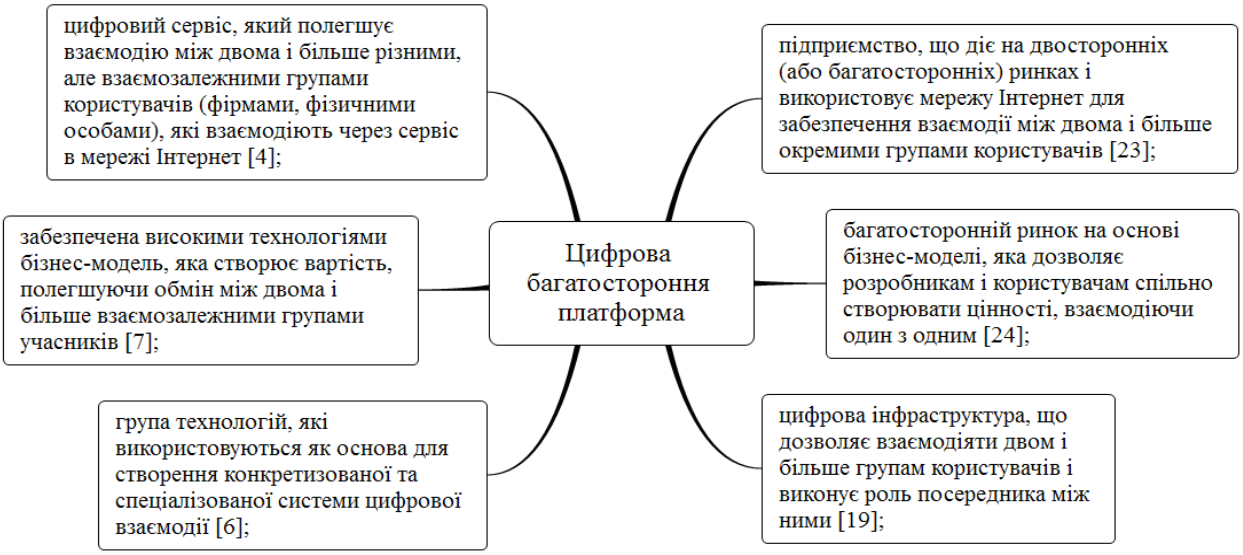


Рис. 3. Підходи до визначення цифрової платформи в міжнародній практиці

Джерело: сформовано автором за даними [4; 6; 7; 19; 23; 24]

створення цінності шляхом забез-печення і полегшення прямої взаємодії та обміну між двома або кількома групами зовнішніх користувачів у межах єдиної цифрової екосистеми. Разом із тим все ж серед учених і міжнародних економічних організацій відсутній консенсус щодо формулювання єдиної концепції цифрової платформи.

На нашу думку, цифрова платформа є сукупністю алгоритмізованих взаємовигідних відносин між незалежними учасниками багатостороннього ринку на основі цифрових технологій, що дозволяють знижувати транзакційні витрати в процесі створення учасниками економічної цінності. Якщо на ринку працює лише одна платформа, вона уособлює собою весь багатосторонній ринок, проте в реальності на ринку може працювати і кілька альтернативних конкуруючих платформ.

Висновки. Отже, наше дослідження показало, що цифрова платформа як соціо-технічне і соціоекономічне явище є результатом інституціоналізації двосторонніх і багатосторонніх ринків на основі цифрових технологій і має чіткі критерії, що дають змогу виокремити її серед інших способів координації господарської діяльності в умовах цифрової економіки. Поява цифрових платформ змінила траєкторію економічного зростання, адже вони дозволяють швидко нарощувати масштаби діяльності, відкривають нові ділові можливості для підприємців, створюючи робочі місця і розширюючи можливості зайнятості, в т.ч. в межках економіки «вільного заробітку». Також цифрові платформи дозволяють компаніям і фізичним особам знайти застосування надлишковим матеріальним і кадровим ресурсам, перетворюючи неактивний капітал в активний.

Домінування цифрових платформенних компаній, що працюють в глобальному масштабі, існують в хмарному середовищі й отримують дохід за рахунок чужого капіталу або даних користувачів, засвідчує зміну характеру фірми загалом, коли її зростання забезпечується зовнішніми щодо фірми ресурсами.

Вивчення проблематики цифрових платформ потребує міждисциплінарного підходу на основі методології нової інституціональної економічної теорії, поведінкової економіки, економічної соціології, соціології ринків, теорії мереж, теорії організаційної екології, теорії антимонопольного регулювання тощо. Адже, виникаючи і розвиваючись на мікроекономічному рівні, цифрові платформи суттєво впливають на макрорівень. Водночас із позиції державного регулювання до певного моменту ступінь проникнення і зростання залежності від цифрових платформ є непомітним і неочевидним.

Список використаних джерел:

1. UNCTAD (2019). *Digital Economy Report 2019: Value Creation and Capture: Implications for Developing Countries*: Geneva, 2019. 194 p. United Nations Conference on Trade and Development. URL: https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/der2019_en.pdf (дата звернення: 16.06.2020).
2. Parker G., Van Alstyne M., Jiang X. Platform Ecosystems: How Developers Invert The Firm. *MIS Quarterly* Vol. 41. No. 1. P. 255–266.

3. Schneider R., Imaia J. User-Based Valuation of Digital Business Models. URL: http://www.realopn.jp/data/jaros2019-schneider_user-based.pdf (дата звернення: 16.06.2020).
4. OECD (2019). *An Introduction to Online Platforms and Their Role in the Digital Transformation,* OECD Publishing, Paris. URL: https://doi.org/10.1787/53e5f593-en (дата звернення: 16.06.2020).
5. Рыжкова М. В. Концептуализация феномена «цифровая платформа»: рынок или бизнес. *Вестник Томского государственного университета. Экономика*. 2019. № 47. С. 48–66.
6. Digital platforms will define the winners and losers in the new economy Accenture Company website: Accenture Digital. URL: http://accenture.com/digital (дата звернення: 16.06.2020).
7. Van Alstyne M., Parker G., Choudary S.Pipelines, Platforms, and the New Rules of Strategy. *Harvard Business Review*. 2016, Aprill. С. 29–36. URL: https://hbr.org/2016/04/pipelines-platforms-and-the-new-rules-of-strategy (дата звернення: 16.06.2020).
8. Антимонопольное регулирование в цифровую эпоху: Как защищать конкуренцию в условиях глобализации и четвертой промышленной революции: монография / под ред. А. Ю. Цариковского, А. Ю. Иванова и Е. А. Войниканис. М. : Изд. дом Высшей школы экономики, 2019. 311 с.
9. UNCTAD (2019). *Competition issues in the digital economy.* URL: https://unctad.org/meetings/en/SessionalDocuments/ciclpd54_en.pdf (дата звернення: 16.06.2020).
10. Govindarajan V., Rajgopal Sh., Srivastava A. Why we need to update Financial Reporting for the digital era. *Harvard Business Review*. 2018. June 8. URL: https://hbr.org/2018/06/ why–we-need-to-update-financial-reporting-for-the-digital-era (дата звернення: 12.07.2020).
11. Govindarajan V., Rajgopal Sh., Srivastava A. A blueprint for digital companies` financial reporting. *Harvard Business Review.* 2018. August 3. URL: https://hbr.org/2018/08/a-blueprint-for-digital-companies`-financial-reporting (дата звернення: 12.07.2020).
12. OECD (2018), "Digitalisation, business models and value creation", in *Tax Challenges Arising from Digitalisation – Interim Report 2018: Inclusive Framework on BEPS*, OECD Publishing, Paris. DOI: https://doi.org/10.1787/9789264293083-4-en (дата звернення: 05.06.2020).
13. 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: 05.06.2020).
14. Лапидус Л. В. Цифровая экономика: управление электронным бизнесом и электронной коммерцией : монография. М. : ИНФРА-М, 2018. 381 с.
15. Bukh R., Heeks R. Defining, Conceptualising and Measuring the Digital Economy. Global Development Institute working papers. No. 68. URL: https://diodeweb.files.wordpress.com/2017/08/diwkppr68-diode.pdf (дата звернення: 05.06.2020).
16. Тарануха Ю.О. новых явлениях в капиталистической экономике. *Общество и экономика.* 2018. № 8. С. 54–76.
17. Govindarajan V. Can Anyone Stop Amazon from Winning the Industrial Internet? Harward Business Review (electronic journal). *Harvard Business Review*. 2018. February 3. URL: https://hbr.org/2018/02/can-anyone-stop-amazon-from-winning-the-industrial-internet (дата звернення: 16.07.2020).
18. OECD (2020) . *A road map toward a common framework for measuring the Digital Economy,* OECD Publishing Paris. URL*:* https://oecd.org/sti/road-map-toward-a-common-framework-for-measuring-the-Digital-Economy.pdf (дата звернення: 16.07.2020).
19. Srnicek N. Platform capitalism. Cambridge and Malden: Polity Press, 2016. 120 p.
20. Rochet J.C., Tirole J. Two-sided markets: a progress report .*The RAND Journal of Economics.* 2006. V. 37/3. P. 645–667.
21. Hagiu, A., Wright J. Marketplace or Reseller? *Management Science*. 2015. Vol. 61/1. P. 184–203. URL: http://dx.doi.org/10.1287/mnsc.2014.2042 (дата звернення: 05.06.2020).
22. Hagiu, A., Wright J. Multi-sided platforms. *International Journal of Industrial Organization*. 2015. Vol. 43. P. 162–174.
23. Public consultation on the regulatory environment for platforms, online intermediaries, data and cloud computing and the collaborative economy. *European Comission web-site: Shaping Europe`s digital future* URL: https://ec.europa.eu/digital-single-market/en/news/public-consultation-regulatory-environment-platforms-online-intermediaries-data-and-cloud (дата звернення: 05.06.2020).
24. World Bank(2016) *World Development Report 2016: Digital Dividends.* Washington, DC: World Bank. DOI:10.1596/978-1-4648-0671-1 (дата звернення: 05.06.2020).

References:

1. UNCTAD (2019) Digital Economy Report 2019: Value Creation and Capture: Implications for Developing Countries, Geneva: United Nations Conference on Trade and Development. Available at: https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/der2019_en.pdf (accessed 16 June 2020).
2. Parker G., Van Alstyne M., Jiang X. (2017) Platform Ecosystems: How Developers Invert The Firm. *MIS Quarterly,* vol. 41, no. 1, pp. 255–266.

3. Schneider R., Imaia J. (2019) User-Based Valuation of Digital Business Models. Available at: http://www.realopn.jp/data/jaros2019-schneider_user-based.pdf (accessed 16 June 2020).
4. OECD (2019) *An Introduction to Online Platforms and Their Role in the Digital Transformation*. Paris: OECD Publishing. Available at: https://doi.org/10.1787/53e5f593-en (accessed 16 June 2020).
5. Ryzhkova M.V. (2019) Kontseptualizatsiya fenomena "tsifrovaya platforma": rynok ili biznes [Conceptualization of the digital platform phenomenon: market or business]. *Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomika,* no. 47, pp.48–66.
6. Accenture Company (2018) *Digital platforms will define the winners and losers in the new economy.* Available at: https://www.accenture.com/_acnmedia/PDF-85/Accenture-Digital-Platforms-Pov.pdf (accessed 16 June 2020).
7. Van Alstyne M., Parker G., Choudary S. (2016) Pipelines, Platforms, and the New Rules of Strategy. *Harvard Business Review* (electronic journal), Aprill, pp. 29–36. Available at: https://hbr.org/2016/04/pipelines-platforms-and-the-new-rules-of-strategy (accessed 16 June 2020).
8. Tsarikovskiy A.Yu., Ivanov A.Yu., Voynikanis E.A. (2019) *Antimonopol'noe regulirovanie v tsifrovuyu epokhu: Kak zashchishchat' konkurentsiyu v usloviyakh globalizatsii i chetvertoy promyshlennoy revolyutsii* [Antitrust regulation in the digital era: How to protect competition in the context of globalization and the fourth industrial revolution]. Moscow: Higher School of Economics publishing house. (in Russian)
9. UNCTAD (2019) Competition issues in the digital economy. Available at: https://unctad.org/meetings/en/SessionalDocuments/ciclpd54_en.pdf (accessed 16 June 2020).
10. Govindarajan V., Rajgopal Sh., Srivastava A. (2018) Why we need to update Financial Reporting for the digital era. *Harvard Business Review* (electronic journal). Available at: https://hbr.org/2018/06/why–we-need-to-update-financial-reporting-for-the-digital-era (accessed 12 July 2020).
11. Govindarajan V., Rajgopal Sh., Srivastava A. (2018) A blueprint for digital companies` financial reporting. *Harvard Business Review* (electronic journal). Available at: https://hbr.org/2018/08/a-blueprint-for-digital-companies`-financial-reporting (accessed 12 July 2020).
12. OECD (2018) "Digitalisation, business models and value creation", in Tax Challenges Arising from Digitalisation – Interim Report 2018: Inclusive Framework on BEPS, Paris: OECD Publishing. Available at: https://doi.org/10.1787/9789264293083-4-en (accessed 05 June 2020).
13. Kraus N.M., Gholoborodjko O.P., Kraus K.M. (2018) Cyfrova ekonomika: trendy i perspektyvy avanghardnogho kharakteru rozvytku [Digital economy: trends and prospects for modern development]. *Efektyvna ekonomika,* no. 1. Available at: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/1_2018/8.pdf (accessed 5 June 2020).
14. Lapidus L.V. *Tsifrovaya ekonomika: upravlenie elektronnym biznesom i elektronnoy kommertsii* [Digital Economy: E-Business and E-Commerce Governance]. Moscow: Infra-M. (in Russian)
15. Bukh R., Heeks R. (2017) Defining, Conceptualising and Measuring the Digital Economy. Global Development Institute working papers (electronic journal), no. 68. Available at: https://diodeweb.files.wordpress.com/ 2017/08/diwkppr68-diode.pdf (accessed 5 June 2020).
16. Taranukha Yu. (2018) O novykh yavleniyakh v kapitalisticheskoy ekonomike [About new phenomena in the capitalist economy]. *Obshchestvo i ekonomika,* no. 8, pp. 54–76.
17. Govindarajan V. (2018) Can Anyone Stop Amazon from Winning the Industrial Internet? Harward Business Review (electronic journal). Available at: https://hbr.org/2018/02/can-anyone-stop-amazon-from-winning-the-industrial-internet (accessed 16 July 2020).
18. OECD (2020) *A road map toward a common framework for measuring the Digital Economy*, Paris: OECD Publishing. Available at: https://oecd.org/sti/road-map-toward-a-common-framework-for-measuring-the-Digital-Economy.pdf (accessed 16 July 2020).
19. Srnicek N. (2016) *Platform capitalism*. Cambridge and Malden: Polity Press.
20. Rochet J.C., Tirole J. (2006) Two-sided markets: a progress report. *The RAND Journal of Economics,* vol. 37, no. 3, pp. 645–667.
21. Hagiu, A., Wright J. (2015) Marketplace or Reseller? *Management Science,* vol. 61, no. 1, pp. 184–203.
22. Hagiu, A., Wright J. (2015) Multi-sided platforms. *International Journal of Industrial Organization, v*ol. 43, pp. 162–174.
23. European Comission (2015) Public consultation on the regulatory environment for platforms, online intermediaries, data and cloud computing and the collaborative economy. European Comission web-site: Shaping Europe`s digital future. Available at https://ec.europa.eu/digital-single-market/en/news/public-consultation-regulatory-environment-platforms-online-intermediaries-data-and-cloud (accessed 05 June 2020).
24. World Bank (2016) World Development Report 2016: Digital Dividends. Washington, DC: World Bank. Available at: DOI:10.1596/978-1-4648-0671-1 (accessed 05June 2020).

УДК 339.9

DOI: https://doi.org/10.32782/2520-2200/2020-4-5

Каленчук Л.В.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри цифрової економіки та
міжнародних економічних відносин
Державного університету «Житомирська політехніка»

Kalenchuk Liudmyla
Zhytomyr Polytechnic State University

СПОСОБИ ЗАЛУЧЕННЯ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ У РЕГІОНИ КРАЇНИ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ В УКРАЇНІ

WAYS TO ATTRACT FOREIGN INVESTMENT TO REGIONS OF THE COUNTRY IN THE CONTEXT OF EUROPEAN INTEGRATION PROCESSES IN UKRAINE

У статті розглянуто сутність іноземних інвестицій та їх значення для економіки України. Проведено огляд надходжень іноземних інвестицій в Україну у 2019 році та окреслено заплановані Урядом способи їх залучення у 2020 році. Проаналізовано інвестиційну діяльність України в умовах євроінтеграційних процесів, які спрямовані на забезпечення конкурентоспроможності регіону на мезо- та макрорівнях, соціальної орієнтації, розвиток інфраструктури ринку. Досліджено та перераховано кроки держави в напрямі забезпечення стабільного розвитку економіки України, покращення інвестиційної привабливості регіонів та активізації їхньої інвестиційної діяльності. Досліджено загальнодержавну Стратегію економічного зростання України, в основі якої лежить залучення іноземних інвестицій. Представлено основні способи залучення іноземних інвестицій в регіони України на прикладі Житомирської області. Проаналізовано сильні та слабкі сторони Житомирської області та окреслено дієві кроки органів місцевого самоврядування у напрямі збільшення капітальних надходжень від потенційних інвесторів у регіон. Розроблено рекомендації щодо залучення іноземних інвестицій, які базуються на аналізі досвіду успішних регіонів України та країн світу. Окреслено п'ять основних напрямків залучення інвестицій (створення сприятливих умов для залучення інвестицій; наявність інвестиційних продуктів; розроблення та підтримка позитивного іміджу регіону; якісне обслуговування, інформаційна підтримка та супроводження інвесторів; усунення перешкод для потенційних інвесторів). Доведено необхідність проведення SWOT-аналізу регіону, який дасть можливість виявити основні тенденції та проблеми соціально-економічного розвитку регіону, визначити сильні і слабкі сторони (внутрішні фактори), а також можливості та загрози (зовнішні фактори), їхній вплив на подальший соціальний та економічний розвиток.

Ключові слова: інвестиції, прямі іноземні інвестиції, євроінтеграція, державно-приватне партнерство, інвестиційні парки, інвестиційні няні.

В статье рассмотрена сущность иностранных инвестиций и их значение для экономики Украины. Проведен обзор поступлений иностранных инвестиций в Украину в 2019 году и намечены запланированные Правительством способы их привлечения в 2020 году. Проанализирована инвестиционная деятельность Украины в условиях интеграционных процессов, направленных на обеспечение конкурентоспособности региона на мезо- и макроуровнях, социальной ориентации, развитие инфраструктуры рынка. Исследованы и перечислены шаги государства в направлении обеспечения стабильного развития экономики Украины, улучшения инвестиционной привлекательности регионов и активизации их инвестиционной деятельности. Исследована общегосударственная стратегия экономического роста Украины, в основе которой лежит привлечение иностранных инвестиций. Представлены основные способы привлечения иностранных инвестиций в регионы Украины на примере Житомирской области. Определены пять основных направлений привлечения инвестиций (создание благоприятных условий для привлечения инвестиций; наличие инвестиционных продуктов; разработка и поддержка положительного имиджа региона; качественное обслуживание, информационная поддержка и сопровождение инвесторов; устранение препятствий для потенциальных инвесторов). Доказана необходимость проведения SWOT-анализа региона, который даст возможность выявить основные тенденции и проблемы социально-экономического развития региона, определить сильные и слабые стороны (внутренние факторы),

а также возможности и угрозы (внешние факторы), их влияние на дальнейшее социальное и экономическое развитие.

Ключевые слова: инвестиции, прямые иностранные инвестиции, евроинтеграция, государственно-частное партнерство, инвестиционные парки, инвестиционные няни.

The article considers the essence of foreign investments and their significance for the economy of Ukraine. A review of foreign investment inflows into Ukraine in 2019 have been conducted and the ways planned by the Government to attract them in 2020 have been outlined. The investment activity of Ukraine under conditions of European integration processes, which are aimed at ensuring the competitiveness of the region at the meso- and macro levels, social orientation, development of market infrastructure have been analyzed. The steps of the state in the direction of ensuring stable development of the economy of Ukraine, improvement of investment attractiveness of regions and intensification of their investment activity are investigated and listed. The national Strategy of economic growth of Ukraine, which is based on attracting foreign investment, is studied. The main ways of attracting foreign investment to the regions of Ukraine on the example of Zhytomyr region are presented. The strengths and weaknesses of Zhytomyr region are analyzed and the effective steps of local governments in the direction of increasing capital revenues from potential investors in the region are outlined. Recommendations for attracting foreign investment are developed, which are based on the analysis of the experience of successful regions of Ukraine and the world. The five main areas of investment attraction (creation of favorable conditions for investment attraction; availability of investment products; development and maintenance of a positive image of the region; quality service, information support and support of investors; removal of obstacles for potential investors) are outlined. The necessity of SWOT-analysis of the region, which will identify the main trends and problems of socio-economic development of the region, identify strengths and weaknesses (internal factors), as well as opportunities and threats (external factors) for further social and economic development. In the paper have been proposed to focus on the development and adoption of regulations at the national level during attracting foreign investment that will positively affect the investment process and contribute to raising international ratings of Ukraine.

Key words: investments, foreign direct investments, European integration, public-private partnership, investment parks, investment nannies.

Постановка проблеми. Досвід останніх років свідчить про те, що поряд із значними теоретичними здобутками в напрямі залучення іноземних інвестицій у регіони України не вистачає навичок застосування рекомендацій європейських країн у напрямі ефективного залучення інвестицій. В умовах дії євроінтеграційних процесів в України необхідною умовою є спрямування інвестиційної діяльності на забезпечення конкурентоспроможності регіону на мезо- та макрорівнях, соціальної орієнтації, розвиток інфраструктури ринку тощо.

Методичні підходи, які розробляються багатьма провідними науковцями та фахівцями-практиками, спрямовані на поліпшення інвестиційного клімату та удосконалення механізму державного регулювання й активізації інвестиційної діяльності в країні. Поряд із цим значне коло питань залишається невисвітленим і потребує детального дослідження.

Так, під час дослідження способів ефективного залучення іноземних інвестицій в регіони країни майже не враховуються особливості індивідуальному підходу до формування такої політики щодо забезпечення належної якості життя населення та стабільної економіки на рівні регіонів.

Тому, зважаючи на те, що стратегічні завдання інвестиційної політики залучення іноземних інвестицій полягають у створенні таких умов, за яких Україна, формуючи свою систему пріоритетів соціально-економічного розвитку, зможе підвищити свій рейтинг конкурентоспроможності на світовій арені, особливої актуальності набуває врахування інтересів кожного окремого регіону та специфіки управління ним.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Є досить потужний пласт наукових досліджень у напрямі розуміння сутності та значення іноземних інвестицій для країн світу, які знайшли своє відображення у працях Н.В. Балабанова, О.Г. Бондаренко, А.В. Омельченко та багатьох інших учених, які досліджували проблеми інвестиційної привабливості регіонів країни та виокремлювали способи залучення до них іноземних інвестицій.

Метою дослідження є визначення найефективніших способів залучення іноземних інвестицій в регіони країни, враховуючи євроінтеграційні процеси, що відбуваються в Україні та світі.

Виклад основного матеріалу. В умовах сьогодення регіони України перебувають і в перспективі будуть знаходитися в умовах глобальної конкуренції, що вимагає формування і реалізації нових механізмів, спрямованих на забезпечення ефективної регіональної економіки, заснованої на інноваціях і технологічних ініціативах, та одночасно стимулює процеси

спеціалізації і локалізації інновацій. Важливою умовою динамічного розвитку регіонів України вважаємо прискорення впровадження сучасних інноваційних технологій у інші сфери, створення комфортних умов для життя та розвитку людини.

Тому для розвитку ефективної і конкурентноздатної економіки, територій та залучення всіх резервів для розвитку людського капіталу як основного рушія регіонального розвитку, раціонального використання природних ресурсів та забезпечення екологічної безпеки регіонів мають бути розроблені Стратегії розвитку регіонів по усій Україні на довгостроковий період (від 5 до 7 років).

Залучення інвестиційних ресурсів до регіону суттєво та позитивно впливає на зміну його економічного становища, сприяє модифікації його виробничу структуру, викликає зміни на ринках робочої сили та капіталу. Ключову увагу залученню інвестицій мають приділяти у діяльності органів державної влади та органів місцевого самоврядування. Одним із найбільш ефективних та, за умови розумної діяльності органів влади, доступних ресурсів для регіону є Прямі іноземні інвестиції (ПІІ) [8].

Сформульована велика кількість тлумачень та визначень іноземних інвестицій як у науковій літературі, так і у нормативно-правових актах.

Так, А.В. Омельченко вважає, що *іноземні інвестиції* – це юридично регламентована власність у вигляді будь-якого майна або майнових прав, що має походження за межами країни-реципієнта інвестицій і дозволена для інвестування законодавством приймаючої країни або міжнародними договорами, вони вкладаються іноземними інвесторами в об'єкти підприємницької діяльності приймаючої країни з метою отримання прибутку чи досягнення соціального ефекту [7, с. 10].

Методологічні положення з організації державного статистичного спостереження щодо інвестицій зовнішньоекономічної діяльності, затверджені наказом Державної служби статистики України 03.10.2014 № 284 (зі змінами, затвердженими наказами Держстату від 28.03.2017 № 70, від 19.02.2019 № 85), містять визначення прямих інвестицій, вже наближене до сфери ПІІ. Відповідно до них, *пряма інвестиція* – це категорія міжнародної інвестиційної діяльності, яка відображає прагнення інституційної одиниці – резидента однієї країни (прямого інвестора) – здійснювати істотний вплив або контроль на діяльність підприємства, що є резидентом іншої країни (підприємство прямого інвестування). Істотний вплив здійснюється, якщо капітал чи права власності прямого інвестора становлять від 10% до 50% вартості статутного капіталу або голосів в управлінні підприємства прямого інвестування, контроль – якщо капітал чи права власності прямого інвестора становлять не менше 50% вартості статутного капіталу або голосів в управлінні підприємства прямого інвестування. До категорії прямих інвестицій також відносяться інвестиції, що отримані в рамках концесійних договорів і договорів про спільну інвестиційну діяльність; зобов'язання чи вимоги за кредитами та позиками, торговими кредитами та інші зобов'язання чи вимоги підприємств-резидентів перед прямими інвесторами [6].

На нашу думку, найпростішим та таким, що найповніше розкриває зміст поняття «прямі іноземні інвестиції», є визначення Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР): *прямі іноземні інвестиції* – це тип міжнародних інвестицій, зроблених резидентом в одній країні (прямим інвестором) з метою реалізації своєї довготермінової зацікавленості у підприємстві (реципієнті прямих інвестицій), яке є резидентом країни, іншої ніж країна місцезнаходження прямого інвестора [8].

Україна є привабливою країною для інвесторів. Про інвестиційну привабливість України, свідчать результати таких рейтингів, як [5]:

– рейтинг Doing Business 2019 – Україна піднялась на +5 пунктів і посіла 71 позицію зі 190 країн світу;

– рейтинг Глобальної конкурентоспроможності економіки (Global Competitiveness Index – Україна посіла 83 місце з 140.

Згідно з даними Державної служби статистики [2], надходження прямих інвестицій (акціонерного капіталу) в Україну у січні-червні 2019 року становили 1259,5 млн дол. США. Загальний обсяг прямих іноземних інвестицій з початку 2019 року становив 1,81 млрд. Найбільшими інвесторами за 2019 рік є: Кіпр – $761 млн; Нідерланди – $438 млн; Швейцарія – $133 млн; Німеччина – $ 89,9 млн. [2].

Найбільші обсяги надходжень прямих інвестицій були спрямовані у такі галузі, як: промисловість – 32,9%; оптова та роздрібна торгівля – 16,2%; фінансова та страхова діяльність – 12,9%; операції з нерухомістю – 12,9%; професійна, наукова та технічна діяльність – 6,5%, сфера IT – 6,5% [2].

Відповідно до зведених інформаційно-аналітичних матеріалів щодо інвестиційного клімату в Україні за І півріччя 2019 року, підготовлених Міністерством розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства, обсяги освоєння капітальних інвестицій підприємств України, що подаються Державною службою статистики [2] у І півріччі 2019 року, становлять 233,9 млрд. грн, що на 12,3% більше від обсягу за відповідний

період 2018 року. Провідними сферами економічної діяльності за обсягами освоєння капітальних інвестицій у І півріччі 2019 року стали: промисловість – 40,3%, будівництво – 10,8%, сільське, лісове та рибне господарство – 10,1%, інформація та телекомунікації – 3,7%, оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів – 7,9%, транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність – 8,4%, державне управління й оборона; обов'язкове соціальне страхування – 5,4%, операції з нерухомим майном – 4,9% [5].

Значна робота зроблена Урядом у напрямі захисту прав інвесторів у рамках виконання Плану дій щодо поглиблення співробітництва між Організацією економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР) та Урядом України.

У березні 2017 року підписано Угоду між Урядом України та ОЕСР щодо приєднання до Декларації про міжнародні інвестиції і багатонаціональні підприємства, відповідних Рекомендацій та процедурних Рішень Ради Організації економічного співробітництва та розвитку [5].

Внаслідок підписання Угоди країна отримала низку можливостей та переваг, таких як: запровадження Україною міжнародних стандартів здійснення інвестиційної діяльності; залучення прямих іноземних інвестицій шляхом усунення обмежень щодо секторів, в яких іноземне інвестування заборонено, та забезпечення національного режиму для транснаціональних корпорації (далі – ТНК) відповідно до системи розвитку міжнародних стандартів у регулюванні відносин ТНК із країнами, що приймають їхні інвестиції; поліпшення конкурентного середовища та впливу на впровадження та розповсюдження інновацій; реалізація принципів та стандартів соціальної відповідальності бізнесу згідно з керівними принципами ОЕСР щодо ведення відповідального бізнесу [5].

У лютому 2020 року Уряд презентував Стратегію економічного зростання, де в основі лежить залучення інвестицій. Основні завдання, які ставить Уряд, – це розбудова сильної та успішної економіки. А одним із важливих кроків у досягненні мети є досягти економічного зростання країни на 40% та залучити прямі іноземні інвестиції у розмірі 50 млрд дол. США до 2024 року. [3].

Внаслідок цього Урядом заплановано реалізувати такі завдання: створити 1 млн робочих місць; скоротити розрив із заробітної плати із сусідніми країнами; збільшити кількість мікро- і малих підприємств; активи та споживання наблизити до сусідніх країн.

Залучення інвестицій в Україну здійснюється різними способами та залежить від економічного середовища інвестування.

До основних і дієвих способів залучення іноземних інвестицій, які сформовані у Стратегії економічного зростання країни через залучення інвестицій, віднесемо [3]:

1) капітальні інвестиції з бюджету. Спрямування зусиль Уряду на розбудову транспортної інфраструктури. Зокрема, заплановано підвищити пропускну спроможність портів із 0,625 млрд грн. (2020) до 2,4 млрд грн (2020–2025); розвинути дорожню інфраструктуру (69,7 млрд грн. закладено в Державний дорожній фонд (2020); підвищити спроможність залізничних перевезень з 2,7 млрд грн. (2020) до 41,4 млрд грн. (2020–2025); модернізувати шлюзи Дніпровського каскаду з 1,7 млрд грн. (2020) до 3,0 млрд грн. (2020–2025);

2) приватизацію. Головними цілями Уряду є проведення малої та великої приватизації. Надати «податкові канікули» – при інвестиціях від 10 млн дол. США звільнення від податку на прибуток на 5 років. Приватизаційні умови: збереження профілю виробництва для підприємств, включених у високотехнологічні ланцюги доданої вартості;

1. 3) державно-приватне партнерство/ концесії. Маємо два перших концесійних конкурси у портовій інфраструктурі відповідно до кращої міжнародної практики: морський порт «Херсон», переможець – компанія «Рисоіл-Херсон», яка інвестує майже 300 млн грн.; морський порт «Ольвія», переможець – катарська компанія «Qterminals», інвестує 3,4 млрд грн впродовж 5 років;

4) інвестиційні няні. Це супровід вітчизняного чи іноземного інвестора, який вкладає інвестиції до 100 млн дол. США у проекти переробної промисловості. Переваги, що отримує інвестор: консьєрж-сервіс, супровід проекту, додаткові стимули у вигляді форми державної підтримки для інвесторів (податкові стимули, забезпечення суміжною інфраструктури; сприяння виділенню земельної ділянки під реалізацію інвестиційного проекту);

5) індустріальні парки. Впродовж 2019 – початку 2020 років до Реєстру індустріальних (промислових) парків включено 7 індустріальних парків («Хмельницький», «Подільськ», «Бізнес Прайм», «Місто Скла», «Chortkiv-West», «Вінтер Спорт», «АзовАкваІнвест»). Разом створять 15 тис. робочих місць. Всього маємо 43 парки. Плани на 5 років: повне облаштування усіх парків (нині 12); залучення керуючих компаній та учасників. Мета: 5 млрд дол. США інвестицій та 50–100 тис. робочих місць;

2. 6) програми підтримки МСБ/експорту. Підтримка ММП – 5–7–9. Мета – розширення та спрощення доступу ММП для інвестиційного кредитування. Просування експорту (доступність

торгового фінансування; страхування експортної діяльності; боротьба з країнними ризиками.

На прикладі Житомирської області проаналізуємо шляхи залучення іноземних інвестицій в регіон.

Сильними сторонами Житомирської області є комфортні умови ведення бізнесу, наявність потенційних об'єктів та вільних земельних ділянок для залучення інвестицій, позитивної тенденції збільшення питомої ваги інвестицій з країн ЄС та позитивної практики взаємодії з іноземними інвесторами, що підтримується можливостями, які відкриваються у зв'язку з проведенням інвестиційних форумів загальнодержавного рівня. Завдяки зручному географічному положенню та наявності в основному радіальної мережі шляхів сполучення область має гарний зв'язок з окремими регіонами України, а також з країнами Східної і Центральної Європи. Кліматичні умови, наявність родючих ґрунтів і лісових ресурсів сприятливі для розвитку в області сільського господарства та лісового господарства. Різноманіття та великі поклади мінерально-сировинних ресурсів є основою для розвитку галузей промисловості області. Наявність водосховищ та ставків дозволяє певною мірою здійснювати сезонний перерозподіл стоку, створювати необхідні запаси води, забезпечувати потреби населення і галузей економіки у водних ресурсах [4].

За офіційними даними, розміщеними на сайті Житомирської обласної ради [4], за останні 5 років найбільше вилучення іноземного капіталу з області відбулося у 2014 та 2015 роках на 41,6 млн дол. США та на 11,4 млн дол. США відповідно. Основними причинами такого зменшення були початок російської військової агресії на Сході країни, нестабільність в економічній та політичній сферах. Найбільший обсяг надходжень прямих іноземних інвестицій спостерігався у 2018 році – 18,6 млн дол. США. Інвестиції надходили з 48 країн світу.

До основних країн-інвесторів, на які станом на 01.01.2019 р. припадає майже 88% загального обсягу надходжень інвестицій, належать: Кіпр, Австрія, Нідерланди, Німеччина, Польща, Віргінські острови (Британії), Швейцарія, Італія та Велика Британія.

Простежується тенденція до збільшення питомої ваги інвестицій із країн ЄС у загальному обсязі прямих інвестицій. Зокрема, за останні 5 років частка інвестицій, внесених із країн ЄС, збільшилася на 9,1 в.п. і становила 88,1%. Натомість спостерігається значне скорочення обсягу прямих інвестицій із країн СНД. Їхні обсяги за останні 5 років скоротились більш ніж утричі.

Найбільш інвестиційно привабливими для нерезидентів в Житомирській області стали підприємства промисловості, в які з початку інвестування вкладено 191,9 млн дол. (80,8%) іноземних інвестицій, з них 183,9 млн дол. США – у підприємства переробної промисловості. У сільському, лісовому та рибному господарстві акумульовано 21,2 млн дол., або 8,9% загального обсягу прямих інвестицій, в організаціях, що здійснюють операції з нерухомим майном, – 10,4 млн дол. (4,4%).

Найпривабливішими у 2018 році для іноземного інвестора залишаються міста та райони області з розвиненою інфраструктурою, наявністю кваліфікованих трудових ресурсів, з порівняно високою платоспроможністю населення, а також з потужною сировинною базою.

Зокрема, на м. Житомир припадало 40,1% прямих іноземних інвестицій, на Новоград-Волинський район – 22,8%, на м. Бердичів – 6,2%, на Радомишльський район – 5,3%, на м. Малин – 3,2%, на м. Новоград-Волинський – 2,9%, на Житомирський район – 2,7%. У решту регіонів області інвестовано 16,8% від загального обсягу прямих іноземних інвестицій [4].

Порівняно із суміжними регіонами за темпами зростання обсягу прямих інвестицій Житомирська область поступається лише Хмельницький та Вінницькій областям. За обсягом прямих інвестицій та обсягом прямих інвестицій на одну особу Житомирська область лідирує серед таких суміжних регіонів, як Вінницька, Хмельницька, Рівненська області та поступається Київській, Чернігівській, Волинській областям [4].

Однак, незважаючи на інвестиційну привабливість Житомирської області, керівництво регіону зіштовхується з наявністю низки перепон, які виникають під час залучення потенційних інвесторів.

Тому під час розроблення Стратегії розвитку регіону вважаємо за необхідне приділити особливу увагу проведенню SWOT-аналізу регіону, який дасть можливість виявити основні тенденції та проблеми соціально-економічного розвитку регіону, визначити сильні і слабкі сторони (внутрішні фактори), а також можливості та загрози (зовнішні фактори), їхній вплив на подальший соціальний та економічний розвиток. За результатами SWOT-аналізу необхідно сформовати SWOT-матриці, на підставі яких буде можливим виявлення взаємозв'язків між сильними, слабкими сторонами, можливостями та загрозами та визначити порівняльні переваги, виклики і ризики в регіоні.

Висновки з проведеного дослідження. Підводячи підсумки проведеного нами дослідження, вважаємо, що для реального залучення 40 млрд доларів США інвестицій у 2020–2024 роках потрібна консолідація всіх наявних ресурсів

держави навколо цієї мети. До того ж, в Україні залученням, підтримкою та захистом іноземних інвесторів займаються понад 20 державних установ, які мають злагоджено працювати і виконувати свої функції у напрямі залучені іноземних інвестицій в регіони України.

Для збільшення притоку іноземних інвесторів в Житомирську область суб'єктам регіонального розвитку та органам місцевого самоврядування необхідно розробити та реалізувати найбільш ефективні програми і проекти регіонального розвитку для перетворення стратегічного бачення розвитку області в реальність.

Вважаємо, що діяльність державного сектору із залучення прямих іноземних інвестицій має зводитися до 5 ключових напрямів, таких як: створення умов для залучення інвестицій; підготовка інвестиційного продукту; формування позитивного іміджу регіону; обслуговування інвесторів (інформаційна підтримка та супроводження); усунення перешкод для інвестування.

Реалізація на регіональному рівні вищезазначених напрямів дасть змогу: створити нові робочі місця; підвищити експортні показники; створити сприятливі умови для місцевих постачальників та субпідрядників; підвищити кваліфікації місцевої робочої сили; використовувати сучасні методи та навички управління; збільшити надходження іноземної валюти; підвищити конкурентоспроможність регіону.

Список використаних джерел:

1. Балабанова Н.В., Бондаренко О.Г. Оцінка впливу прямих іноземних інвестицій на економічний розвиток країни. *Вісник Маріупольського державного університету. Серія: Економіка.* 2018. Вип. 16. С. 58–67. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vmdu_ek_2018_16_9 (дата звернення: 22.06.2020).
2. Державна служба статистики України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/ (дата звернення: 01.06.2020).
3. Економічна стратегія: зростання через інвестиції. URL: https://drive.google.com/file/d/1YShUX85F9aawBCDeCu68X0BLoivaNLhp/view (дата звернення: 07.06.2020).
4. Житомирська обласна рада. Про затвердження Стратегії розвитку Житомирської області на період до 2027 року. Рішення № 1722 від 18.12.2019. URL: http://economy-zt.gov.ua/files/Strateg/strategia2020.pdf (дата звернення: 24.06.2020).
5. Інформаційно-аналітичні матеріали щодо інвестиційного клімату в Україні за І півріччя 2019 року. *Міністерство розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України*. URL: https://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&tag=%D0%A1%D1%82%D0%B0%D0%BD%20%D1%96%D0%BD%D0%B2%D0%B5%D1%81%D1%82%D0%B8%D1%86%D1%96%D0%B9%D0%BD%D0%BE%D1%97%20%D0%B4%D1%96%D1%8F%D0%BB%D1%8C%D0%BD%D0%BE%D1%81%D1%82%D1%96%20%D0%B2%20%D0%A3%D0%BA%D1%80%D0%B0%D1%97%D0%BD%D1%96 (дата звернення: 04.06.2020).
6. Методологічні положення з організації державного статистичного спостереження щодо інвестицій зовнішньоекономічної діяльності, затверджені наказом Держстату від 03.10.2014 № 284 (зі зм., затвер. наказами Держстату від 28.03.2017 № 70 та від 19.02.2019 № 85). URL: http://www.ukrstat.gov.ua/metod_polog/metod_doc/2019/85/mp_inv_zed.pdf (дата звернення: 22.06.2020).
7. Омельченко А.В. Державне управління іноземними інвестиціями (організаційно-правові питання) : автореф. дис. ... канд. юрид. наук : 12.00.07. Київ, 1996. 17 с.
8. Як залучити прямі іноземні інвестиції. Практичний посібник для українських міст та районів. ПРООН, 2013. URL: https://regionet.org.ua/files/02_How_to_attract_FDI_-_UA.pdf (дата звернення: 05.06.2020).

References:

1. Balabanova N.V., Bondarenko O.H. Otsinka vplyvu priamykh inozemnykh investytsii na ekonomichnyi rozvytok krainy [Evaluation of the impact of direct foreign investment on economic development of the country]. *Visnyk Mariupolskoho derzhavnoho universytetu. Seriia: Ekonomika*. 2018. Vyp. 16. S. 58–67. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vmdu_ek_2018_16_9 (accessed 22 June2020).
2. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy [State Statistics Service of Ukraine]. Available at: http://www.ukrstat.gov.ua/ (accessed 01 June 2020).
3. Ekonomichna stratehiia: zrostannia cherez investytsii [Economic strategy: growth through investment]. Available at: https://drive.google.com/file/d/1YShUX85F9aawBCDeCu68X0BLoivaNLhp/view (accessed 07 June 2020).
4. Zhytomyrska oblasna rada. Pro zatverdzhennia Stratehii rozvytku Zhytomyrskoi oblasti na period do 2027 roku. Rishennia № 1722 vid 18.12.2019. Available at: http://economy-zt.gov.ua/files/Strateg/strategia2020.pdf (accessed 24 June 2020).
5. Informatsiino-analitychni materialy shchodo investytsiinoho klimatu v Ukraini za I pivrichchia 2019 roku [Information and analytical materials on the investment climate in Ukraine for the first half of 2019]. *Ministerstvo rozvytku ekonomiky, torhivli ta silskoho hospodarstva*

Ukrainy. Available at: https://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&tag=%D0%A1%D1%82%D0%B0%D0%BD%20%D1%96%D0%BD%D0%B2%D0%B5%D1%81%D1%82%D0%B8%D1%86%D1%96%D0%B9%D0%BD%D0%BE%D1%97%20%D0%B4%D1%96%D1%8F%D0%BB%D1%8C%D0%BD%D0%BE%D1%81%D1%82%D1%96%20%D0%B2%20%D0%A3%D0%BA%D1%80%D0%B0%D1%97%D0%BD%D1%96 (accessed 04 June 2020).

6. Metodolohichni polozhennia z orhanizatsii derzhavnoho statystychnoho sposterezhennia shchodo investytsii zovnishnoekonomichnoi diialnosti, zatverdzheni nakazom Derzhstatu vid 03.10.2014 № 284 (zi zm., zatver. nakazamy Derzhstatu vid 28.03.2017 № 70 ta vid 19.02.2019 № 85) [Methodological provisions on the organization of state statistical observation on investments of foreign economic activity, approved by the order of the State Statistics Committee dated 03.10.2014 № 284 (as amended, approved by the orders of the State Statistics Committee dated 28.03.2017 № 70 and from 19.02.2019 № 85)]. Available at: http://www.ukrstat.gov.ua/metod_polog/metod_doc/2019/85/mp_inv_zed.pdf (accessed 22 June 2020).
7. Omelchenko A.V. (1996) Derzhavne upravlinnia inozemnymy investytsiiamy (orhanizatsiino-pravovi pytannia) [State management of foreign investments (organizational and legal issues)] (PhD Thesis). Kyiv, 1996. 17 c.
8. Iak zaluchyty priami inozemni investytsii. Praktychnyi posibnyk dlia ukrainskykh mist ta raioniv (2013) [How to attract foreign direct investment. A practical guide for Ukrainian cities and districts]. PROON. Available at: https://regionet.org.ua/files/02_How_to_attract_FDI_-_UA.pdf (accessed 05 June 2020).

УДК 339.972

DOI: https://doi.org/10.32782/2520-2200/2020-4-6

Герасименко А.Г.
доктор економічних наук, професор,
професор кафедри економічної теорії та конкурентної політики
Київського національного торговельно-економічного університету

Gerasymenko Anzhelika
Kyiv National University of Trade and Economics

МІСЦЕ УКРАЇНИ У ГЛОБАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ: СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ

THE PLACE OF UKRAINE IN THE GLOBAL ECONOMY: CURRENT STATE AND PERSPECTIVES

У статті в розрізі окремих складових частин національного багатства досліджено потенціал розвитку економіки України, її переміщення із околиці напівпериферії глобальної світ-системи до внутрішньої орбіти останньої як передумови подальшого руху до ядра. Дослідження базується на аналізі попередніх тенденцій зміни економічних індикаторів, серед яких слід назвати запаси природних ресурсів та ефективність їх експлуатації, товарну структуру українського експорту, капітальні інвестиції в економіку України, частку споживчих витрат у структурі національного доходу, рейтингові оцінки конкурентоспроможності України, а також оцінки здатності України використати наявний економічний потенціал для покращення власних позицій у глобальній світ-системі у відповідь на виклики та можливості поточної глобальної біоекономічної кризи.

Ключові слова: світ-система, природні ресурси, інвестиції, людський капітал, біоекономічна криза.

В статье в разрезе отдельных составляющих национального богатства исследован потенциал развития экономики Украины, ее перемещения с окраины полупериферии глобальной мир-системы к внутренней орбите последней как предпосылке дальнейшего движения к ядру. Исследование базируется на анализе предыдущих тенденций изменения экономических индикаторов, среди которых следует назвать запасы природных ресурсов и эффективность их эксплуатации, товарную структуру украинского экспорта, капитальные инвестиции в экономику Украины, долю потребительских затрат в структуре национального дохода, рейтинговые оценки конкурентоспособности Украины, а также оценки способности Украины использовать существующий экономический потенциал для улучшения собственных позиций в глобальной мир-системе в ответ на вызовы и возможности текущего глобального биоэкономического кризиса.

Ключевые слова: мир-система, природные ресурсы, инвестиции, человеческий капитал, биоэкономический кризис.

The article investigates a potential of Ukrainian economy's development and its shift from the boundary circle of the semi-periphery of the global world-system to its inner circle of the latter on the path to the core of the world-system. The investigation is broken down by the main components of the national wealth, which are natural resources, capital and human resources. It brings up a concern of the availability of natural resources and the efficiency of their exploitation in Ukraine (the resource curse is true for the country – about 2/3 of Ukrainian export covered by natural resources), inefficiency of the structure of capital investments into Ukrainian economy, instability of the Ukrainian banking system, the low share of savings in the structure of the national income, decrease of the foreign investments into the economy due to unfavorable investment climate. Among the problems of the latter are: corruption, insufficient defense of the property rights, state policy instability, etc. The indicators of the institutional panel of the Global Competitiveness Report for Ukraine are positioned at the 104 place among 141 countries ranked. Solving of this problem under the current geopolitical changes, caused by the trade war between the USA and China, Brexit, breach in global value chains due to COVID-19 pandemic reveals

the perspectives of economic growth for Ukraine notwithstanding the current fall of the global economy. The high potential of stimulation of national economy's development is established in the human capital in Ukraine. Decrease of the speed of migration under the current global bio-economic crisis together with the perspectives of the distance working for big foreign companies, first of all IT-corporation, is in with a chance to become a locomotive of economic development of Ukraine. The government of Ukraine should combine the incentive labour policy with creating of the favorable investment climate to provide a shift of Ukraine from the boundary circle of the semi-periphery of the global world-system toward the core of the latter. Otherwise it will shift to the periphery by inertia.

Key words: world-system, natural resources, investments, human capital, bio-economic crisis.

Постановка проблеми. Глобальна економіка є неоднорідним середовищем, у якому успіх чи невдача залежить не тільки від внутрішнього потенціалу, але й від місця цієї країни в глобальній світ-системі. Хоча структура останньої не є стійкою, Україна в ній стабільно посідає місце на околиці її напівпериферії. Про це свідчать дані Світового банку, який протягом кількох років поспіль відносить нашу країну до числа країн з доходом на душу нижче середнього, а це вже є положенням за крок до переходу в периферію. Нашими сусідами по групі є навіть не Аргентина, Бразилія, Грузія, Туреччина чи Китай, а Єгипет, Камбоджа, Монголія, Туніс, Пакистан [1].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематиці позиціонування України у глобальній економіці присвячено дослідження Г. Лук'яненка [2], Т. Мельник, А. Варібрусової [3], А. Поручника [4], М. Радєвої [5] та інших науковців. Втім, динамічність економічного розвитку, його відкритість до зовнішніх впливів щоразу змінюють глобальну конкурентну диспозицію. У переламні моменти розвитку світової економіки, на кшталт того, який відбувається зараз як наслідок реакції національних економік на виклики глобальної біоекономічної кризи, важливо чітко усвідомлювати наявний у країні потенціал економічного розвитку, окреслювати перспективи його реалізації в нових умовах господарювання.

Метою дослідження є інвентаризація потенціалу української економіки у розрізі окремих складових частин національного багатства та виокремлення серед них тих, що здатні стати локомотивом її розвитку у посткризовий період, покращення її позицій у структурі глобальної світ-системи.

Виклад основного матеріалу дослідження. За методикою Світового банку оцінка національного багатства відбувається за трьома складовими частинами, такими як природні ресурси, капітал, людські ресурси. Від цього переліку ми будемо відштовхуватися в процесі інвентаризації національного багатства України.

Україна є країною, багатою на природні ресурси. Вона у світі посідає восьме місце за обсягом розвіданих покладів кам'яного вугілля (близько 50 млрд. т) [6]. Значними є поклади залізних, уранових, марганцевих руд тощо. Земельний фонд України складає понад 60 млн. га. При цьому рівень розораності земель в Україні є найбільшим у світі, складаючи 78,5%, а в сегменті чорноземів, які є візитівкою земельного фонду, він є ще вищим, коливаючись від 88% до 92% [7]. Це означає актуалізацію для України не стільки питання запасів природних ресурсів, скільки питання ефективності їх експлуатації. За даними «АгроПоліт», 43% ріллі в Україні потерпають від втрати гумусу та поживних речовин, 39% – від переущільнення, 38% – від замулення та кіркоутворення, 17% – через водну ерозію тощо [7], тобто навіть такий потенційно відновлювальний ресурс, як земля, підлягає деградації в сучасних умовах землекористування, вимагаючи інноваційного оновлення останніх.

Аналогічна проблема має місце у сегменті викопних ресурсів. Сьогодні з 32 державних шахт з видобутку кам'яного вугілля прибутковими є лише 4. Решта існують за рахунок державної допомоги й більшою мірою виконують соціальну функцію підтримки шахтарів, ніж працюють на зростання конкурентоспроможності української економіки, тобто найперше завдання щодо підвищення ефективності використання природних ресурсів стоїть на мікрорівні окремих підприємств і полягає у залученні інвестицій та нових технологій на конкретні добувні та сільськогосподарські підприємства, здатних вирішити зазначені вище технологічні проблеми, про доповнення природного ресурсу капітальним.

Втім, перш ніж перейти до його аналізу, хотілося б звернути увагу на те, що низька урожайність та низько ефективні добувні технології є не єдиними проблемами використання природних ресурсів в Україні. Проблема полягає в низькому ступені переробки природних ресурсів в Україні. Погляньмо на товарну структуру українського експорту у 2019 році [8]. 25,8% українського експорту припадають на продукти рослинного походження (насамперед, зерно становить 19,2%, насіння й плоди олійних рослин – 5,1%), притому, що на продукти їх переробки, а саме жири та олії

та готові харчові продукти, сумарно припадають тільки 15,9%. Схожою є ситуація з другою найбільшою статтею українського експорту, а саме чорними металами. Їх експорт у 2019 році склав 17,5%, а виробів з чорних металів – 2,1%. Натомість сумарний експорт продукції машинобудування як кінцевого продукту використання металу становить 11,1%, на противагу її імпорту, що у 2019 році склав 33,8%. Загалом близько 2/3 українського експорту є сировинним. Має місце класичне ресурсне прокляття, що не просто утримує нашу країну поза ядром глобальної світ-системи, а з кожним оборотом відштовхує її відцентровою силою до периферії. Отже, капітальні ін'єкції потрібні не тільки у підвищення ефективності експлуатації природних ресурсів, але й у критичне підвищення рівня їх промислової переробки. Очевидно, що індустріалізація не дозволить нам переміститися до ядра, але принаймні дасть шанс утриматися в напівпериферії.

Аналіз структури капітальних інвестицій в економіку України протягом 2010–2018 років ілюструє жорстке домінування у структурі капітальних інвестицій внесків самих підприємств та організацій, а також зростання цієї частки від 61% у 2010 році до 70% у 2018 році [8]. Така структура є несприятливою для прискорення економічного розвитку взагалі, а в умовах зношеності капітальних ресурсів та застарілості технологій, що використовуються на українських підприємствах, тим паче. В умовах відсутності в Україні дієвого фондового ринку, який міг би ефективно акумулювати власний капітал підприємства, домінування власних інвестицій бізнесу здатне забезпечити пряме відтворення, в кращому разі – обмежений розвиток, втім, темпи останнього об'єктивно будуть недостатніми для ефективної конкуренції навіть у межах своєї групи країн, не говорячи вже про прорив до суміжної. Для цього потрібне зовнішнє інвестування за рахунок кредитних чи інвестиційних ресурсів інших економічних суб'єктів, зокрема іноземних.

Іноземні інвестиції в українську економіку скорочуються. Якщо у 2005 році чистий притік прямих іноземних інвестицій перебував на рівні 7,8 млрд. дол. США, складаючи 9% ВВП, то у 2018 році він втричі менший, а саме 2,5 млрд. дол. США, що, відповідно, складає 1,9% ВВП [9]. Це притому, що останній з періодів характеризувався зростанням світових фондових ринків за порівняно низьких облікових ставок. Отже, такий спад є чистим відображенням несприятливості інвестиційного клімату України для іноземних інвесторів.

Погляньмо на позиції України у Рейтингу глобальної конкурентоспроможності. Незважаючи на загальну 85 позицію в рейтингу, за індикаторами інституційної панелі Україна займає лише 104 сходинку зі 141 країн [10, с. 571]. Якщо з такими явищами, як тероризм в умовах військового конфлікту на Сході України, боротися складно, то посилення незалежності судової влади, послаблення корупції, захист прав власності, забезпечення стабільності державної політики цілком під силу уряду. Формування чітких і стабільних правил гри, їх інституційний захист і забезпечення – це ті передумови, які здатні повернути іноземний капітал в Україну. В умовах торговельної війни між США та КНР, Брекзіту, порушення міжнародних виробничих ланцюгів внаслідок економічної кризи, породженої епідемією COVID-19, що посилили невизначеність майбутніх обрисів світової економіки, формування сприятливих умов залучення іноземних інвестицій в Україну стало б тригером її розвитку та покращення її геоекономічних позицій.

Іншим важливим джерелом інвестицій для українського бізнесу мають стати кредитні ресурси. У країнах світ-системного ядра кредитні ресурси є одним з основних видів пального для економіки, складаючи близько 140% ВВП. Вони розширюють грошову масу в обігу, стимулюючи економічне зростання. В Україні ж обсяг внутрішнього кредитування не сягає навіть 40% ВВП, ілюструючи стійку спадну тенденцію з 2008 року [11].

Причина означеного є комплексною, а її вирішення – складнішим порівняно із завданням покращення інвестиційного клімату. Для зростання кредитування потрібні вільні фінансові ресурси, які формуються або із заощаджень резидентів, або з притоку капіталу нерезидентів. Остання умова для України не виконується, залишається сподіватися на внутрішні заощадження. Втім, ці сподівання невиправдані. Низькі темпи розвитку економіки, зрештою, низькі доходи не сприяють зростанню заощаджень у населення. Так, з 2005 року по 2018 рік витрати споживачів на придбання товарів та послуг зросли мало не вдвічі, тоді як частка заощаджень у структурі доходів за цей період скоротилась у 5,5 разів [8].

Якщо подолання бідності як передумови економічного зростання формує циклічну помилку, одночасно будучи результатом останнього, отже, сподіватися на швидкий запуск внутрішнього кредитування на базі внутрішньо державних заощаджень не доводиться, то зниження мультиплікатора його впливу на економічне зростання можна досягнути шляхом стимулювання розвитку економіки спільного споживання. Це обумовить скорочення споживання, вивільнивши хоч і незначний, але все ж таки ресурс для заощаджень.

Втім, навіть якщо б нам вдалося вирішити проблему низьких заощаджень, для їх перетворення на інвестиції потрібна ефективна банківська система, якою не може похвалитися Україна. За результатами проведеним НБУ оцінюванням стійкості банків та банківської системи України у 2018 році встановлено, що з 24 банків, на які сукупно припадає понад 90% активів банківського сектору, 8 уже на момент оцінювання мали потребу у капіталі навіть за базовим сценарієм розвитку економіки (3% щорічного приросту ВВП), у разі ж несприятливого сценарію, який нині є очевидним, кількість банків, що матимуть потребу у додатковому капіталі, зростає до 13, а сумарна потреба у капіталі на охоплені прогнозом три роки складає 42,1 млрд. грн. [12]. Отже, навіть в умовах вкрай обмеженого використання кредитного ресурсу вітчизняним бізнесом українські банки виявляються неспроможними забезпечити наявний попит. За таких умов говорити про їх роль у стимулюванні економічного зростання національної економіки не доводиться.

На противагу значному несприятливому інституційному середовищу та інвестиційному дефіциту в Україні людський капітал є однією з найпотужніших національних переваг. Частка населення з вищою освітою в Україні є такою ж високою, як в Канаді, і на порядок вищою, ніж в Австралії, Японії чи країнах ЄС [13], що належать до країн світ-системного ядра. Той же Рейтинг глобальної конкурентоспроможності ілюструє найкращі позиції за розділом «робоча сила». При цьому високими є оцінки як загального рівня освіти, так і якості професійної освіти, пропозиції кваліфікованої робочої сили тощо [10, с. 572]. Навіть у рейтингу цифрової конкурентоспроможності позиції України, що стосуються рівня цифрових знань і вмінь, на 20 пунктів кращі за технологічні. При цьому перевагою в першій категорії є якість освіти, а провалом другої – кредитні й капітальні обмеження [14, с. 40–41, 163].

Отже, саме людський капітал в Україні є найбільш перспективним локомотивом розвитку національної економіки. Втім, для реалізації цього потенціалу та перетворення на дійсну рушійну силу розвитку національної економіки слід забезпечити належну винагороду за працю, спроможну утримати робочу силу в Україні. Сьогодні за критерієм оплати навіть висококваліфікованої та управлінської праці позиції України у "IMD World Talent Ranking 2019" є найнижчими (59 і 60 відповідно з 63 країн рейтингу, що пояснює інтенсивний «відтік мізків» за кордон) [15, с. 93]. Як наслідок, сьогодні наша країна є донором людського капіталу для Європи та Америки і реципієнтом робочої сили з країн Азії, Африки, СНД, виконуючи свою напівпериферійну функцію транзиту робочої сили.

Кризове (2020 рік) і посткризове обмеження міжнародної міграції дає Україні шанс зробити своїй робочій силі привабливу пропозицію та скористатися її перевагами у жорсткій конкурентній боротьбі з іншими країнами світ-системи. Від того, наскільки Україна впорається з таким завданням, буде залежати її здатність перетворити цю конкурентну перевагу на локомотив економічного розвитку. Очевидно, що це є непростим завданням, вирішення якого, як і попередніх, обмежується нестачею капіталу, тому державна політика зайнятості в Україні, орієнтована на залучення до національного виробництва висококваліфікованих українських кадрів, має реалізуватися одночасно з відкриттям національного ринку капіталу для іноземних інвестицій, насамперед з країн Сходу, формуванням сприятливого та стійкого інституційного середовища сприяння інвестиціям.

Окремо слід звернути увагу на IT-сегмент ринку робочої сили України. Останніми роками темп приросту оплати праці українських фахівців у сфері інформаційних технологій суттєво випереджав середній для економіки. Якщо середня заробітна плата в економіці України у 2019 році складала 10,5 тис. грн./міс., то IT-фахівці в Україні минулого року отримували в середньому 55 тис. грн. [8], що часто обумовлюється їх віддаленою роботою на іноземні компанії. Порівняння відповідного рівня заробітної плати з рівнем цін у країні робить очевидною відсутність стимулів в українських IT-фахівців емігрувати за кордон. Отже, за сприятливого державного регулювання, завданням якого є не наповнення бюджету, а стимулювання розвитку національної економіки, з одного боку, і тимчасових міграційних обмеженнях, з іншого боку, цей сегмент може стати локомотивом, що потягне за собою розвиток економіки України.

Такий сценарій є дуже вдалим для України, оскільки концентрує найбільш ефективний національний ресурс на перспективному напрямі розвитку світової економіки. Карантинні будні весни-літа 2020 року показали віртуальний вектор подальшого розвитку всієї множини видів економічної діяльності: від віддаленого управління індустріальними потужностями до онлайн-освіти й культури. Отже, найближчим часом на IT-ринок очікує неабияке зростання, яким Україні слід скористатися. При цьому рейтинг цифрової конкурентоспроможності досить високо оцінює український IT-сегмент на основі значних інвестицій у розвиток телекомунікацій, за яким Україна посіла в рейтингу 11 місце із 63; активного використання "big data" аналітики (23/63); високого сту-

пеня опублікування результатів НДДКР (23/63); високої частки високотехнологічних патентів у структурі отриманих патентів (37/63), не говорячи вже про традиційно високі оцінки рівня цифрових знань і навичок та їх практичного застосування бізнес-спільнотою (40/63), про що йшлося вище [14, с. 163–171]. Це свідчить про внутрішню готовність українського ІТ-сегменту до вирішальної сутички з глобальними конкурентами, чого не можна сказати про її інституційне забезпечення. За даними того ж рейтингу цифрової конкурентоспроможності, в питаннях правового забезпечення досліджень, захисту прав інтелектуальної власності, кібербезпеки і піратства позиції України є одними з найгірших, що стримує ІТ-бізнес від розвитку загалом і від розвитку під українським прапором зокрема, вимагаючи активних інституційних реформ у цьому напрямі.

Висновки з проведеного дослідження. Підсумовуючи наведене вище, можемо сказати, що сьогоднішня позиція України на околиці напівпериферії світ-системного устрою глобальної економіки є нестійкою, а шанси й вектори її зміни залежать від швидкості та якості інституційних реформ у країні. Реалізація таких реформ за перспективними напрямами розвитку, наприклад, через активізацію використання висококваліфікованої робочої сили в період її вимушеного повернення додому у ІТ чи суміжних сегментах, покращення інвестиційного клімату в країні та залучення іноземних інвестицій з числа капіталу, який в умовах поточної економічної кризи перебуває в активному пошуку нового місця найбільш прибуткового застосування, здатні утримати країну в напівпериферії, забезпечивши її переміщення на внутрішню орбіту останньої, ближче до ядра світ-системи. Продовження ж фрагментарної та ситуативної економічної політики держави, заснованої на експлуатації традиційних ресурсів в умовах системного браку капіталу, має ризики витіснення країни до периферії. Який шлях вибере Україна, залежить від найближчих рішень Верховної Ради України, економічного блоку уряду, їх реакції на виклики біоекономічної кризи 2020 року.

Список використаних джерел:

1. World Bank Country and Lending Groups. The World Bank. URL: https://datahelpdesk.worldbank.org/knowledgebase/articles/906519-world-bank-country-and-lending-groups (дата звернення: 07.08.2020).
2. Лук'яненко Д., Поручник А., Колот А. та ін. Глобальна економіка XXI століття: людський вимір : монографія. Київ : КНЕУ, 2008. 420 с.
3. Мельник Т., Варібрусова А. Стратегії національного бренду в умовах глобалізації. *Вісник Київського національного торговельно-економічного університету*. 2019. № 2. С. 34–50.
4. Поручник А. Національний інтерес України: економічна самодостатність у глобальному вимірі : монографія. Київ : КНЕУ, 2008. 352 с.
5. Радєва М. Україна в глобальній економіці: виклики і можливості. *Економіка та держава*. 2012. № 3. С. 8–11.
6. Стан запасів корисних копалин. Мінеральні ресурси України. URL: http://minerals-ua.info/stan-zapasiv.php (дата звернення: 05.08.2020).
7. Ґрунтові ресурси України: сучасний стан, деградація, охорона. URL: https://agropolit.com/infographics/view/93 (дата звернення: 05.08.2020).
8. Офіційний веб-сайт Державної служби статистики України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua (дата звернення: 08.08.2020).
9. Макроекономічні показники // Офіційний веб-сайт Національного банку України. URL: https://bank.gov.ua/statistic/macro-indicators#2 (дата звернення: 07.08.2020).
10. Schwab K. The Global Competitiveness Report 2019 // World Economic Forum. URL: http://www3.weforum.org/docs/WEF_TheGlobalCompetitivenessReport2019.pdf (дата звернення: 08.08.2020).
11. Domestic credit to private sector (% of GDP). The World Bank Data. URL: https://data.worldbank.org/indicator/FS.AST.PRVT.GD.ZS (дата звернення: 08.08.2020).
12. Результати оцінки стійкості банків та банківської системи України у 2018 році / Національний банк України. Незалежна асоціація банків України. URL: https://nabu.ua/ua/analitika-nbu.html (дата звернення: 08.08.2020).
13. Roser M., Ortiz-Ospina E. Tertiary Education. Our World in Data. URL: https://ourworldindata.org/tertiary-education (дата звернення: 08.08.2020).
14. IMBD World Digital Competitiveness Ranking 2019. URL: https://www.imd.org/wcc/world-competitiveness-center-rankings/world-digital-competitiveness-rankings-2019 (дата звернення: 08.08.2020).
15. IMD World Talent Ranking 2019. URL: https://www.imd.org/research-knowledge/reports/imd-world-talent-ranking-2019 (дата звернення: 08.08.2020).

References:

1. The World Bank (2020) World Bank Country and Lending Groups. Available at: https://datahelpdesk.worldbank.org/knowledgebase/articles/906519-world-bank-country-and-lending-groups (accessed: 07.08.2020).
2. Luk'ianenko D., Poruchnyk A., Kolot A. and others (2008) Hlobalna ekonomika XXI stolittia: liudskyi vymir. [Global economy of the XXI century]. Kyiv: KNEU. (in Ukrainian)
3. Melnyk T., Varibrusova A. (2019) Stratehii natsionalnoho brendu v umovakh hlobalizatsii. [The strategies of the national brand under globalization]. *Visnyk Kyivskoho natsionalnoho torhovelno-ekonomichnoho universytetu*, vol. 2, pp. 34–50. (in Ukrainian)
4. Poruchnyk A. (2008) Natsionalnyi interes Ukrainy: ekonomichna samodostatnist u hlobalnomu vymiri [National interests of Ukraine: economic self-sufficiency in the global dimension]. Kyiv: KNEU. (in Ukrainian)
5. Radieva M. (2012) Ukraina v hlobalnii ekonomitsi: vyklyky i mozhlyvosti [Ukraine in the global economy: challenges and opportunities]. *Ekonomika ta derzhava*, vol. 3, pp. 8–11. (in Ukrainian)
6. Mineralni resursy Ukrainy (2020) Stan zapasiv korysnykh kopalyn [The state of mineral deposits]. Available at: http://minerals-ua.info/stan-zapasiv.php (accessed: 05.08.2020). (in Ukrainian)
7. Agropolit (2020) Gruntovi resursy Ukrainy: suchasnyi stan, dehradatsiia, okhorona [Soil resources of Ukraine: current state, degradation and defence]. Available at: https://agropolit.com/infographics/view/93 (accessed: 05.08.2020). (in Ukrainian)
8. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy (2020) Ofitsiinyi web-sait Derzhavnoi sluzhby statystyky Ukrainy [Official website of the State statictic Service of Ukraine]. Available at: http://www.ukrstat.gov.ua (accessed: 08.08.2020).
9. Natsionalnyi bank Ukrainy (2020) Makroekonomichni pokaznyky [Macroeconomic statistics]. Available at: https://bank.gov.ua/statistic/macro-indicators#2 (accessed: 07.08.2020). (in Ukrainian)
10. Schwab K. (2019) The Global Competitiveness Report 2019. World Economic Forum. Available at: http://www3.weforum.org/docs/WEF_TheGlobalCompetitivenessReport2019.pdf (accessed: 08.08.2020).
11. World Bank (2020) Domestic credit to private sector (% of GDP). Available at: https://data.worldbank.org/indicator/FS.AST.PRVT.GD.ZS (accessed: 08.08.2020).
12. Natsionalnyi bank Ukrainy and Nezalezhna asotsiatsiia bankiv Ukrainy (2018) Rezultaty otsinky stiikosti bankiv ta bankivskoi systemy Ukrainy u 2018 rotsi [The results of the stability of the banks and the banking system of Ukraine]. Available at: https://nabu.ua/ua/analitika-nbu.html (accessed: 08.08.2020). (in Ukrainian)
13. Roser M., Ortiz-Ospina E. Tertiary Education (2013) Our World in Data. Available at: https://ourworldindata.org/tertiary-education (accessed: 08.08.2020).
14. IMBD (2019) World Digital Competitiveness Ranking 2019. Available at: https://www.imd.org/wcc/world-competitiveness-center-rankings/world-digital-competitiveness-rankings-2019 (accessed: 08.08.2020).
15. IMD (2019) World Talent Ranking 2019. Available at: https://www.imd.org/research-knowledge/reports/imd-world-talent-ranking-2019 (accessed: 08.08.2020).

УДК 338.4:69.003

DOI: https://doi.org/10.32782/2520-2200/2020-4-7

Згалат-Лозинська Л.О.
кандидат економічних наук, доцент,
докторант кафедри економічної теорії, обліку та оподаткування
Київського національного університету будівництва і архітектури

Zgalat-Lozynska Liubov
Kyiv National University of Construction and Architecture

ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ФОРМУВАННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНО-ІННОВАЦІЙНОГО КАПІТАЛУ У БУДІВНИЦТВІ

STATE REGULATION OF THE FORMATION OF INTELLECTUAL AND INNOVATIVE CAPITAL IN CONSTRUCTION

У статті розглянуто головні проблеми державного регулювання формування інтелектуально-інноваційного капіталу у будівництві. Проаналізовано зайнятість у будівництві у 2012–2019 роках. Окреслено причини відсутності мотивації до інноваційної діяльності. Відзначається негативна тенденція падіння якості формування, реалізації людського капіталу в будівництві, встановлено її причину. Охарактеризовано стан галузевих науково-дослідних установ у будівництві та їх фінансового забезпечення. Для вирішення питань державного регулювання формування інтелектуально-інноваційного капіталу у будівництві пропонується застосувати комплекс важелів державного регулювання. Ці важелі стосуються забезпечення якісної освіти, стимулювання дослідницької активності та винахідницької діяльності у будівництві, забезпечення розвитку інноваційного інституційного середовища щодо організації та фінансування інноваційної діяльності.

Ключові слова: державне регулювання, інтелектуально-інноваційний капітал, будівництво, інституційне середовище, інноваційна діяльність.

В статье рассмотрены основные проблемы государственного регулирования формирования интеллектуально-инновационного капитала в строительстве. Проанализирована занятость в строительстве в 2012–2019 годах. Определены причины отсутствия мотивации к инновационной деятельности. Отмечается негативная тенденция падения качества формирования, реализации человеческого капитала в строительстве, установлена ее причина. Охарактеризовано состояние научно-исследовательских учреждений в строительстве и их финансового обеспечения. Для решения вопросов государственного регулирования формирования интеллектуально-инновационного капитала в строительстве предлагается применить комплекс рычагов государственного регулирования. Эти рычаги связаны с обеспечением качественного образования, стимулированием исследовательской активности и изобретательской деятельности в строительстве, обеспечением развития инновационного институциональной среды по организации и финансированию инновационной деятельности.

Ключевые слова: государственное регулирование, интеллектуально-инновационный капитал, строительство, институциональная среда, инновационная деятельность.

The main problems of government control of forming of intellectually-innovative capital in construction are considered in the article. The state of functioning of labour-market is described. It is educed, that the system of trade and higher education is oriented not to the market of labour, and anymore to the market of educational services. Reasons are set that the graduating students of construction specialities with intellectually-innovative potential can not find to itself a deserving workplace and deprived prospects of development in the direction of invention in Ukraine, that is why forced to migrate in the economically developed countries. Employment of population is analysed in construction in 2012–2019. Reasons of absence of workers motivation to a full degree to use the labour potential, promote the level of qualification are outlined. It is necessary also to mark the negative tendency of falling of quality of human capital of young people, conditioned first of all by worsening of preparation of specialists and workers in profile educational establishments. It is set that realization of innovative-intellectual potential stipulates modernisation of material and technical base of construction enterprises. The state of updating of capital productive assets is analysed in building after 2016–2018 pp. Reasons of decline of level of innovative human capital are outlined. The state of branch research establishments in building and their

financial providing is described. It is set that transfer of technologies in construction industry narrowed practically to introduction of new construction materials or instruments. For the decision of questions of government control of forming of intellectually-innovative capital in construction it is suggested to apply the complex of levers of government control. These levers touch providing of high-quality education, mutual transfer of educationally-professional knowledge of innovative aspiration from the spheres of science and production in the sphere of higher education, stimulation of research activity and inventor activity in construction, providing of development of innovative institutional environment in relation to organization and financing of innovative activity.

Key words: state regulation, intellectual and innovative capital, construction, institutional environment, innovative activity.

Постановка проблеми. У глобалізованому світі, який підлягає динамічним змінам завдяки досягненням науково-технічного прогресу, сучасним інформаційним технологіям, який наповнений великим масивом широкого спектру інформації постає дуже актуальна проблема формування інтелектуально-інноваційного капіталу як найголовнішого стратегічного ресурсу розвитку економіки кожної країни. Сьогодні вже усі сфери людської діяльності потребують інноваційних технологій, що пов'язано з динамічністю розвитку науково-технічного прогресу, а це вимагає нових актуальних знань та вмінь, що становлять інтелектуально-інноваційний капітал. У глобалізованому інформаційно та цифронасиченому суспільстві переваги завжди будуть на боці тих, хто постійно шукає ці актуальні знання, знаходить та оновлює їх, чому має всебічно сприяти держава, створювати належні умови для стимулювання та розвитку.

Враховуючи важливу роль інноваційної діяльності сфери будівництва у розвитку економіки країни, потрібно виділяти головні її джерела, що полягають у зміні пріоритетних напрямів господарювання, таких як: діяльність, основою якої є матеріальні активи; інноваційні активи, що ґрунтуються на використанні інтелектуально-інноваційного капіталу як нематеріального складника. У цих умовах важливою є функція держави, яка полягає у тому, щоб забезпечити взаємоузгодженість адміністративних та економічних важелів із використанням усіх можливостей державного сектору економіки у розв'язанні проблем формування та розвитку інтелектуально-інноваційного капіталу в економіці України, в тому числі і у будівельній галузі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. До проблеми теорії та методології людського капіталу прикута увага багатьох вітчизняних та зарубіжних учених-економістів, таких як В. Антонюк [1], О. Боднарук [2], Д. Богиня, Т. Кір'ян, Ю. Куліков [3], В. Лич [4], Н. Ушенко [5], Г. Яловий [6] та інші, у працях яких зосереджено увагу на ролі людського капіталу в економічному зростанні та визначені структура і фактори розвитку. Водночас зростає науковий інтерес до проблем формування та розвитку інтелектуально-інноваційного капіталу як визначального чинника забезпечення інноваційної діяльності. Проте бракує наукових досліджень такого напряму сучасної економіки, як державне регулювання формування інтелектуально-інноваційного капіталу у будівництві в умовах невизначених орієнтирів інноваційного розвитку будівельних підприємств. Вибір оптимально ефективних підходів до регулювання на рівні держави процесу розвитку інтелектуально-інноваційного капіталу допоможе розв'язати головні проблеми інноваційної діяльності будівельної галузі.

Постановка завдання. Сьогодні інноваційна діяльність будівельної галузі проводиться без належного наукового обґрунтування, розвивається не планомірно та повільно. Сучасне будівництво абсолютно не задовольняє потреби населення як у якісному, так і в кількісному аспекті: не вистачає житлового фонду, будівель інфраструктурного цивільного призначення, занедбані та зруйновані промислові будівлі та споруди; не виконується належне відновлення мостів, гребель та доріг, що гальмує розвиток всієї національної економіки. Проблема вітчизняної будівельної галузі зумовлена відсутністю головної стратегії та лише частковим застосуванням державою важелів регулювання інноваційного розвитку, які лежать в основі державно-управлінського механізму. Для цього повинний бути зроблений комплекс заходів державного регулювання організаційно-економічного характеру з відродження та розвитку інноваційної діяльності будівельної сфери, головним ресурсом якого є інтелектуально-інноваційний капітал. Тому увагу необхідно посилити на проведенні наукового пошуку у напрямі формування та розвитку інтелектуально-інноваційного капіталу у будівельній сфері діяльності.

Мета статті – окреслити головні проблеми державного регулювання формування інтелектуально-інноваційного капіталу у будівництві, запропонувати основні шляхи їх вирішення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Економіка України сьогодні перебуває у стані

занепаду. Розвиток будівництва гальмується через: невідповідність методів державного регулювання законам ринкової економіки; наявність ризиків фінансових втрат, недостатність інвестицій у інноваційну діяльність, слабкий розвиток системи нормування та стандартизації будівництва, застарілу законодавчу та нормативну базу регулювання розвитку будівництва та наукових досліджень, неадекватну податкову політику, проблемну організацію бюджетної системи, відсутність пріоритетних напрямів розвитку інноваційної діяльності в нашій країні тощо. Держава потребує вирішення пріоритетних завдань щодо використання найефективніших організаційно-економічних інструментів стимулювання розвитку інноваційної діяльності у будівництві із застосуванням найбільш адекватних сучасним умовам важелів державного регулювання [12]. В умовах недостатності економічних ресурсів нашої держави стає необхідним забезпечити діяльність підприємств будівельної сфери у напрямі їхнього інноваційного розвитку.

Всі країни, які успішно розвиваються, починали відродження економіки з розвитку людського капіталу, з подолання корупції та зниження рівня злочинності, тому очевидним є те, що постіндустріальну економіку хочуть і намагаються створити багато країн світу, навіть слаборозвинені, які не мають конкурентоспроможної індустріальної економіки. В Україні сьогодні фактично є державний апарат, оповитий (від місцевого рівня до вищих щаблів) корумпованими зв'язками з будівельним лобі, діяльність якого суттєво відірвана від проблем будівельної галузі, потреб фізичних та юридичних осіб – інвесторів будівництва.

Крім того, постає дуже серйозна проблема щодо скорочення чисельності економічно активного населення, в тому числі працездатного віку, зниження зайнятості населення, значна частина безробітних (до 21,6%) займається пошуком роботи протягом року та більше, вагому частину безробітних становить молодь віком до 34 років. У будівельній галузі за 2012–2019 рр. спостерігалося зменшення кількості зайнятих, підвищення рівня плинності кадрів, зниження працевлаштування безробітних, а також поширення неформальної зайнятості [7, с. 93, 109, 111].

Низка проведених досліджень [4; 5; 8] показали незбалансованість вітчизняного ринку праці за видами економічної діяльності, особливо критичним це є у професійно-кваліфікаційному розрізі. Кількість випадків незадоволення роботодавців щодо рівня кваліфікації та компетентності робітників та фахівців будівельної галузі зростає. Причиною такої ситуації є насамперед недосконалість діючої системи професійної орієнтації населення, низька престижність робітничих професій, неефективна державна політика стимулювання молоді до оволодіння цими професіями знижує розвиток людського капіталу. Професійна та вища освіта в Україні не відповідає сучасним потребам ринку праці та економіки загалом. Система професійної та вищої освіти орієнтована не на ринок праці, а більше на ринок освітніх послуг у його примітивному розумінні: профіль і масштаби підготовки робітників та фахівців відповідають запиту населення щодо освітніх послуг без урахування вимог ринку праці. Тобто по факту немає зв'язку між ринком освітніх послуг та ринком праці [9, с. 83]. Сьогодні, на жаль, більшість кваліфікованих фахівців вимушені працювати у сфері послуг – кафе, барах, колл-центрах, не отримуючи гідної заробітної плати за своїм професійним фахом. А неконкурентоспроможні випускники будівельних спеціальностей з інтелектуально-інноваційним потенціалом не можуть знайти собі гідного робочого місця та позбавлені перспектив розвитку у напрямі винахідництва в Україні, тому змушені мігрувати до економічно розвинених країн.

Таким чином, фактично вся система освіти України орієнтована на самовідтворення, а не на забезпечення потреб економіки. Роботу за спеціальністю не можуть знайти навіть ті, хто навчався в професійних та вищих закладах освіти за держзамовленням. На нашу думку, щоби збалансувати ринок праці у професійно-кваліфікаційному розрізі для запобігання насамперед неформальній зайнятості та оптимізації державного регулювання молодіжного ринку праці необхідно розширити зайнятість за рахунок удосконалення державних служб зайнятості відповідно до Конвенції МОП № 88.

Так, впродовж 2012–2019 рр. у будівельній галузі мало місце зниження зайнятості з 836,4 тис. осіб в 2012 р. до 699 тис. осіб в 2019 р., тобто скорочення працівників будівництва становило 137,4 тис. осіб (рис. 1). Особливо різко знизилася зайнятість у період з 2015 по 2017 р., що пояснюється початком війни, окупацією українських територій та економічною кризою будівельної сфери [10]. Слід визначити, що динаміка зайнятості корелюється з рівнем зростання заробітної плати в галузі, зокрема темпи змін оплати праці в 2013–2014 рр. становили 5–7%, тоді як у 2015–2019 рр. – 24–33%, водночас розміри оплати праці в будівництві становлять близько 90% середньої оплати праці в країні [7].

Зростання показників зайнятості у будівельній галузі в умовах розвитку виробництва впливає на стабільність індивідуальних доходів

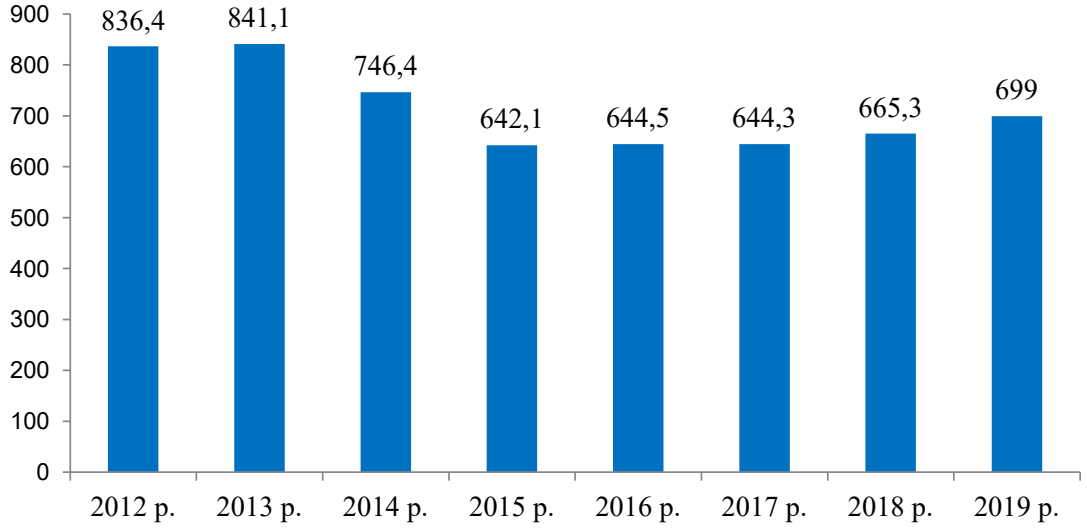


Рис. 1. Зайняте населення у будівництві у 2012–2019 роках (КВЕД–2010), тис. осіб

Джерело: побудовано автором на основі [10]

* Дані за 2012–2019 рр. наведено без урахування тимчасово окупованих територій АР Крим і м. Севастополь, з 2015 р. – Донецької та Луганської областей.

та зростання податкових надходжень до державного бюджету, сукупних доходів суспільства, що створює можливості для виробництва більшої кількості суспільних благ.

Поряд зі зростанням офіційної зайнятості у будівельній галузі відбулося збільшення частки зайнятих у неформальному секторі з 15,5% у 2016 р. до 15,9% у 2018 р. (збільшення становило 0,6% в.п.) [4; 7], що було зумовлено неналежними умовами оплати праці та соціального захисту працівників, недосконалістю їхнього правового забезпечення. В умовах низької ціни робочої сили та слабкої залежності оплати праці від її результатів і трудових зусиль працівників будівельної галузі соціальна цінність праці є низькою (особливо для значної частини молоді). Внаслідок низької оплати праці та сезонності виробництва будівельні підприємства виступають як суб'єкти вторинної зайнятості, поглинаючи некваліфіковану робочу силу, часто на умовах неформальної зайнятості, яка має негативні наслідки як для економіки держави, так і для самих працівників, які в подальшому мають ризики щодо їхнього соціального захисту. Це позначається на бажанні працівників повною мірою використовувати свій трудовий потенціал, підвищувати рівень кваліфікації.

Слід також відзначити негативну тенденцію падіння якості людського капіталу молоді, що, на нашу думку, зумовлено насамперед погіршенням підготовки фахівців та робітників у профільних навчальних закладах. Аналіз причин цього на основі критеріїв акредитації закладів вищої освіти I–II рівня виявляє більш глибинні причини, пов'язані з недофінансуванням освіти, особливо щодо кадрового складу викладачів та матеріально-технічної бази, що останнім часом практично не оновлюється. Тому будівельні організації вимушені довчати дипломованих робітників за власний кошт, щоб забезпечити належну якість робіт. Однак слід відзначити, що, отримавши кваліфікацію та досвід, молоді спеціалісти часто вирушають на роботу за кордон, де заробітна плата та соціальні умови кращі. Водночас досягнення високих стандартів виконання будівельно-монтажних робіт забезпечується комплексом організаційно-технічних заходів, серед яких одне з головних місць належить інноваційній діяльності, що реалізується насамперед через запровадження нових сучасних технологій виконання робіт, методів будівництва, застосування новітніх екоефективних будівельних матеріалів та конструкцій. Такі тенденції формують суперечливі умови розвитку галузі, де, з одного боку, наявні високі вимоги до інтелектуально-інноваційного потенціалу, а з іншого – відсутні умови його повноцінного формування та реалізації.

Зрозуміло, що підвищення вимог споживачів до характеристик будівельної продукції зумовлює підвищення інноваційної активності підприємств галузі, що викликає відповідне зростання вимог до модернізації матеріально-технічної бази підприємств, та людського капіталу (закон пропорційного розвитку організаційних підсистем). Тому підприємства будівельної галузі відчувають потребу в модернізації виробничих фондів, зношеність яких у будівництві стано-

вить близько 36% в середньому по галузі (в сфері будівництва споруд ще більше – 62%) [11]. Близько половини усього парку будівельних машин в організаціях перевищили свій термін експлуатації. Слід відзначити, що якщо це 3–4 роки тому підприємства надавали перевагу закупівлі імпортної техніки, то зараз, внаслідок девальвації гривні та дорожчання іноземного парку машин, будівельні компанії віддають перевагу купівлі вітчизняної техніки. В результаті за 2016–2018 рр. інтенсивність оновлення основних виробничих фондів у будівництві роки збільшувалася щорічно на 16%. Водночас проблема з фінансуванням інноваційної діяльності залишається досить гострою. Руйнування галузевих науково-дослідних установ, їх перепрофілювання призвели до того, що інноваційна діяльність у будівництві здійснюється переважно за рахунок великих будівельних трестів, концернів, що мають у своєму складі дослідні департаменти. Трансферт технологій в галузі будівництва звузився практично до впровадження нових будівельних матеріалів або інструментів.

На нашу думку, для вирішення питань державного регулювання формування інтелектуально-інноваційного капіталу у будівництві необхідно:

– розробити інноваційну модель системи освіти для забезпечення якісної освіти та підготовки фахівців інноваційного типу;

– посилити соціальну орієнтованість процесів забезпечення якісного відтворення людських ресурсів та їхнього розвитку, перенести акцент державної політики з мінімального забезпечення заробітною платою та пільгами до комплексного відтворення фізичних, розумових здібностей працюючих та їхнього постійного професійного розвитку;

– розробити державно-управлінський механізм трансферу освітньо-професійних знань інноваційного спрямування зі сфер науки та виробництва у сферу вищої освіти, що забезпечить високий рівень підготовки фахівців-винахідників (створення хабів інноваційної діяльності будівництва, центрів прогресивної науково-дослідницької діяльності, інститутів обміну знаннями та вміннями, інститутів підготовки фахівців-винахідників сфери будівництва);

– оптимізувати та осучаснити систему післядипломної освіти з орієнтацією на подальше безперервне підвищення кваліфікації кадрів з вищою освітою та на їхню перекваліфікацію, забезпечити багатоваріативність отримання професійних кваліфікацій, включаючи підготовку управлінського персоналу інноваційного типу;

– збалансувати ринок освітніх послуг та відповідно ринок праці кадрами необхідних спеціальностей з урахуванням поточних та стратегічних потреб національної економіки;

– стимулювати дослідницьку активність та винахідницьку діяльність у будівництві: забезпечити активний пошук, залучення та стимулювання кадрів з інтелектуально-інноваційним потенціалом, патріотично налаштованих на розвиток економіки України;

– створити систему національних професійних кваліфікацій з метою зацікавленості фахівців у підвищенні рівня вищої освіти у своєму перманентному професійному розвитку, заохочувати до інноваційної діяльності науковців-дослідників, фахівців-практиків, компетентних членів громад, залучати стартап-винахідників до інноваційної практичної діяльності;

– розвинути ринок інтелектуальних продуктів та технологій будівництва для формування реального платоспроможного попиту на них шляхом розвитку інститутів інтелектуальної власності та створення необхідної інфраструктури, яка поєднувала би процеси створення трансферу та використання нових знань, а також відповідного залучення зацікавлених інвесторів;

– забезпечити розвиток інноваційного інституційного середовища шляхом створення сучасних високотехнологічних інноваційних кластерів, технопарків та технополісів, інноваційних бізнес-інкубаторів, центрів трансферу технологій, науково-дослідних інститутів, венчурних компаній як складників регіональних та національної інноваційних систем, які будуть стимулювати попит на кадри з інтелектуально-інноваційним потенціалом, забезпечувати їх раціональне використання;

– стимулювати пріоритетні напрями сучасних науково-технічних досягнень, забезпечити їх юридичну захищеність;

– забезпечити на державному рівні організацію та фінансування багатьох пріоритетних програм та проектів інноваційної діяльності, які є важливими для розвитку національної економіки;

– створити гідні умови для розвитку співпраці вітчизняних науково-дослідних інститутів та підприємств сфери будівництва з міжнародними;

– сприяти розвитку інноваційної культури системного цільового управління органів влади.

Висновки. Таким чином, державне регулювання формування інтелектуально-інноваційного капіталу у будівництві має охоплювати систему заходів прямого та опосередкованого впливу на розвиток економіки загалом та будівельної галузі зокрема, а також ринок праці, систему соціально-трудових відносин, що в кінцевому результаті впливає на розвиток інноваційної діяльності у будівництві, відтворення якісної робочої сили, підвищення зовнішнього іміджу держави, а також якості життя громадян.

Зазначені основні напрями державного регулювання розвитку інтелектуально-інноваційного капіталу будівельної галузі необхідно формувати системно, що в подальшому дасть змогу реалізовувати визначені інструменти із синергетичним ефектом. Формування інтелектуально-інноваційного капіталу державою необхідно починати з інноваційного розвитку системи освіти відповідно до запитів особистості та потреб суспільства, держави, з головним акцентом на інвестування в людину та нарощування її інноваційно-інтелектуального потенціалу. У складних економічних умовах тільки за умов активного впливу державної влади на підвищення ефективності відтворення людського капіталу вітчизняна економіка може стати конкурентоспроможною у глобалізованому світі.

Список використаних джерел:

1. Антонюк В.П. Формування та використання людського капіталу в Україні: соціально-економічна оцінка та забезпечення розвитку : монографія. Донецьк : Ін-т економіки промисловості НАН України, 2007. 348 с.
2. Боднарук, О.В. Державне регулювання інвестицій в людський капітал як провідний чинник зростання економіки. Зб. наук. праць Донецького державного університету управління. Сучасні проблеми державного управління в умовах системних змін. Маріуполь, 2017. Т. 18, вип. 300. С. 38–47.
3. Кір'ян Т., Куліков Ю. Нове в теорії, методології та практиці людського капіталу. *Україна: аспекти праці.* 2008. № 4. С. 26–31.
4. Лич В.М. Людський капітал України: стан, проблеми, перспективі відтворення : монографія у 2 ч. Ч.1. Ключові теоретико – методологічні проблеми відтворення людського капіталу / за ред. В.М. Лича. Київ : КНУБА, 2009. 224 с.
5. Ушенко Н.В. Людський капітал: регуляторні механізми відтворення : монографія. Донецьк : Юго-Восток, 2008. 288 с.
6. Яловий Г.К. Теорія людського капіталу як методологія формування інноваційної системи. *Економічний вісник Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут».* 2015. № 12. С. 20–28.
7. Робоча сила України 2019 : стат. зб. / Держ. служба статистики України. Київ, 2020. 194 с.
8. Згалат-Лозинська Л.О. Удосконалення професійної орієнтації на основі прогнозування тенденцій ринків праці та освітніх послуг. *Актуальні проблеми економіки.* 2015. № 9. С. 313–323.
9. Головач Н.В., Дмитренко Г.А. Системне формування нового покоління нації: гуманістичний контекст : монографія. Київ : ДКС-Центр, 2019. 350 с.
10. Зайняте населення за видами економічної діяльності у 2012-2019 роках. Держ. комітет статистики України URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2014/rp/zn_ed/zn_ed_u/zn_ed_2013_u.htm (дата звернення: 29.04.2020)
11. Основні засоби України за 2018 рік. Держ. комітет статистики України. URL:http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2018/ibd/osn_zas_u/arch_osn_zas.htm (дата звернення: 29.04.2020).
12. Дука А.П. Регулювання інноваційного розвитку будівельної сфери. *Економіка: реалії часу. Науковий журнал.* 2014. № 3(13). С. 203–208.

References:

1. Antonjuk V.P. (2007) *Formuvannja ta vykorystannja ljudsjkogho kapitalu v Ukrajini: socialjno-ekonomichna ocinka ta zabezpechennja rozvytku* [Formation and use of human capital in Ukraine: socio-economic assessment and development]. Donetsk: Institute of Industrial Economics of the National Academy of Sciences of Ukraine. (in Ukrainian)
2. Bodnaruk O.V. (2017) Derzhavne reghuljuvannja investycij v ljudsjkyj kapital jak providnyj chynnyk zrostannja ekonomiky [State regulation of investment in human capital as a leading factor in economic growth]. *Proceedings of Donetsk State University of Management*, vol. 18, no. 300, pp.26–31.
3. Kir'jan T., Kulikov Ju. (2008) Nove v teoriji, metodologhiji ta praktyci ljudsjkogho kapitalu [New in the theory, methodology and practice of human capital]. *Ukraine: aspects of work*, 2008, no. 4, pp. 26–31.
4. Lych V.M. (2009) Ljudsjkyj kapital Ukrajiny: stan, problemy, perspektyvi vidtvorennja [Human capital of Ukraine: state, problems, prospects of reproduction] *Kljuchovi teoretyko-metodologhichni problemy vidtvorennja ljudsjkogho kapitalu* [Key theoretical and methodological problems of human capital reproduction]. Kyiv: KNUBA. (in Ukrainian)
5. Ushenko N.V. (2008) *Ljudsjkyj kapital: reghuljatorni mekhanizmy vidtvorennja* [Human capital: regulatory mechanisms of reproduction]. Donetsk: Yugo-Vostok. (in Ukrainian)
6. Jalovyj Gh.K. (2015) Teorija ljudsjkogho kapitalu jak metodologhija formuvannja innovacijnoji systemy [The theory of human capital as a methodology for forming an innovation system]. *Economic Bulletin of the National Technical University of Ukraine "Kyiv Polytechnic Institute",* no. 12, pp. 20–28.

7. State Statistics Service of Ukraine (2020) *Robocha syla Ukrajiny 2019* [Labor force of Ukraine 2019]. State Statistics Service of Ukraine. Kyiv.
8. Zghalat-Lozynsjka L.O. (2015) Udoskonalennja profesijnoji orijentaciji na osnovi proghnozuvannja tendencij rynkiv praci ta osvitnikh poslugh [Improving career guidance based on forecasting trends in labor markets and educational services]. Actual problems of economy, no. 9, pp. 313–323.
9. Gholovach N.V., Dmytrenko Gh.A. (2019) *Systemne formuvannja novogho pokolinnja naciji: ghumanistychnyj kontekst* [System formation of the new generation of the nation: humanistic context]. Kyiv: DKS-Center. (in Ukrainian)
10. State Statistics Service of Ukraine (2020) *Zajnjate naselennja za vydamy ekonomichnoji dijaljnosti u 2012–2019 rokakh* [Employed population by type of economic activity in 2012–2019]. State Statistics Committee of Ukraine. Available at: http://www.ukrstat.gov.ua/Operative/Operative2014/rp/zn_ed/zn_ed_u/zn_ed_2013_u.htm (accessed: 29 April 2020).
11. State Statistics Service of Ukraine (2019) Osnovni zasoby Ukrajiny za 2018 rik [Fixed assets of Ukraine for 2018]. State Statistics Committee of Ukraine. Available at: http: //www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2018/ibd/osn_zas_u/arch_osn_zas.htm (accessed: 29 April 2020).
12. Duka A. P. (2014) Reghuljuvannja innovacijnogho rozvytku budiveljnoji sfery [Regulation of innovative development of the construction industry]. *Economy: the realities of time. Scientific journal*, no. 3(13), pp. 203–208.

УДК 658.711.4

DOI: https://doi.org/10.32782/2520-2200/2020-4-8

Лопатін А.О.
аспірант
Чорноморського національного університету імені Петра Могили

Lopatin Artem
Petro Mohyla Black Sea National University

СУЧАСНІ МЕТОДИ ВИБОРУ ПОСТАЧАЛЬНИКА СИРОВИНИ НАЗЕМНИМ АВТОТРАНСПОРТОМ

MODERN METHODS OF CHOICE OF SUPPLY OF RAW MATERIALS BY LAND TRANSPORT

У статті наведено важливість вибору постачальника по ланцюгу поставок та використовувані критерії для цього. Дослідження оцінює взаємозв'язок між технологією, якістю, витратами та результатами постачання, стратегіями вибору постачальників та виготовленням продукції. Розглянуто важливість складання рейтингу діяльності постачальника і здійснення прогнозування підсумкового рейтингового показника, що значно полегшує роботу співробітників відділу постачання та інших підрозділів компанії-покупця щодо вибору постачальників сировини, матеріалів, комплектуючих виробів та інших товарів і послуг. Складено таблицю з переліком методів вибору постачальників сировини наземним автотранспортом, відповідними їхніми перевагами та недоліками. Зазначено важливість порівняння результатів поставок у поточному часі із прогнозованими показниками.

Ключові слова: постачальник, постачання, збут, сировина, наземний автотранспорт, методи вибору постачальника.

В статье представлена важность выбора поставщика по цепи поставок и используемые критерии для этого. Исследование оценивает взаимосвязь между технологией, качеством, затратами и результатами поставки, стратегиями выбора поставщиков и изготовлением продукции. Рассмотрена важность составления рейтинга деятельности поставщика и осуществления прогнозирования итогового рейтингового показателя, что значительно облегчает работу сотрудников отдела снабжения и других подразделений компании-покупателя на выбор поставщиков сырья, матери-

алов, комплектующих изделий и других товаров и услуг. Составлена таблица с перечнем методов выбора поставщиков сырья наземным автотранспортом, соответствующими их преимуществами и недостатками. Указана важность сравнения результатов поставок в реальном времени с прогнозируемыми показателями.

Ключевые слова: поставщик, снабжение, сбыт, сырье, наземный автотранспорт, методы выбора поставщика.

The article presents the importance of choosing a supplier along the supply chain and the criteria used for this. Defined some of the most important characteristics of a supplier that indicate its ability to meet these criteria are the company's previous history, technical strength and infrastructure development, financial position, organization and management, reputation, compliance with generally accepted standards, degree of cooperation, employment and location. In cost management, supply is one of the most important parts of the firm's economy, as the cost of purchasing raw materials, components can be up to a one third of the total cost of goods. The study assesses the relationship between technology, quality, costs and deliverables, sourcing strategies, and product manufacturing. The importance of compiling a rating of the supplier's activities and predicting the final rating indicator is considered, that greatly facilitates the work of employees of the procurement department and other divisions of the buying company to choose suppliers of raw materials, materials, components and other goods and services. Has been compiled a table with a list of methods for selecting suppliers of raw materials by land transport, their corresponding advantages and disadvantages. The importance of comparing real-time delivery results with predicted indicators is indicated. The application of the logistical principles from the moment of the need for a product or service to the moment of its satisfaction helps to reduce overall costs and increases the efficiency and competitiveness of the enterprise. Thus, the use of some methods of choosing a particular supplier of raw materials by land involves the need to collect and analyze a significant amount of information, others – focusing on one of the factors (or criteria) and ignoring others, which, in the author's opinion, is not correct. Define that analysis and evaluation of suppliers should be related to the following activities: in-house preparation of technical specifications; checking the suitability of raw materials on samples; drawing up the form of the agreement on quality assurance and accordingly documenting all measures for quality assurance arising in the course of production.

Key words: supplier, supply, sales, raw materials, land vehicles, methods for selecting a supplier.

Постановка проблеми. Розвиток будь-якої фірми та рівень її конкурентоспроможності величезною мірою залежать від того, наскільки вдало організоване управління виробничими ресурсами. Останні нововведення, такі як масовий випуск продукції за індивідуальними замовленнями і широке використання підприємствами зовнішніх джерел поставок, змушують компанії знаходити нові гнучкі методи управління закупівлями. В управлінні витратами постачання є найважливішою частиною економіки фірми, оскільки витрати на закупівлю сировини, матеріалів, комплектуючих можуть становити до третини вартості товарів [11, с. 120]. Основною метою управління закупівлями є задоволення потреб підприємства в матеріальних ресурсах із максимально можливою ефективністю. Ефективні рішення щодо вибору джерел постачання є основою створення стійкої бази постачання будь-якої компанії. Рішення про розміщення конкретного замовлення у постачальника залежить від низки критеріїв. Зазвичай рішення покупця залежить від його оцінки здатності постачальника задовольняти критеріям якості, обсягу, умов поставки, ціни і обслуговування. Деякими найбільш важливими характеристиками постачальника, що свідчать про його здатність відповідати цим критеріям, є попередня історія компанії, технічна міць і розвиненість інфраструктури, фінансове становище, організація і управління, репутація, відповідність загальноприйнятим стандартам, ступінь співробітництва, трудові відносини і місцезнаходження. Здатність реагувати на потреби компанії відрізняє хорошого постачальника від середнього. Рішення про вибір постачальника можна розглядати як рішення, що приймаються в умовах невизначеності. Для того щоб ефективно застосовувати схему рішення, покупець повинен визначити варіанти, критерії для оцінки й оцінити ймовірність успіху і невдачі. Проблема вибору постачальника є однією з найбільш істотних завдань логістики постачання. Деякі менеджери недооцінюють значення вибору правильного постачальника для ефективного функціонування компанії і ланцюги поставок загалом. З погляду логістики постачання від того, наскільки добре постачальники виконують свої функції, може залежати власний успіх компанії-покупця в забезпеченні споживачів якісними товарами та послугами. Значна кількість проблем, пов'язаних із якістю готової продукції, виникає через товари і послуги, якими забезпечили компанію постачальники. Тому ефективне вирішення завдання вибору поста-

чальника є основою успішного функціонування і створення стійкої бази постачання будь-якої компанії.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню теоретико-методичних засад оцінки сучасних методів вибору постачальника сировини наземним автотранспортом присвячені наукові праці багатьох вітчизняних та закордонних учених, таких як: Н.О. Журавель [1], О.А. Євстигнєєва [2], Д.М. Кондратюк [3], Н.М. Новікова [5], О.М. Полякова [6], Д.-К. Мірко [12], Н. Нельсон [13], М. Калілі [14] та інші. Так, у роботі Н.О. Журавель [1, с. 118] запропоновано концептуально-методологічні та прикладні засади формування системи постачання наземним автотранспортом з використанням інформаційно-комунікаційних технологій. Авторами О.А. Євстигнєєвою [2, с. 23] та Д.М. Кондратюк [3] розроблено основні вимоги оперативного обліку складських запасів із метою забезпечення відділу постачання своєчасною інформацією для управління запасами та їх оптимізацією. Дослідник Д. Маркозов у праці [4, с. 21] висвітлив функціонування логістичних циклів, одним із яких є цикл постачання. Однак недостатньо висвітленими є практичні засади оцінки сучасних методів вибору постачальника сировини наземним автотранспортом і дозволяють більш обґрунтовано ухвалювати логістичні рішення щодо вибору постачальників та формування взаємовигідних відносин.

Метою статті є поглиблене вивчення проблеми вибору постачальника, що є однією з найбільш істотних завдань логістики постачання. У сучасних умовах недостатньо висвітленими є практичні засади оцінки сучасних методів вибору постачальника сировини наземним автотранспортом і дозволяють більш обґрунтовано ухвалювати логістичні рішення щодо вибору постачальників та формування взаємовигідних відносин.

Виділення недосліджених частин загальної проблеми. Аналіз складу постачальників – важлива місія відділу логістики закупівель. Їх ранжування є свого роду інструментом цінового пресингу. Як би постачальник не відповідав нашим вимогам, необхідно уникати залежності від нього. Ефективність закупівельної логістики визначається рівнем необхідних запасів і швидкістю проходження по логістичному ланцюжку. Важливість вибору постачальника пояснюється не тільки функціонуванням на сучасному ринку великої кількості постачальників однакових матеріальних ресурсів, а й тим, що він повинен бути насамперед надійним партнером товаровиробника в реалізації його стратегії організації виробництва.

Викладення основного матеріалу. Нині проблема взаємодії автотранспортних підприємств з постачальниками є найбільш актуальною у формуванні логістичного менеджменту на підприємстві, а також у підвищенні ефективності діяльності підприємства на основі скорочення логістичних витрат. При цьому розроблення найбільш оптимального методу вибору постачальника актуалізується в зв'язку з наявністю в бізнес-просторі таких тенденцій:

– необхідність зміни сутності, змісту і концепції взаємодії з багатьма постачальниками або вибір одного надійного і довгострокового постачальника, що задовольняє умовам своєчасності поставок і якості, а також відповідає умовам маркетингової концепції розвитку бізнесу;

– необхідність прийняття єдино правильного й адекватного рішення щодо взаємодії з постачальниками у зв'язку зі збільшенням їх розмаїття і різноманітності, з нівелюванням відмінностей між постачальниками за умовами поставки, пропозицією тощо;

– необхідність підприємства, що здійснює взаємодію з постачальниками, під час виходу на ринок самому формувати комерційну пропозицію і при цьому мінімізувати витрати і підвищувати ефективність своєї діяльності [5, с. 45].

Ці тенденції зумовлюють необхідність вибору шляхів підвищення якості продукції та зниження витрат, починаючи з довиробничої стадії. Вирішення цієї проблеми можливе за допомогою формування підсистеми управління постачальниками.

Для здійснення вибору конкретного постачальника сировини наземним автотранспортом є основні методи (рис. 1).

Так, застосування одних методів вибору конкретного постачальника сировини наземним автотранспортом передбачає необхідність збору й аналізу значного обсягу інформації, інших – зосередження уваги на одному з факторів (або критерії) та ігнорування інших, що, на думку автора, є не досить коректним.

Діяльність постачальників у сучасних умовах дуже впливає на продуктивність, якість і конкурентоспроможність виробників. Сучасні тенденції до здійснення закупівель, зниження рівня запасів, інтеграції систем постачальників і виробників природним чином визначають потребу в постійному контролі ефективності постачальника. Наукові дослідження і світовий практичний досвід відзначають той факт, що підприємства і їхні постачальники в межах концепції управління постачальниками повинні концентруватися на таких видах діяльності, як:

– управління базою постачальників: сегментація бази постачальників, вибір постачальників, а також проведення регулярної оцінки ефективності їхньої роботи;

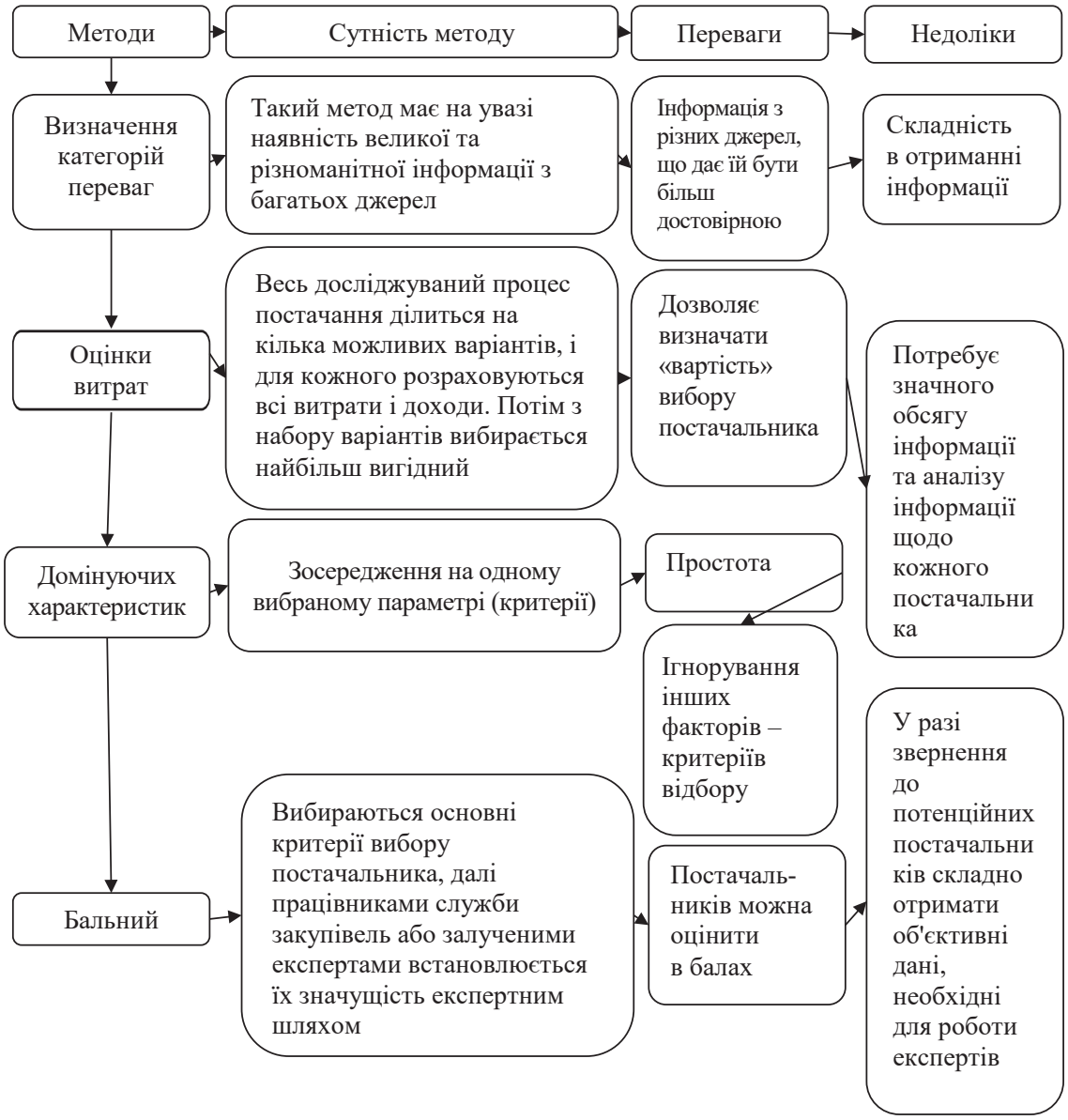


Рис. 1. Методи вибору постачальників сировини наземним автотранспортом [6, с. 18]

– «виховання» постачальників: робота з уже наявними постачальниками, щоб вони ще ефективніше здійснювали свою діяльність, робота з потенційними постачальниками;

– інтеграція постачальників: створення тісного союзу споживача і постачальника на етапі розроблення і виробництва продукту [7].

Аналіз і оцінка постачальників повинні бути пов'язані з такими видами діяльності, як: підготовка власними силами технічної специфікації; перевірка придатності сировини за зразками; складання форми угоди про забезпечення якості та відповідно документування всіх заходів щодо забезпечення якості, що виникають у процесі виготовлення продукції.

Для ефективного здійснення процесу руху сировини, матеріалів, комплектуючих і запасних частин із ринку закупівель до складів підприємства необхідно знати, які саме матеріали потрібні для виробництва продукту, скласти план закупівель, що забезпечує узгодженість дій усіх відділів та посадових осіб підприємства за рішенням таких завдань постачання, як:

1) аналіз і визначення потреби, розрахунок кількості матеріалів, що замовляються;

2) визначення методу закупівель;

3) вибір постачальника й укладення договору з вибраним постачальником;

4) встановлення спостереження за кількістю, якістю та термінами поставок;

5) організація розміщення товарів на складі [5, с. 47].

Одним із найважливіших завдань організації матеріально-технічного забезпечення підприємства є вибір постачальника ресурсів. Сучасні тенденції до здійснення покупок замість влас-

ного виробництва, поліпшення якості продукції, зниження рівня запасів, інтеграції систем постачальників і покупців, створення відносин взаємодії, спільного бізнесу зумовили потребу в підвищенні ефективності постачальника. На роль джерела постачання зазвичай претендують як потенційні постачальники, які раніше не працювали із замовником, так і вже існуючі, які були відібрані в процесі порівняння конкурентів і згодом отримали щонайменше одне замовлення.

Для успішної організації матеріально-технічного постачання необхідно провести ретельний аналіз:

1) цін придбаних товарів (з урахуванням додаткових робіт і послуг, наприклад, проведення консультацій, підготовки документації, упаковки);

2) транспортних витрат (береться до уваги дальність перевезень, вид транспорту, швидкість доставки, спосіб їх упаковки, методи перевантаження в разі змішаних повідомлень);

3) витрат на зберігання матеріалів (головна мета – забезпечити ефективне виконання виробничого завдання за рахунок зведення до мінімуму обсягу запасів) [8, с. 10].

Для перевірки потенційного постачальника часто необхідні великі витрати часу і ресурсів, тому вона повинна здійснюватися тільки щодо тих постачальників із невеликого списку, які мають серйозний шанс отримати об'ємне замовлення. Там, де потенційний постачальник конкурує з існуючим, від першого очікується більший ефект. Під час оцінки потенційних постачальників найбільш загальними критеріями є технічні або інженерні можливості, виробничий або дистриб'юторський потенціал, фінансова міць і здатність менеджменту [2, с. 24].

Стандартне визначення загальних цілей закупівельної політики таке, що компанія повинна отримувати необхідну за якістю та кількістю сировину в потрібний час, у потрібному місці, від надійного постачальника, що своєчасно відповідає за своїми зобов'язаннями, з хорошим сервісом (як до здійснення продажу, так і після нього) і за вигідною ціною. У кінцевому підсумку успіх функції відділу постачання залежить від здатності відділу знаходити постачальників і розвивати відносини з ними, аналізувати їх можливості, вибирати відповідного постачальника і потім працювати з ним, постійно вдосконалюючи свою діяльність. Тільки якщо остаточно вибраний досить відповідальний і враховує побажання замовника постачальник, компанія може розраховувати на отримання необхідних товарів і послуг за обумовленими умовами поставки [1, с. 120].

Рішення про вибір постачальника необхідно розглядати як ланку в ланцюзі подій, а не як ізольований процес. Така наявність тимчасових категорій – минулого, сьогодення і майбутнього – ускладнює процес прийняття рішень про джерело поставок. Тому якщо метою замовника є пошук і збереження хорошого джерела, необхідно постійно спостерігати, аналізувати і прогнозувати динаміку змін постачальника.

Складання рейтингу діяльності постачальника і здійснення прогнозування підсумкового рейтингового показника значно полегшує роботу співробітників відділу постачання та інших підрозділів компанії-покупця на вибір постачальників сировини, матеріалів, комплектуючих виробів та інших товарів і послуг. Вибір джерела поставок може здійснюватися на підставі порівняння як розрахованих за результатами поставок у поточний період часу, так і прогнозованих на майбутнє рейтингових показників декількох існуючих постачальників [10, с. 27].

Висновки. Отже, у сучасних ринкових умовах будь-яка фірма націлена на споживача та задоволення його можливих потреб. Кожен клієнт очікує від певного товару або послуги високого рівня якості і закладає в це поняття таке поєднання споживчих властивостей, яке б повністю задовольнило його потреби. Однією з таких важливих властивостей є ціна. Вартість є грошовим вираженням суми, яку покупець сплачує за той чи інший товар або послугу. Ціна насамперед формується із собівартості – витрат на виробництво товару: вартості сировини і матеріалів, заробітної плати співробітників, оренди приміщень, амортизації, виконання технологічних процесів, витрат на транспортування, маркетинг, рекламу тощо. Ці витрати пов'язані з різними операціями і роботами, які виконуються у процесі виробництва і розподілу готової продукції споживачеві. Застосування принципів логістики від моменту появи потреби в товарі чи послузі і до моменту її задоволення сприяє зниженню загальних витрат і підвищує ефективність діяльності і конкурентоспроможність підприємства.

Список використаних джерел:

1. Журавель Н.О. Методи вибору постачальників. *Управління розвитком*. 2014. № 1(164). С. 118–121.
2. Євстигнєєва О.А. Вибір постачальника як один з методів оптимізації логістичних витрат. *Молодий вчений*. 2018. № 28. С. 23–26.
3. Кондратюк Д.М. Оптимальний постачальник як чинник конкурентоспроможності підприємств. *Економіка. Управління. Інновації*. 2014. № 1. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/eui_2014_1_53 (дата звернення: 15.08.2020).

4. Маркозов Д. Багатокритеріальна математична модель підтримки прийняття рішень вибору постачальників та обсягів закупівлі товарів. *КСЗТ*. 2014. № 4. С. 20–25.
5. Новікова Н.М. Вибір постачальника товарних ресурсів підприємства торгівлі. *Приазовський економічний вісник*. 2018. № 4(9). С. 43–48.
6. Полякова О.М. Формування інтермодальної транспортної системи в Україні на базі вантажних транспортно-розподільчих комплексів : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. ек. наук : 08.07.04. Харків, 2005. 35 с.
7. Попов І. Обґрунтування вибору потенційного постачальника як фактору підвищення стійкості підприємства. *Вісник Львівського національного політехнічного університету*. 2010. URL: http://ena.lp.edu.ua/bitstream/ntb/11454/1/72.pdf (дата звернення: 15.08.2020)
8. Потапенко А.В. Розробка моделі прогнозування розвитку транспортних систем з урахуванням змінності їх компонентів : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. техн. наук : 05.22.01. Харків, 2013. 20 с.
9. Макаренко М.В. Соціально-економічні аспекти розвитку підприємств транспорту України. Київ: М-во освіти і науки України, Держ. екон.-технол. ун-т трансп., 2013. 296 с.
10. Черепов В. Вибір постачальників товарів. *Товари і ринки*. 2012. № 1. С. 23–29.
11. Дашкевич О.Ю. Класифікація витрат виробництва плодовоовочевої консервної продукції. *Збірник наукових статей Національного університету державної податкової служби України*. 2011. № 1. С. 110–124.
12. DUICA M.C. Selecting the Right Suppliers in Procurement Process along Supply Chain– a Mathematical Modeling Approach. *Valahian Jornal of Economic Studies*. 2018. URL: https://www.researchgate.net/publication/329406941_Selecting_the_Right_Suppliers_in_Procurement_Process_along_Supply_Chain-a_Mathematical_Modeling_Approach
13. Muhamad. Supplier selection strategy nd manufacturing flexibility: impact of quality and technology roadmaps. *Asian Academy of Management Journal*. 2006. № 11(1). URL: https://www.researchgate.net/publication/43655802_SUPPLIER_SELECTION_STRATEGY_AND_MANUFACTURING_FLEXIBILITY_IMPACT_OF_QUALITY_AND_TECHNOLOGY_ROADMAPS (дата звернення: 15.08.2020).
14. Khalili M. Supplier Evaluation and Selection Process for Public Procurement in the Swedish Electricity industry. *Linnaeus University*. 2017. URL: https://www.diva-portal.org/smash/get/diva2:1105725/FULLTEXT01.pdf (дата звернення: 15.08.2020).

References:

1. Zhuravel' N.O. (2014) Metody vyboru postachal'nyki [Supplier selection methods]. *Upravlinnja rozvytkom*, vol. 1, no. 164, pp. 118–121.
2. Jevstyhnjejeva O.A. (2018) Vybir postachal'nyka jak odyn z metodiv optymizaciji lohistychnyx vytrat [Choosing a supplier as one of the methods of optimizing logistics costs]. *Molodyj vchenyj*, vol. 28, pp. 23–26.
3. Kondratjuk D.M. (2014) Optymal'nyj postachal'nyk jak chynnyk konkurentospromozhnosti pidpryjemstv Ekonomika. Upravlinnja. Innovaciji [The optimal supplier as a factor in the competitiveness of enterprises] (electronic journal), vol. 1. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/eui_2014_1_53 (accessed: 15.08.2020).
4. Markozov D. (2014) Bahatokryterial'na matematychna model' pidtrymky pryjnjattja rišen' vyboru postachal'nykiv ta obsjahiv zakupivli tovariv [Multicriteria mathematical model of decision support for suppliers and purchases of goods]. *KSZT,* vol. 4, pp. 20–25.
5. Novikova N.M. (2018) Vybir postachal'nyka tovarnyx resursiv pidpryjemstva torhivli [Supplier selection of commodity resources of the trade enterprise]. *Pryazovs'kyj ekonomichnyj visnyk*, vol. 4, no. 9, pp. 43–48.
6. Poljakova O.M. (2005) Formuvannja intermodal'noji transportnoji systemy v Ukrajini na bazi vantazhnyx transportno-rozpodil'chyx kompleksiv [Development of a model for forecasting the development of transport systems taking into account the variability of their components] (PhD Thesis), Xarkiv.
7. Popov I. (2010) Obgruntuvannja vyboru potencijnoho postachal'nyka jak faktoru pidvyščennja stijkosti pidpryjemstva. L'vivs'koho nacional'noho politexnichnoho universytetu. [Justification of the choice of a potential supplier as a factor in increasing the stability of the enterprise] (electronic journal). Available at: http://ena.lp.edu.ua/bitstream/ntb/11454/1/72.pdf (accessed: 15.08.2020).
8. Potapenko A.V. (2013) Rozrobka modeli prohnozuvannja rozvytku transportnyx system z uraxuvannjam zminnosti jix komponentiv [Development of a model for forecasting the development of transport systems taking into account the variability of their components] (PhD Thesis), Kharkiv: Nac. avtomob.-dorozh. un-t.
9. Makarenko M.V. (2013) Social'no-ekonomichni aspekty rozvytku pidpryjemstv transportu Ukrajiny [Socio-economic aspects of development of transport enterprises of Ukraine]. Kyjiv: M-vo osvity i nauky Ukrajiny, Derzh. ekon.-texnol. un-t transp. (in Ukrainian)
10. Cherepov V. (2012) Vybir postachal'nykiv tovariv [Selection of suppliers of goods]. *Upravlinnja rozvytkom*, vol. 1, pp. 23–29.
11. Daškevych O.Ju. (2011) Klasyfikacija vytrat vyrobnyctva plodovoovochevoji konservnoji produkciji [Classification of production costs of canned fruits and vegetables]. *Zbirnyk naukovx statej Nacional'noho universytetu derzhavnoji podatkovoji sluzhby Ukrajiny*, vol. 1, pp. 110–124.

12. C. Duica, N.V. Florea (2018) Selecting the Right Suppliers in Procurement Process along Supply Chain– a Mathematical Modeling Approach. Valahian Jornal of Economic Studies (electronic journal), vol. 9, pp. 47–58. Available at: https://www.researchgate.net/publication/329406941_Selecting_the_Right_Suppliers_in_Procurement_Process_along_Supply_Chain-a_Mathematical_Modeling_Approach (accessed 15.08.2020).
13. Muhamad, Jantan, Nelson (2011) Supplier selection strategy nd manufacturing flexibility: impact of quality and technology roadmaps (electronic journal). Available at: https://www.researchgate.net/publication/43655802_SUPPLIER_SELECTION_STRATEGY_AND_MANUFACTURING_FLEXIBILITY_IMPACT_OF_QUALITY_AND_TECHNOLOGY_ROADMAPS (accessed 15.08.2020).
14. M. Khalili, L. Lin, A. Munawwar (2017) Supplier Evaluation and Selection Process for Public Procurement in the Swedish Electricity industry Kalmar Vaxjo, Linneuniversitetet. in English. Available at: https://www.diva-portal.org/smash/get/diva2:1105725/FULLTEXT01.pdf (accessed 15.08.2020).

УДК 336.531.2:338.432

DOI: https://doi.org/10.32782/2520-2200/2020-4-9

Федорчук О.М.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів, обліку та підприємництва
Херсонського державного університету
Петренко В.С.
доктор економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів, обліку та підприємництва
Херсонського державного університету
Карнаушенко А.С.
кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри економіки та фінансів
Херсонського державного аграрно-економічного університету

Fedorchuk Oleksandr, Petrenko Viktoriia
Kherson State University
Karnaushenko Alla
Kherson State Agrarian and Economic University

АГРОПРОМИСЛОВІ КЛАСТЕРИ: ПРОБЛЕМИ, ПЕРЕВАГИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

AGRICULTURAL CLUSTERS: PROBLEMS, ADVANTAGES AND PROSPECTS

У статті розглядаються питання перспектив кластерних підприємств у структурній модернізації виробництва та формування організаційної структури інноваційного локального аграрного кластера; розглянуті фактори, що викликають зовнішні зміни та готовність до об'єднання підприємств; визначено стійкість економічних зв'язків агропромислових кластерів; розглянуто вплив міжнародних агропромислових кластерів як однієї із форм організації підприємств на економіку України; розглянуто кластерну організацію господарських процесів та виділення різних типів кластерної політики, диференційованих за ступенем участі та функціями держави у кластерних структурах; проведено порівняльний аналіз спільних аграрних підприємств кластерного типу і традиційних інтегрованих структур; визначено роль цього кластера в аграрній сфері України як інноваційного механізму міжнародної інтеграції.

Ключові слова: кластери, аграрні підприємства, інтегровані структури, агропромислові кластери, кластерний підхід.

В статье рассматриваются вопросы перспектив кластерных предприятий в структурной модернизации производства и формирования организационной структуры инновационного локального аграрного кластера; рассмотрены факторы, вызывающие внешние изменения и готовность к объединению предприятий; определена устойчивость экономических связей агропромышленных кластеров; рассмотрено влияние международных агропромышленных кластеров как одной из форм организации предприятий на экономику Украины; рассмотрена кластерная организация хозяйственных процессов и выделения различных типов кластерной политики, дифференцированных по степени участия и функциям государства в кластерных структурах; проведен сравнительный анализ общих аграрных предприятий кластерного типа и традиционных интегрированных структур; определена роль этого кластера в аграрной сфере Украины как инновационного механизма международной интеграции.

Ключевые слова: кластеры, аграрные предприятия, интегрированные структуры, агропромышленные кластеры, кластерный подход.

The need to ensure sustainable and efficient development of agricultural production involves the identification and use of conditions and patterns characteristic of the modern model of socio-economic relations. Research shows that in the conditions of modern globalization among the dominant factors of development of the agrarian sphere of Ukraine the creation of agro-industrial clusters occupies a special place. This is explained by the fact that the study of prospects and limitations of foreign investment of agricultural enterprises allows to develop scientifically sound recommendations for improving the efficiency of investment. One of the new forms of organization of agricultural enterprises is international agricultural clusters. They represent territorially separated, innovative, multinational enterprises, which are formed on the basis of the principle of a full-fledged production and value chain of agro-industrial / agricultural reproduction and implement a common development strategy of its participants. The development of such clusters is due to the processes of globalization of economic processes, investment expansion of corporate capital in the territorial agri-food system and is aimed at reducing transaction costs, creating a synergistic effect of functioning. The main tasks of cluster policy implementation in the agrosphere can be attributed to the development of integration processes; optimization of the structure of integration operations; realization of natural resource potential and other conditions for effective organizational development of cluster structures. These are coordination and information-analytical support of regional cluster initiatives; formation of an effective institutional and economic environment that increases the integrated competitiveness of the region. Clusters should contribute to the formation of infrastructure, training of qualified personnel capable of ensuring the innovative development of the industry.

Key words: clusters, agricultural enterprises, integrated structures, agro-industrial clusters, cluster approach.

Постановка проблеми. Необхідність забезпечення стійкого й ефективного розвитку аграрного виробництва передбачає виявлення та використання умов і закономірностей, характерних для сучасної моделі соціально-економічних відносин. Дослідження показують, що в умовах сучасної глобалізації серед домінуючих факторів розвитку української аграрної сфери особливе місце займає створення агропромислових кластерів. Це пояснюється тим, що саме дослідження перспектив та обмежень інвестування аграрних підприємств дає змогу розробляти науково обґрунтовані рекомендації щодо підвищення ефективності залучення інвестицій.

Широке залучення іноземного капіталу водночас створює цілу низку проблем, які потребують теоретичного осмислення та прийняття практичних рішень, які забезпечували б узгодження глобальних і національних економічних інтересів. Саме тому можливості та обмеження кластерів у структурній модернізації аграрного виробництва, їх дослідження, оцінка та розроблення відповідних рекомендацій мають високий ступінь актуальності і наукової значущості.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Поняття кластеру вперше було висвітлено в роботах А. Маршала та М. Портера, де основна увага науковців приділяється дослідженню переваг і позитивних аспектів створення кластерів. З того часу це поняття розглядалося в різних сферах виробництва, в тому числі і в аграрній. Дослідження аграрних кластерів як форм організації агропромислових підприємств висвітлені у наукових працях таких учених, як В. Бакума, М. Войнаренко, М. Кропивко, П. Саблук, В. Ткаченко та інші. Під час сучасної кризи, викликаної пандемією, питання кластерного об'єднання стоїть дуже гостро і потребує детального розгляду.

Метою статті є систематизація можливостей та обмежень кластерної форми організації аграрнопромислових підприємств в умовах модернізації економіки.

Викладення основного матеріалу дослідження. Багато теоретичних пояснень підкреслюють, що кластери виникають тому, що компанії намагаються знаходитися поблизу, щоби скористатися зовнішніми ефектами та економі-

кою агломерації, що виникає внаслідок цього. Одним із перших, хто дослідив це явище, був А. Маршал, який включив у свою книгу «Економіка промисловості» главу про «концентрацію спеціалізованих галузей у конкретних місцевостях» [1, с. 138]. Він назвав ці концентрації фірм не кластерами, а промисловими районами. Основними факторами, що викликають зовнішні зміни підприємства, він визначив:

– готову наявність пулу кваліфікованої робочої сили, що зменшує затрати праці, оскільки виробники, зосереджені в одній торгівлі, можуть поділяти один і той же ринок праці;

– розвиток спеціалізованих місцевих допоміжних (допоміжних) фірм на різних етапах ланцюга доданої вартості та різних галузей, які обслуговують потреби материнської галузі та знижують виробничі витрати;

– технологічні переливи;

– спеціалізовану інфраструктуру, включаючи освітню систему, що має чітке значення;

– низькі інформаційні та транспортні витрати [1, с. 154].

Статус аграрнопромислового кластеру передбачає такі типові умови функціонування, як: проведення економічних взаєморозрахунків через фінансово-розрахунковий центр; представлення інтересів цих підприємств загалом і його структурних ланок у податкових, кредитних, страхових структурах; здійснення взаєморозрахунків із зазначеними організаціями фінансово-кредитної системи. Організація кластерних відносин із бюджетом і кредитними структурами передбачає: організацію розподілу консолідованого банківського кредиту та відсотків між засновниками; розподіл платежів до бюджету, позабюджетні фонди між засновниками, а також дотацій і компенсацій [2, с. 10].

Проведений аналіз системи управління аграрних підприємств щодо взаємодії засновників дав змогу розкрити ключові перспективи і недоліки їх механізму у структурній модернізації агросфери шляхом утворення й функціонування агропрмислових кластерів (табл. 1).

Основними синергічними ефектами створення агропромислових кластерів є: специ-

Таблиця 1

Перспективи й недоліки агропромислових кластерів у структурній модернізації аграрного виробництва

Можливості спільних організаційно-економічних механізмів кластерів	Обмеження організаційно-економічних механізмів кластерів
Акумулювання великих фінансових ресурсів, необхідних для інноваційної модернізації відтворювальних процесів у агросфері.	Надмірна централізація управлінських функцій у межах керування підприємств
Можливості мінімізації бази оподаткування.	Відсутність конкуренції у внутрішньому просторі підприємств з іноземними інвестиціями, обмеження господарської самостійності їхніх структурних ланок. Порушення пропорційності в структурній організації; неоптимальна виробнича структура.
Можливості залучення великих кредитних ресурсів.	Відчуження працівників від засобів праці, від процесу розподілу доданої вартості в міжнародному економічному просторі.
Мобільність перерозподілу коштів між товарними і фінансовими ринками. Можливості трансрегіоналізації в міжнародному економічному просторі за рахунок мобільності корпоративного капіталу.	Збереження нееквівалентності міжгалузевого обміну і розподілу. Відсутність прозорості міжнародних трансакцій. Домінування загальних інтересів над інтересами структурних ланок кластерів.
Стійкість міжгалузевих інтеграційних трансакцій в рамках міжнародного простору.	Односторонній вихід засновників-акціонерів. Залежність агропродовольчої безпеки країни від іноземних засновників.
Високий рівень контролю над міжгалузевими інтеграційними трансакціями за рахунок генерації повного виробничо-технологічного ланцюга в міжнародному просторі.	Низький рівень нормативно-правового забезпечення кластерів.
Ефективне використання наявних виробничих і фінансових ресурсів.	Відсутність загальновизнаних методик нормування прибутку в кластерах, що зумовлює збереження нееквівалентності міжгалузевого обміну при ціновій моделі міжнародних взаєморозрахунків.

фікація активів на основі механізмів концентрації власності; ускладнення організаційних форм інтеграційних трансакцій; побудова міжнародного ринку ресурсів, інновацій і капіталів; розвиток інституційно-господарського середовища міжгалузевої взаємодії суб'єктів господарювання; інтеграційні трансакції сільськогосподарських, переробних, постачальницько-збутових структур на основі інвестиційної експансії корпоративного капіталу в аграрній системі, формування повних ланцюгів створення доданої вартості.

В умовах розвитку глобалізаційних впливів інтеграційний процес виступає об'єктивною закономірністю еволюційного розвитку агросфери. Для сучасної вітчизняної агросфери характерною є зростаюча участь спільних господарських структур, що володіють потужною вертикаллю економічної влади. Це виражається в інвестиційній експансії, перенесенні технологій, реорганізації регіональних аграрних ринків і формуванні нових організаційних інститутів. Ця участь зумовлює створення додаткових конкурентних переваг для великих агрохолдингів із змішаною власністю або капіталом, прискорює процес їх глобальної інтеграції [3, с. 54].

Зазначені обставини дають змогу зробити висновок про те, що структурна реорганізація агросфери на основі механізмів корпоративної інтеграції зумовлена інвестиційною експансією вертикально-інтегрованих, диверсифікованих корпорацій у сільське господарство країни. Проте, крім переваг концентрації ресурсів і капіталів, модернізації бізнес-процесів та впровадження інновацій, збільшення обсягів виробництва й ринкової частки у національному, європейському та глобальному вимірах, діяльність аграрних підприємств з іноземними інвестиціями холдингового типу привела і приводить до виснаження природних, насамперед земельних ресурсів внаслідок їх надмірної експлуатації та недостатніх біомеліорацій.

Також це небувале вивільнення, безробіття та зубожіння сільського населення без відповідних програм його захисту. Зареєстровані в офшорних зонах, вказані корпоративні структури сплачують незіставні з великими прибутками малі податки та не несуть соціальної відповідальності за розвиток сільських громад, сільських територій, інфраструктури загального користування. Це вказує на необхідність жорсткого, системного й послідовного державного й суспільного контролю за діяльністю великих аграрних підприємств з іноземними інвестиціями, особливо інтегрованих по типу агрокорпорацій та агрохолдингів.

Однією з нових форм організації аграрних підприємств є міжнародні агропромислові кластери. Вони являють собою територіально відокремлені, інноваційно орієнтовані багатонаціональні підприємства, що формуються на основі принципу повного виробничо-вартісного ланцюга агропромислового/аграрного відтворення і реалізують спільну стратегію розвитку його учасників. Розвиток таких кластерів зумовлений процесами глобалізації господарських процесів, інвестиційною експансією корпоративного капіталу в територіальні агропродовольчої системи і спрямований на скорочення трансакційних витрат, генерацію синергетичного ефекту функціонування.

Структура кластеру включає мережу постачальників, виробників, споживачів, елементів агропромислової інфраструктури, науково-дослідних інститутів, взаємозалежних у процесі створення доданої вартості. Водночас кластерна організація інтеграційних трансакцій не отримала істотного поширення в агросфері України. Саме кластеризація господарських процесів розглядається багатьма вченими і практиками як альтернатива корпоративним механізмам, вартісні параметри міжгалузевого обороту ресурсів і капіталу, в якому регулюються фінансово-розрахунковими центрами виключно в інтересах власників корпоративного капіталу [3, с. 53].

Аграрний кластер відрізняється від інших різновидів інтегрованих об’єктів із ведення бізнесу різних розмірів присутністю великого лідируючого підприємства. Воно формує господарську, інноваційну й іншу стратегію системи в довгостроковій перспективі. Також це локалізація більшості підприємств, які виступають учасниками кластерної структури на компактній території. Незважаючи на те, що кластерна структура за своєю економічною природою орієнтована на локалізацію в межах одного регіону, процеси глобалізації, поширення корпоративного капіталу виводять її на транснаціональний рівень [4, с. 47].

Кластер відрізняється також значною стійкістю економічних зв'язків підприємств – його учасників, переважаючим значенням цих зв'язків щодо інших. Кластер забезпечує координацію співпраці учасників у межах економічного розвитку, інноваційних рішень, контроль якості продукції. Для його конкурентоспроможності переважаюче значення мають фактори раціонального розміщення виробництва, інноваційної орієнтованості; лідируючого (інтегруючого) продукту або послуги.

Часто лідируючий інвестор створює кластерну структуру на основі нових, діючих і реструктуризованих підприємств. Слід зазначити, що кластерний підхід, спочатку використовуваний у дослідженнях проблем кон-

курентоспроможності, застосовується під час вирішення широкого кола організаційно-економічних, управлінських завдань як основи аграрної структурної політики [5, с. 73].

На сучасному етапі розвитку аграрної сфери економіки України, що характеризується поглибленням глобалізаційних процесів, перспективними є, отже, нові форми структурної організації господарських процесів (міжгосподарської, міжгалузевої взаємодії), а традиційний поділ на агропромислові комплекси і такі складники, як галузі і сектори, втратив свою актуальність і практичну значущість. Водночас системність формування та розвитку кластерної форми структурної організації інтеграційних трансакцій між сільськогосподарським, переробним і трансакційним блоками агросфери у межах програмно-цільового планування, програмування розвитку відтворювальних процесів потребує подальших розробок [6, с. 25].

Кластеризація міжгалузевої інтеграційної взаємодії суб'єктів господарювання все ще не стала об'єктом кластерного програмування як основа стимулювання інноваційної діяльності сільськогосподарських, переробних структур; як форма структурної організації трансферту технологій, розширеного відтворення людського капіталу. Кластерний підхід може бути покладений в основу розроблення та реалізації програм інноваційної модернізації агросфери; інтеграційної взаємодії великого корпоративного бізнесу (вертикально-інтегрованих, диверсифікованих корпорацій) [7, с. 17].

Особливо важливо, що він може стати структурною формою організації аграрного аутсорсингу і субконтрактації між підприємствами з іноземним капіталом і малими формами агробізнесу. В умовах домінування великого корпоративного бізнесу в агросфері, моно– і олігополізації локальних ринків сировини і продовольства, створення кластерів доцільно розглядати як перспективний напрям розвитку малих форм агробізнесу, розширеного відтворення малого і середнього підприємництва. Кластери можуть бути ефективною формою забезпечення еквівалентності міжгалузевого обміну і розподілу в межах окремих ланцюжків створення доданої вартості [8, с. 173].

Водночас кластерні структури не слід розглядати як альтернативу корпоративній формі інтеграції, в т.ч. агрохолдингам, фінансово-агропромисловим групам, агрокомбінатам; контрактній формі інтеграції, в т.ч. субконтрактації, аутсорсингу, як більш ефективну форму структурної організації інтеграційних трансакцій. У цьому контексті кластерна структура постає як форма стійкого територіально-галузевого партнерства, об'єднаного інноваційною програмою впровадження передових виробничих, інжинірингових і управлінських технологій із метою підвищення конкурентоспроможності агропромислових формувань (учасників кластеру).

До основних завдань реалізації кластерної політики в агросфері можна віднести розвиток інтеграційних процесів; оптимізацію структури інтеграційних трансакцій; реалізацію природно-ресурсного потенціалу та інших умов для ефективного організаційного розвитку кластерних структур. Це координація та інформаційно-аналітичний супровід регіональних кластерних ініціатив; формування ефективного інституційно-господарського середовища, що забезпечує приріст інтегральної конкурентоспроможності регіону. Кластери мають сприяти відтворенню формування інфраструктури, підготовці кваліфікованих кадрів, здатних забезпечити інноваційний розвиток підприємств галузі [9, с. 73].

Слід виділити науковий підхід М. Портера до кластерної організації господарських процесів, що передбачає виділення 4 різних типів кластерної політики, диференційованих за ступенем участі та функціями держави в кластерних структурах:

1. Каталітична кластерна політика, коли уряд зводить зацікавлені сторони між собою, а також забезпечує обмежену фінансову підтримку.

2. Підтримуюча кластерна політика, за якої каталітична функція держави доповнюється інвестиціями в інфраструктуру регіонів, тренінги і маркетинг для стимулювання розвитку кластеру [10, с. 394].

3. Директивна кластерна політика, коли підтримуюча функція держави доповнюється проведенням спеціальних програм, націлених на трансформацію спеціалізації підприємств агросфери через розвиток кластерів.

4. Інтервенціоністська кластерна політика, за якої уряд, поряд із виконанням своєї директивної функції, переймає у приватного сектору відповідальність за прийняття рішень про подальший розвиток кластерів та за допомогою трансфертів, субсидій, обмежень і регулювання, а також активного контролю над фірмами в кластері, формує його спеціалізацію.

У цьому контексті доцільно представити результати аналізу підприємств з іноземними інвестиціями і кластерних структур, що функціонують в аграрній сфері України (табл. 2).

На основі аналізу функціональних особливостей і потенціалу кластерних механізмів у здійсненні структурної модернізації агросфери шляхом утворення підприємств з іноземними інвестиціями виділені ключові фактори, що детермінують структурну організацію інтеграційних трансакцій. Це рівень централізації управлін-

Таблиця 2

Порівняльний аналіз спільних аграрних підприємств кластерного типу і традиційних інтегрованих структур

Характерні ознаки	Традиційні інтегровані структури	Кластерні структури
Характер виробництва	Жорстка спеціалізація, стандартизована продукція, масовість	Інноваційний підхід, гнучка спеціалізація в межах регіональної економічної системи
Структура виробництва	Економічна інтеграційна взаємодія, централізація управлінських функцій (в рамках фінансово-розрахункового центру).	Координація управління самостійними господарськими структурами здійснюється координаційною радою (оператором кластера, керуючою компанією) на основі принципу колегіальності [11, с. 128].
Характер фінансування	Спільний капітал (акціонерний, приватний); диверсифікація, модернізація за рахунок механізму акціонування	Колегіальний характер фінансування проектів; активне залучення фінансово-кредитної ланки; державні кошти; поширення змішаного фінансування проектів [12, с. 170].
Характер конкуренції	На зовнішньому ринку, всередині регіону	На обмеженій території (всередині кластера), але прив'язаній до кордонів однієї регіональної економічної системи; кластер використовує її унікальні ресурси на основі унікальних преференцій
Територіальне розміщення	Територіально локалізовані і трансрегіональні	
Економічні показники	За кінцевого продукту (за галузевою належністю)	За сукупністю галузей, що входять у кластер (структур, які формують виробничо-вартісний ланцюг)
Зайнятість населення	Низька мобільність робочої сили	Висока мобільність робочої сили, можливість міжгалузевої ротації в одному кластері (розвинена система розширення відтворення людського капіталу) [13, с. 56].
Державне врегулювання	Галузева та інституційна орієнтація	Заходи, спрямовані на регулювання кластерів та їх резидентів
Механізми взаємодії	Формальні	Формальні поряд із неформальними (обмін інформацією, знаннями, технологіями), які превалюють над формальними в силу специфікацій і особливостей економічних систем

ських функцій. Зокрема, централізація функцій управління інтеграційними трансакціями у фінансово-розрахунковому центрі відповідає корпоративному типу цих підприємств [14, с. 130].

Висновки. На ефективну діяльність кластерних підприємств великий вплив мають рівень майнової та господарської самостійності суб'єктів інтеграції, спосіб формування майнового контролю, механізм консолідації власності, модель господарського розрахунку в інтегрованих спільних підприємствах. А рівень збалансованості, пропорційності розвитку ланок виробничо-вартісного ланцюга, інституційно-господарське середовище впливає на міжгалузевий обмін ресурсів, капіталів, трудових ресурсів. Загалом розвиток інформаційних систем обліку, моніторингу інтеграційних процесів визначають моделі корпоративних або кластерних розподільних відносин на аграрних підприємствах з іноземними інвестиціями.

Список використаних джерел:

1. Маршалл А. Принципы экономической науки: в 3-х т. Москва : Прогресс, 1993. Т. 1. 415 с. ; Т. 2. 310 с. ; Т. 3. 351 с.
2. Кропивко М.Ф. Концептуальний підхід до кластерної організації та управління розвитком агропромислового виробництва. *Економіка АПК.* 2010. № 11. С. 3–13.
3. Саблук П.Т. Організаційно-економічна модернізація аграрної сфери: наукова доповідь. Київ : ННЦ ІАЕ, 2011. 342 с.
4. Мармуль Л.О., Петренко В.С. Стратегічне позиціонування підприємств з іноземними інвестиціями в аграрній сфері економіки. *Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу*. 2017. № 4(40). С. 43–48.

5. Соляник Л.Г., Автухова В.І. Кластерна концепція забезпечення підвищення конкурентоздатності. *Економічний простір*. 2011. № 48/1. С. 100–112.
6. Адвокатова Н.О., Карнаушенко А.С. Пріоритетні та стратегічні напрями розвитку аграрних підприємств України. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Сер. : Економічні науки*. 2019. Вип. 34. С. 45–49.
7. Бакум В.В. Самоорганізація в агропромислових регіональних кластерах. *Економіка АПК*. 2009. № 1. С. 21–28.
8. Петренко В.С. Особливості трансформації багатонаціональних підприємств в умовах впливу зовнішнього середовища. *Бізнес інформ*. 2018. № 3(482). С. 231–236.
9. Войнаренко М.П. Кластери в інституційній економіці : монографія. Хмельницький : ХНУ, ТОВ «Тріада-М», 2011. 502 с.
10. Портер М. Конкуренция. Москва : Вильямс, 2005. 608 с
11. Кузьмін О.Є., Саталкіна Л.О. Кластери як важливий чинник залучення інвестицій на промислові підприємства. *Бізнес Інформ*. 2013. № 4. С. 127–134.
12. Карнаушенко А.С., Петренко В.С. Розвиток фінансування інноваційної діяльності аграрних підприємств Херсонської області. *Вісник Одеського національного університету*. 2014. Т. 19. Вип. 1/1. С. 171–174.
13. Кропивко М.В. Кластерний підхід до управління сільським розвитком *Економіка АПК.* 2008. № 5. С. 55–58.
14. Лівіновська О.В. Особливості фінансового забезпечення інтегрованих підприємницьких структур у сучасних умовах. *Держава та регіони. Сер. : Економіка та підприємництво.* 2013. № 1. С. 128–133.

References:

1. Marshall A. (1993) Printsipy ekonomicheskoy nauki [Principles of Economic Science]. Moscow: Progress. (in Russian)
2. Kropyvko M.F. (2010) Kontseptualnyy pidkhid do klasternoyi orhanizatsiyi ta upravlinnya rozvytkom ahropromyslovoho vyrobnytstva [Conceptual approach to cluster organization and management of agro-industrial production development]. *Ekonomika APK*, vol. 11, pp. 3–13.
3. Sabluk P.T. (2011) Orhanizatsiyno-ekonomichna modernizatsiya ahrarnoyi sfery: naukova dopovid [Organizational and economic modernization of the agricultural sector: scientific report]. Kyiv: NNTS IAE, pp. 53–54. (in Ukrainian)
4. Marmul L.O., Petrenko V.S. (2017) Stratehichne pozytsionuvannya pidpryyemstv z inozemnymy investytsiyamy v ahrarniy sferi ekonomiky [Strategic positioning of enterprises with foreign investments in the agricultural sector of the economy]. Visnyk Berdyanskoho universytetu menedzhmentu i biznesu, vol 4, no. 40, pp. 43–48.
5. Solyanyk L.H., Avtukhova V.I. (2011) Klasterna kontseptsiya zabezpechennya pidvyshchennya konkurentozdatnosti [Cluster concept of ensuring increased competitiveness]. Ekonomichnyy prostir, vol. 48, no. 1, pp. 100–112.
6. Advokatova N.O., Karnaushenko A.S. (2019) Priorytetni ta stratehichni napryamy rozvytku ahrarnykh pidpryyemstv Ukrayiny [Priority and strategic directions of development of agrarian enterprises of Ukraine]. *Naukovyy visnyk Khersonskoho derzhavnoho universytetu. Ser.: Ekonomichni nauky*, vol. 34, pp. 45–49.
7. Bakum V.V. (2009) Samoorhanizatsiya v ahropromyslovykh rehionalnykh klasterakh [Self-organization in agro-industrial regional clusters]. *Ekonomika APK,* vol. 1, pp. 21–28.
8. Petrenko V.S. (2018) Osoblyvosti transformatsiyi bahatonatsional'nykh pidpryyemstv v umovakh vplyvu zovnishnoho seredovyshcha [Peculiarities of transformation of multinational enterprises in the conditions of external environment influence]. *Biznes inform,* vol. 3, no. 482, pp. 231–236.
9. Voynarenko M.P. (2011) Klastery v instytutsiyniy ekonomitsi: monohrafiya [Clusters in the institutional economy: monograph]. Khmelnytsky: KhNU, Triada-M LLC KHNU, TOV «Triada-M», pp. 50–52. (in Ukrainian)
10. Porter M. (2005) Konkurentsyya [Competition]. Moscow: Vylyams, p. 608. (in Russian)
11. Kuzmin O.Ye. (2013) Klastery yak vazhlyvyy chynnyk zaluchennya investytsiy na promyslovi pidpryyemstva [Clusters as an important factor in attracting investment in industrial enterprises]. *Biznes Inform,* vol. 4, pp. 127–134.
12. Karnaushenko A.S., Petrenko V.S. (2014) Rozvytok finansuvannya innovatsiynoyi diyalnosti ahrarnykh pidpryyemstv Khersons'koyi oblasti [Development of financing of innovative activity of agrarian enterprises of Kherson region]. *Visnyk Odeskoho natsionalnoho universytetu,* vol. 19, no. 1/1, pp. 171–174.
13. Kropyvko M.V. (2008) Klasternyy pidkhid do upravlinnya silskym rozvytkom [Cluster approach to rural development management]. *Ekonomika APK,* vol. 5, pp. 55–58.
14. Livinovs'ka O.V. (2013) Osoblyvosti finansovoho zabezpechennya intehrovanykh pidpryyemnytskykh struktur u suchasnykh umovakh [Features of financial support of integrated business structures in modern conditions]. *Derzhava ta rehiony. Ser.: Ekonomika ta pidpryyemnytstvo,* vol. 1, pp. 128–133.

УДК 351.82:338.431

DOI: https://doi.org/10.32782/2520-2200/2020-4-10

Бояринова К.О.
доктор економічних наук, доцентка,
доцентка кафедри менеджменту
Національного технічного університету України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»
ORCID: https://orcid.org/0000-0001-5879-2213

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

УПРАВЛІНСЬКІ ІННОВАЦІЇ ФУНКЦІОНАЛЬНИХ ПІДСИСТЕМ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

MANAGERIAL INNOVATIONS OF AN INDUSTRIAL ENTERPRISES FUNCTIONAL SUBSYSTEM

Статтю присвячено систематизації комплексу управлінських інновацій відповідно до функціональних підсистем промислових підприємств. Визначено, що управлінські інновації виконують супроводжувальні функції. Обґрунтовано їх розподіл на групи: створення та виробництва продуктів; фінансово-інвестиційного забезпечення, комерційного розповсюдження інновацій, підвищення інтелектуального потенціалу персоналу, організаційного розвитку підприємства. Розкрито потребу у застосуванні цифровізації виробництва, інформаційних технологій Smart Factory в процесах створення та виробництва, комбінованих/гібридних форм фінансування у функціональній фінансовій підсистемі, комунікаційних інструментів у формах взаємодії з підприємствами-замовниками – у маркетинговій підсистемі, інструментарій підвищення інтелектуального потенціалу, інтелектуалізацію праці, управління раціоналізаторством – у кадровій підсистемі підприємства. Організаційний розвиток має бути спрямованим на формування командоструктурних організацій горизонтального типу.

Ключові слова: управління, управлінські інновації, промислові підприємства, функціональні підсистеми, систематизація, розвиток.

Статья посвящена систематизации комплекса управленческих инноваций в соответствии с функциональными подсистемами промышленных предприятий. Определено, что управленческие инновации выполняют сопроводительные функции. Обосновано их деление на группы: создание и производства продуктов; финансово-инвестиционного обеспечения, коммерческого распространения инноваций, повышение интеллектуального потенциала персонала, организационного развития предприятия. Раскрыта потребность в применении цифровизации производства, информационных технологий Smart Factory в процессах создания и производства, комбинированных/гибридных форм финансирования в функциональной финансовой подсистеме, коммуникационных инструментов в формах взаимодействия с предприятиями-заказчиками – в маркетинговой подсистеме, инструментарий повышения интеллектуального потенциала, интеллектуализацию труда, управления рационализаторством – в кадровой подсистеме предприятия. Организационное развитие должно быть направленным на формирование командоструктурных организаций горизонтального типа.

Ключевые слова: управление, управленческие инновации, промышленные предприятия, функциональные подсистемы, систематизация, развитие.

The article is devoted to the systematization of the managerial innovations complex in accordance with the functional subsystems of industrial enterprises and the study of their role in ensuring development. It is determined that managerial innovations ensure the effectiveness of operational, business, financial, marketing activities and perform the accompanying functions of the main processes of the functional subsystems of the enterprise. There is substantiated the division of such innovations into

the following groups: 1) support of creation and production of the product (production subsystem); 2) financial and investment support (financial subsystem), 3) commercial distribution (diffusion) of innovations (production and marketing subsystems); 4) increasing the intellectual potential of staff (personnel subsystem); 5) organizational development of the enterprise on an innovative basis (management subsystem). It is revealed that with the development of the fourth industrial revolution to support the processes of creation and production of products should be used digitalization of production and the introduction of information technology «Smart Factory». Its technologies that are appropriate to use at industrial enterprises as management innovations are specified. It is revealed that the functional financial subsystem of an industrial enterprise requires the use of combined / hybrid forms of financing, the expediency of application of their different types is singled out and explained. It is determined that for the commercial dissemination of innovations, managerial innovations should be used as tools for the implementation of communications in the form of interaction with customer companies. To improve the functional personnel subsystem of the enterprise, the tools of increasing intellectual potential, intellectualization of labor, management of innovation are proposed. It is revealed that the organizational development of the enterprise should be aimed at the formation of team- structural organizations of the horizontal type. The latest approaches to the field of managerial innovation of leading global companies (Kyocera and Samsung) are studied.

Key words: management, managerial innovations, industrial enterprises, functional subsystems, systematization, development.

Постановка проблеми. В умовах високого рівня конкуренції, швидких техніко-технологічних змін, пов'язаних ыз процесами «Індустрії 4.0», актуальності набувають впровадження управлінських інновацій. Особливо це стосується управлінських технологій, придатних для застосування у цифровій трансформації промислових підприємств, їх адаптування до нових умов діяльності та пришвидшення впровадження новітніх технологій у процеси бізнесової активності.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Формування та використання різних управлінських інновацій розглядається науковцями: Р. Майстро, Д. Назаренко [1], С. Шміткою [2], І. Домбровською [3], С. Цимбалюк [4]. Вченими Р. Адлерої, Т. Хіромото [5], Сонг Джейон, Лі Кенмук [6] досліджуються практики застосування управлінських інновацій у провідних світових компаніях. Проте нові виклики, необхідність адаптації в кризові періоди, конкуренція активізують розгляд питань із застосування управлінських інновацій функціональних підсистем підприємств.

Мета статті. Мета статті полягає у систематизації комплексу управлінських інновацій відповідно до функціональних підсистем промислового підприємства та дослідженні їхньої ролі у забезпеченні розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Система забезпечення розвитку промислових підприємств поміж новітніх виробничих технологій, створення і виробництва інноваційних продуктів включає й управлінські інновації. Такі інновації супроводжують операційні процеси, бізнесову, фінансову, маркетингову діяльність. Тому їх доцільно розподіляти на групи відповідно до супроводжувальних процесів у функціональних підсистемах підприємства:

– створення та виробництво продуктів (підтримка основних процесів виробничої підсистеми);

– фінансово-інвестиційне забезпечення (залучення інвестиційних ресурсів через продаж товарів та послуг, інвестування у власні інноваційні проекти та проекти інших підприємств – фінансова підсистема);

– комерційне розповсюдження (дифузія) інновацій (поширення інновацій на комерційній основі через їх продаж, спільне створення з клієнтами, розроблення проектів модернізації продукції підприємств-клієнтів на замовлення, післягарантійне обслуговування нового обладнання – виробнича та маркетингова підсистеми);

– підвищення інтелектуального потенціалу персоналу (залучення, навчання персоналу підприємства та взаємодіючих із ним підприємств, обмін персоналом для передавання досвіду тощо – кадрова підсистема);

– організаційний розвиток підприємства на інноваційній основі (управлінська підсистема).

З розвитком четвертої індустріальної революції для супроводження процесів створення та виробництва продуктів трансформуються наявні та формуються нові управлінські інновації за напрямами: «Розумна фабрика (Smart Factory)», «фабрика майбутнього (Factory of the Feature)», «розумне виробництво» (Smart Manufacturing). Цифровізація виробництва сприяє використанню низки новітніх технологій, що активізує впровадження управлінських інновацій, базованих на інформаційних технологіях. Ключовим їхнім завданням є забезпечення реалізації виробництва у реальному часі, дотримання принципів безперервного функціонування. Саме тому на промислових підприємствах варто застосовувати технології

«Розумної фабрики», зокрема системи синхронного оптимізаційного планування виробництва (Advanced Planning and Scheduling) [7; 8]. Такі технології підтримують web-орієнтовані технології, що забезпечують можливість віддаленої роботи з планами, підвищують рівень клієнтського сервісу, ефективного використання основних засобів, скорочення витрат виробництва [7; 8]. Промисловим підприємствам слід зорієнтовуватись і на використання промислового (індустріального) Інтернету речей, оскільки з розвитком колаборативних економічних відносин між взаємодіючими підприємствами їхні виробничі системи потребують поточного систематичного аналізу в режимі реального часу. Крім цього, Індустріальний Інтернет речей дозволяє не тільки підвищити якість технічної підтримки обладнання, але й забезпечити перехід до нової бізнес-моделі його експлуатації, коли обладнання оплачується замовником за фактом використання його функцій [9]. Інтегрування виробничої системи підприємства на функціональному рівні з економічною системою суб'єкта взаємодії дозволятиме досягти відповідності потребам клієнтського сектору. Варто приділити увагу і методу планування ресурсів залежно від потреби клієнта (CSRP) [10]. Використання такої управлінської технології доцільне для промислових підприємств, що створюють продукцію на замовлення за узгодженням із замовником наявних виробничих можливостей, обладнання, персоналу, технології, специфіки технологічного процесу. Така система забезпечує паритет економічних переваг, створюючи передумови для визначення потрібних для виробництва продуктів, ринків їх продажу, потенційних клієнтів.

Як управлінську інновацію у сфері технологій створення інноваційних продуктів доцільно застосовувати Pro/Engineer – систему автоматизованого проектування, інженерного аналізу та підготовки виробництва виробів будь-якої складності і призначення [11]. Така технологія дозволятиме в режимі реального часу здійснювати проектування виробів на замовлення клієнтів, враховувати їхні вимоги щодо конфігурування продуктів, адаптації створюваного обладнання відразу під технологію підприємства-замовника. Під час розроблення нових продуктів стане у нагоді введення у використання Адитивного виробництво (Additive Manufacturing) [12], оскільки друк 3-D прототипів нової продукції дасть змогу знизити витрати дослідно-конструкторських робіт, а також, у разі проектування окремих деталей, використати їх для перевірки придатності до використання. Під час створення та виробництва інноваційних продуктів варто користуватися моделлю швидкореагуючого виробництва (Quick Response Manufacturing, QRM), яка належить до концепції активного виробництва і передбачає скорочення часу від формування замовлення до його передавання замовнику [13]. Її використання забезпечить не тільки економію витрат, а й економію часу за вирахування дублювання функцій. Доречним для удосконалення виробничої підсистеми є застосування бенчлернінгу, який включає й організаційне навчання [3], а саме технологічного бенчлернінгу стосовно нових технології, їх перспектив, модернізаційних процесів продовження життєвих циклів продуктів тощо.

Функціональна фінансова підсистема промислового підприємства потребує використання комбінованих/гібридних форми фінансування, які були б зорієнтовані на отримання прибутку для подальшого реінвестування в розвиток. Безпосередньо комбіноване фінансування полягає у поєднанні прийомів і способів прямого і боргового фінансування інвестиційної діяльності підприємств [14]. Це надасть змогу залучати ресурси за участі інвесторів у процесах розвитку підприємства. В умовах не прихильності банків до високоризикованого кредитування інноваційних проектів варто звертатися до мезонинного кредитування. Такий кредит вважається гібридним інструментом і займає серединне положення між залученням банківського кредиту і прямими інвестиціями у підприємство [15]. Додатковими джерелами фінансування інноваційної діяльності промислових підприємств може залишатись і лізинг, особливо лізинг високотехнологічного обладнання для здійснення наукових досліджень або дослідно-конструкторських робіт. У такому разі може вирішуватися проблема як недоступності високовартісного обладнання, так і його морального зносу. Важливим залишається використання і методу прискореної амортизації. У світовій практиці такий метод активно використовується для врахування морального зносу основних засобів, що використовуються у високотехнологічному виробництві. В Україні такий інструмент застосовується з 2017 р., проте тільки для основних засобів 4-ї групи – з мінімальним строком корисного використання у 2 роки – електронно-обчислювальні машини, комп'ютерні програми (окрім програм, витрати на придбання яких визнаються роялті, та/або програм, що визнаються нематеріальним активом) і т. ін.), та з мінімальним строком корисного використання в 5 років – інші машини й устаткування [16].

За напрямом комерційного розповсюдження інновацій варто застосувати управлінські інновації як інструменти реалізації

інноваційних комунікацій, форм взаємодії з підприємствами-замовниками. Для комерційної дифузії мають реформовуватися традиційні механізми взаємодії з клієнтами. Зокрема, з підприємствами-замовниками, суб'єктами промислового ринку – навчанням, укладенням контрактів під ключ тощо. Натомість із клієнтами зі споживчого ринку – пробним маркетингом, тестуванням, рекламою, що містить елементи навчання. Потребує врахування понесення витрат, пов'язаного з процесами комерціалізації, особливо щодо трансакційних витрат з організації участі в технологічних платформах та укладання угод про спільне патентування продукції.

За використання інноваційного мислення інженерного, управлінського персоналу якісно змінюється продукція, технології виробництва, формуються нові бізнес-ідеї, застосовуються нетрадиційні методи ведення конкурентної боротьби. Для підвищення інтелектуального потенціалу персоналу, що забезпечить розвиток промислового підприємства, варто впроваджувати управлінські інновації, засновані на методології оцінювання посад, в яку закладено чинники професійних знань, умінь та динамічних здатностей [4]:

– методика американської консалтингової компанії «Хей Груп» (Hay Group), у якій передбачені три групи факторів: знання і навички (know how); рішення проблем (problem solving); відповідальність (accountability);

– методика міжнародної компанії «Ватсон Вайетт» (Watson Wyatt). Згідно з нею в межах відповідної категорії посади оцінюються за такими чинниками: професійні знання (functional knowledge), знання бізнесу (business expertise), рівень керівництва (leadership), вирішення проблем (problem solving), характер впливу на бізнес (nature of impact), сфера впливу на бізнес (area of impact), комунікативні навички (interpersonal skills) [4].

Ключовою цінністю використовуваних методик є врахування знаннєвого фактору, що особливо доцільний під час реалізації інноваційних проектів, інноваційних стратегій та ефективного управління інтелектуалізацією праці.

Науково-технічний персонал є джерелом збільшення інтелектуального потенціалу. В умовах обмеженості фінансових та інших ресурсів, а також зайнятості працівників необхідно створювати системи мобільності кадрів, зокрема використовувати аутстафінг під час реалізації спільних проектів. Це дозволить залучати кадри підприємств партнерів чи підприємств-замовників на відповідній договірній основі. Доцільно зосередити увагу на управлінні раціоналізаторством у забезпеченні розвитку інтелектуального потенціалу персоналу підприємства. Варто впроваджувати навчання персоналу зі змісту раціоналізаторських пропозицій, формування системи подання, розгляду та преміальної оплати раціоналізаторських пропозицій на основі оцінювання їхньої якості та продуктивності у подальшому застосуванні на підприємстві.

Серед низки управлінських інновацій в організаційному розвитку підприємства заслуговують на увагу ті, які спрямовані на реорганізацію системи управління загалом. Насамперед варті уваги «Горизонтальні» підприємства. Як зазначають науковці, централізовані організації поступилися місцем компаніям з більш вільною структурою, яка часто є децентралізованою мережею [17]. Для функціонування підприємства, що саморозвивається, не може бути застосована функціональна структура, яка передбачає виконання виробничими підрозділами вказівок функціональних органів, оскільки багаторівнева функціональна ієрархія не забезпечує можливості для «нижчих» рівнів ініціювати позитивні зміни [18]. Як такі структури науковцями розглядаються «горизонтальні» підприємства, що утворюються не на базі відділів, а навколо провідних процесів, управління при цьому здійснюється на основі горизонтальних зв'язків, при цьому роль адміністративного керівництва змінюється на формування векторів розвитку підприємства [18–20]. Підприємства дедалі частіше використовують командний підхід. Сучасні команди сприймаються як партнери вищого керівництва і відіграють ключову роль в реалізації підходу до управління на всіх рівнях, центральною частиною якого є розосереджене лідерство [17]. Командоструктурна організація у поєднанні з горизонтальним типом її формування спроможна швидше реагувати за зовнішні та внутрішні зміни, адаптуватися до нових умов та викликів і є більш гнучкою.

Вітчизняним підприємствам варто переймати досвід управлінських інновацій і повідних світових компаній. Зокрема, цікавим щодо адаптації та впровадження є «Амеба-менеджмент» Kyocera. Ідея Kyocera полягає в тому, щоби працівники компанії, взаємодіючи з людьми з інших підрозділів, мали можливість проявляти себе як незалежні власники і бізнес-партнери [5]. Внутрішню систему координат задають формальні щоденні наради, на яких розглядається бюджет наступного місяця, перевіряється виконання плану попереднього місяця, обговорюються результати вчорашнього дня, проводиться мозковий штурм, мета якого – запропонувати нові ідеї щодо поліпшення якості обслуговування клієнтів [5]. Не менш новаторською управлін-

ською інновацією вважається конкурентна кооперація, що належить до «нової управлінської ініціативи» Samsung [6]. Така форма управління заснована на конкурентній кооперації замість співпраці між підрозділами, на моделі подвійного сорсінгу та паралельних інвестицій в одних і тих же проектах [6]. За такої форми управління провідною у забезпеченні розвитку компанії є конкуренція між підрозділами, результати діяльності яких впливають на рівень заробітних плат їхніх керівників та працівників. Ця система управління дозволяє компанії сприяти і тісній співпраці, якщо вона дає взаємовигідний результат [6]. Набуває поступового розвитку і застосування корпоративних університетів на підприємствах. Запускаючи в організації проект корпоративного університету, керівництво сподівається сформувати єдине розуміння специфіки бізнесу і впровадити сучасний підхід до управління бізнес-процесами на всіх рівнях [21]. Такі університети можуть слугувати не тільки як навчальні центри для персоналу, але й набувати ознак центрів генерування ідей, бізнес-моделей функціонування та визначати подальші стратегічні перспективи розвитку підприємства.

Висновки. З проявом нових викликів та загроз зовнішнього бізнес-середовища підприємства, зростання конкуренції, вартості та обмеженості доступу до ресурсів актуалізується застосування управлінських інновацій на промислових підприємствах. Такі інновації виконують супроводжувальні функції у кожній з функціональних підсистем, що дозволяє інтенсифіковувати операційні, фінансові процеси та підвищувати якість управління персоналом та бізнесом. Для супроводження процесів створення і виробництва продуктів варто застосовувати цифровізацію виробництва, впроваджуючи інформаційні технології «Smart Factory». Функціональна фінансова підсистема промислового підприємства потребує використання комбінованих/гібридних форм фінансування, а для удосконалення маркетингової підсистеми підприємства з приводу комерційного розповсюдження інновацій варто застосовувати інструменти реалізації комунікацій у формах взаємодії з підприємствами-замовниками. У кадровій підсистемі підприємства мають використовуватися інструменти підвищення інтелектуального потенціалу, інтелектуалізація праці, управління раціоналізаторством. Організаційний розвиток має бути спрямованим на формування командоструктурних організацій горизонтального типу.

Список використаних джерел:

1. Майстро Р.Г., Назаренко Д.С. Управлінські інновації як фактор підвищення конкурентоспроможності підприємств. Вісник національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут" (економічні науки). 2020. № 1. URL: http://es.khpi.edu.ua/article/view/204937/204834 (дата звернення: 12.07.2020).
2. Шмітка С. Інновації як визначальний фактор у моделі функціонування сучасного менеджера. Журнал європейської економіки. 2019. Т. 18, № 3(70). С. 307–322.
3. Домбровская И.А. Проблемы внедрения инновационных управленческих технологий в системе государственного и муниципального управления. *Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований*. 2014. № 11. С. 232–236.
4. Цимбалюк С. Грейдовая система оценивания должностей и оплаты труда: методология, методика, практика. *Справочник кадровика.* 2009. № 2. URL: http://www.politik.org.ua/vid/magcontent.php3?m=8&n=23&c=268 (дата обращения: 18.07.2020).
5. Адлер Р., Хиромото Т. Амеба-менеджмент: уроки японской компании Kyocera. *Management.com.ua.* 2017. URL: http://www.management.com.ua/hrm/hrm307.html (дата обращения: 28.07.2020).
6. Сонг Джеён, Ли Кёнмук. Путь Samsung. Стратегии управления изменениями от мирового лидера в области инноваций и дизайна. Москва : Олимп-Бизнес, 2016. 368 с.
7. Оперативное планирование (APS-системы). ООО «Весть». URL: http://www.vestco.ru/tech/aps/ (дата обращения: 03.08.2020).
8. Smart Factory – розумне виробництво. ITenterprise. URL: https://www.it.ua/knowledge-base/technology-innovation/smart-factory (дата обращения: 26.02.2020).
9. Industrial Internet of Things – IIoT. Промышленный интернет вещей. О TAdviser. Государство. Бизнес. IT. 2019. URL: http://www.tadviser.ru (дата обращения: 24.05.2020).
10. Кавецький В.В., Лавута С.В. Особливості сучасних систем планування виробничої діяльності. Матеріали XLV Науково-технічної конференції ВНТУ, м. Вінниця, 23-24 березня 2016 р. URL: http://conferences.vntu.edu.ua/index.php/all-fm/all-fm2016/paper/view/448 (дата звернення: 17.07.2020).
11. Pro/Engineer – система автоматизированного проектирования, инженерного анализа и подготовки производства Pro-spo.ru URL: http://pro-spo.ru/information-required-to-install/757-proengineer (дата звернення: 18.07.2020).

12. RuEmann M. Industry 4.0: The Future of Productivity and Growth in Manufacturing Industries / M. RuEmann, M. Lorenz, P. Gerbert, M. Waldner, J. Justus, P. Engel, M. Harnisch. 2015. URL: https://www.bcgpers/pectives.com/content/articles/engineered_products_/project_business_industry_40_future_productivity_/growth_manufacturing_industries (accessed: 23.07. 2020).
13. Алиев Э.В., Пыхтеева О.М. Перспектива практического применения быстрореагирующего производства. *Вестник ИжГТУ имени М.Т. Калашникова*. Москва, 2017. Т. 20, № 4. С. 117–121.
14. *Финансовый менеджмент;* под ред. А.М. Ковалевой. Москва : ИНФРА-М, 2002. 248 с.
15. Ованесова Ю.С. Мезонинное финансирование как новое направление для России. *Управленческий учет и финансы*. 2015. № 4(44). С. 282–294.
16. Біляєва О. Прискорена амортизація – вивчаємо порядок її застосування. Бухгалтер. 2017. № 36. URL: https://i.factor.ua/ukr/journals/buh911/2017/august/issue-36/article-30127.html (дата звернення: 30.07.2020).
17. Стремительно меняющийся мир. Новые виды организаций, новые виды команд / Глава из книги Анкона Д., Бресман Х. «Команды прорыва. Источники инноваций и лидерства в отрясли». 2008. URL: http://www.management.com.ua/cm/cm095.html (дата обращения: 20.06.2020).
18. Шевченко С.Д. Совершенствование и адаптация производственной системы предприятия нефтедобычи: развитие внутренних механизмов самоорганизации и саморазвития. *Проблемы современной экономики.* 2015. № 3(55). С. 182–186.
19. Тарасов В.Б. Новые стратегии реорганизации и автоматизации предприятий: на пути к интеллектуальным предприятиям. *Новости искусственного интеллекта.* 1996. № 4. С.40–84.
20. Ostroff F. The horizontal organization. New York : Oxford University Press, 1999. 272 p.
21. Управление знаниями. Как превратить знания в капитал/А. Гапоненко, Т. Орлова. 2008. URL: https://ur-consul.ru/Bibli/Upravlyeniye-znaniyami-Kak-pryevratitjj-znaniya-v-kapital.html (дата обращения: 14.05.2020).

References:

1. Maistro R.H., Nazarenko D.S. (2020) Upravlins'ki innovatsiyi yak faktor pidvyshchennya konkurentospromozhnosti pidpryyemstv [Management innovation as a factor of increase comhltitiveness of enterhrises]. *Visnyk natsional'noho tekhnichnoho universytetu «Kharkivs'kyy politekhnichnyy instytut» (ekonomichni nauky),* no. 1. Available at: http://es.khpi.edu.ua/article/view/204937/204834 (accessed: 12.07.2020).
2. Shmitka S. (2019) Innovatsiyi yak vyznachal'nyy faktor u modeli funktsionuvannya suchasnoho menedzhera [Innovation as a determining factor in the model of modern manager]. *Zhurnal yevropeys'koyi ekonomiky*, vol. 18, no. 3(70), pp. 307–322.
3. Dombrovskaya I.A. (2014) Problemy vnedreniya innovatsionnykh upravlencheskikh tekhnologiy v sisteme gosudarstvennogo i munitsipal'nogo upravleniya [Problems of implementation of innovative management technologies in the system of state and municipal management]. *Mezhdunarodnyy zhurnal prikladnykh i fundamental'nykh issledovani*y, no. 11, pp. 232–236.
4. Tsimbalyuk S. (2009) Greydovaya sistema otsenivaniya dolzhnostey i oplaty truda: metodologiya, metodika, praktika [Grade system for assessing positions and remuneration: methodology, technique, practice]. Spravochnik kadrovika, no. 2. Available at: http://www.politik.org.ua/vid/magcontent.php3?m=8&n=23&c=268 (accessed: 18.07.2020).
5. Adler R., Khiromoto T. (2017) Ameba-menedzhment: uroki yaponskoy kompanii Kyocera [Ameba-management: lessons of the Japanese company Kyocera]. *Management.com.ua.* Available at: http://www.management.com.ua/hrm/hrm307.html (accessed: 28.07.2020).
6. Song Dzheyon, Li Konmuk (2016) Put' Samsung. Strategii upravleniya izmeneniyami ot mirovogo lidera v oblasti innovatsiy i dizayna [The Samsung Way. Change management strategies from a global leader in innovation and design]. Moskva: Olimp-Biznes, 368 p.
7. Operativnoye planirovaniye (APS-sistemy). OOO «Vest'». Available at: http://www.vestco.ru/tech/aps/ (accessed: 03.08.2020).
8. Smart Factory – rozumne vyrobnytstvo [Smart Factory]. ITenterprise. Available at: https://www.it.ua/knowledge-base/technology-innovation/smart-factory (accessed: 26.02.2020).
9. Industrial Internet of Things – IIoT (2019). [Industrial Internet of Thing – IIoT]. O TAdviser. Gosudarstvo. Biznes. IT. Available at: http://www.tadviser.ru (accessed: 24.05.2020).
10. Kavets'kyy V.V., Lavuta S.V. (2016) Osoblyvosti suchasnykh system planuvannya vyrobnychoyi diyal'nosti [Features of modern production planning systems]. Materialy XLV Naukovo-tekhnichnoyi konferentsiyi VNTU, m. Vinnytsya, 23-24.03.2016. Available at: http://conferences.vntu.edu.ua/index.php/all-fm/all-fm2016/paper/view/448 (accessed: 17.07.2020).
11. Pro/Engineer – sistema avtomatizirovannogo proyektirovaniya, inzhenernogo analiza i podgotovki proizvodstva [Pro/Engineer – computer-aided design, engineering analysis and production preparation system] Pro-spo.ru Available at: http://pro-spo.ru/information-required-to-install/757-proengineer (accessed: 18.07.2020).

12. RuEmann M., Lorenz M., Gerbert P., Waldner M., Justus J., Engel P., Harnisch M. (2015) Industry 4.0: The Future of Productivity and Growth in Manufacturing Industries. Available at: https://www.bcg-pers/pectives.com/content/articles/engineered_products_/project_business_industry_40_future_productivity_/growth_manufacturing_industries (accessed: 23.07. 2020).
13. Aliyev E.V., Pykhteyeva O.M. (2017) Perspektiva prakticheskogo primeneniya bystroreagiruyushchego proizvodstva [Prospects for practical application of fast-reacting production]. Vestnik IzhGTU imeni M.T. Kalashnikova. IS. 20, no. 4, pp. 117–121.
14. Finansovyy menedzhment (2002) [Financial management]; pod red. A.M. Kovalevoy. Moskva: INFRA-M, 248 p.
15. Ovanesova Yu.S. (2015) Mezoninnoye finansirovaniye kak novoye napravleniye dlya Rossii [Mezzanine financing as a new direction for Russia]. *Upravlencheskiy uchet i finansy*, no. 4(44), pp. 282–294.
16. Bilyayeva O. (2017) Pryskorena amortyzatsiya – vyvchayemo poryadok yiyi zastosuvannya [Accelerated depreciation – we study the order of its application]. *Bukhhalter*, no. 36. Available at: https://i.factor.ua/ukr/journals/buh911/2017/august/issue-36/article-30127.html (accessed: 30.07.2020).
17. Ankona D., Bresman Kh. (2008) Stremitel'no menyayushchiysya mir Novyye vidy organizatsiy, novyye vidy komand. Glava iz knigi «Komandy proryva. Istochniki innovatsiy i liderstva v otryasli» [Rapidly changing world New types of organizations, new types of teams. Chapter from the book «Breakout teams. Sources of innovation and leadership were shaken off»]. Available at: http://www.management.com.ua/cm/cm095.html (accessed: 20.06.2020).
18. Shevchenko S.D. (2015) Sovershenstvovaniye i adaptatsiya proizvodstvennoy sistemy predpriyatiya neftedobychi: razvitiye vnutrennikh mekhanizmov samoorganizatsii i samorazvitiya [Improvement and adaptation of the production system of an oil production enterprise: the development of internal mechanisms of self-organization and self-development]. *Problemy sovremennoy ekonomiki,* no. 3(55), pp. 182–186.
19. Tarasov V.B. (1996) Novyye strategii reorganizatsii i avtomatizatsii predpriyatiy: na puti k intellektual'nym predpriyatiyam [New strategies for reorganization and automation of enterprises: on the way to intelligent enterprises]. *Novosti iskusstvennogo intellekta*, no. 4, pp. 40–84.
20. Ostroff F. (1999) The horizontal organization. New York: Oxford University Press, 272 p.
21. Gaponenko A., Orlova T. (2008) Upravleniye znaniyami. Kak prevratit' znaniya v kapital [Knowledge management. How to turn knowledge into capital]. Available at: https://ur-consul.ru/Bibli/Upravlyeniye-znaniyami-Kak-pryevratitjj-znaniya-v-kapital.html (accessed: 14.05.2020).

УДК 69.003:316.77:658

DOI: https://doi.org/10.32782/2520-2200/2020-4-11

Грицьков Є.В.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри підприємництва та бізнес адміністрування
Харківського національного університету міського господарства
імені О.М. Бекетова

Grytskov Evgen
O.M. Beketov National University of Urban Economy in Kharkiv

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНИЙ МЕХАНІЗМ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ КОРПОРАТИВНОЇ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ БУДІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ

ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC MECHANISM OF FORMATION AND USE OF CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY OF CONSTRUCTION ENTERPRISES

Доведено, що в сучасних умовах для вирішення проблем необхідно розробити і реалізувати організаційно-економічний механізм формування та використання корпоративної соціальної відповідальності будівельних підприємств. Метою дослідження є розроблення організаційно-економічного механізму формування та використання корпоративної соціальної відповідальності будівельних підприємств. Для досягнення поставленої мети вирішуються такі завдання: визначення організаційно-економічного механізму формування та використання корпоративної соціальної відповідальності будівельних підприємств; розроблення напрямів створення організаційно-економічного механізму формування та використання корпоративної соціальної відповідальності будівельних підприємств. Розроблення напрямів створення організаційно-економічного механізму формування та використання корпоративної соціальної відповідальності будівельних підприємств здійснюється через призму організаційної та економічної складових частин.

Ключові слова: організаційно-економічний механізм, формування та використання корпоративної соціальної відповідальності, будівельні підприємства, організаційний складник, економічний складник.

Доказано, что в современных условиях для решения проблем необходимо разработать и реализовать организационно-экономический механизм формирования и использования корпоративной социальной ответственности строительных компаний. Целью исследования является разработка организационно-экономического механизма формирования и использования корпоративной социальной ответственности строительных компаний. Для достижения поставленной цели решаются следующие задачи: определение организационно-экономического механизма формирования и использования корпоративной социальной ответственности строительных предприятий, разработка направлений создания организационно-экономического механизма формирования и использования корпоративной социальной ответственности строительных компаний. Разработка направлений создания организационно-экономического механизма формирования и использования корпоративной социальной ответственности строительных компаний осуществляется через призму организационных и экономических составляющих.

Ключевые слова: организационно-экономический механизм, формирование и использование корпоративной социальной ответственности, строительные предприятия, организационная составляющая, экономическая составляющая.

It is proved that in modern conditions to solve problems it is necessary to develop and implement organizational and economic mechanism of formation and use of corporate social responsibility of construction companies. The purpose of the study is to develop an organizational and economic mechanism for the formation and use of corporate social responsibility of construction companies. To achieve this goal, the following tasks are solved: determining the organizational and economic mechanism for the formation and use of corporate social responsibility of construction companies; development of directions of creation of the organizational and economic mechanism of formation and use of corporate social responsibility of the construction enterprises. Development of directions of creation of the

organizational and economic mechanism of formation and use of corporate social responsibility of the construction enterprises is carried out through a prism of organizational and economic components. The organizational component of the organizational and economic mechanism of formation and use of corporate social responsibility of BP is determined by the development and implementation of appropriate strategy, monitoring of factors of formation and use of CSR and development of construction companies using modern tools of geographic information systems. The definition of organizational and economic mechanism of formation and use of corporate social responsibility of construction enterprises as a system of social, corporate, ethical, regulatory, economic factors, the interaction of which is based on the use of methods and models, aimed at forming a quantitative basis for effective management decisions development of construction companies. Areas of further research are the formation of an approach to developing a strategy for the formation and use of corporate social responsibility of construction companies based on the implementation of modern tools, methods and models, local strategies, which in contrast to existing organizational and economic mechanism and identify scenarios for construction companies.

Key words: organizational and economic mechanism, formation and use of corporate social responsibility, construction enterprises, organizational component, economic component.

Постановка проблеми. Формування сучасних напрямів та забезпечення розвитку суб'єктів господарювання у вітчизняній економіці потребують переосмислення відповідних підходів. У цьому контексті особливе значення мають інструменти, які спрямовані на формування й використання корпоративної соціальної відповідальності. При цьому фокус уваги концентрується на будівельних підприємствах як державоутворюючих, що впливають на функціонування інших сфер економіки. Отже, в сучасних умовах для вирішення наведених проблем необхідно розробити і реалізувати організаційно-економічний механізм формування та використання корпоративної соціальної відповідальності будівельних підприємств. Таким чином, тема дослідження є актуальною і має своєчасний характер.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питаннями формування та використання організаційно-економічного механізму займалися: М. Грещак [1], В. Гуменюк [2], Ю. Лузан [3], П. Макаренко [4], Т. Полозова [5], С. Савіна [6], А. Фролова [7] та інші.

Поряд із цим залишаються невирішеними питання щодо формування та використання організаційно-економічного механізму формування й використання корпоративної соціальної відповідальності будівельних підприємств.

Мета статті. Метою дослідження є розроблення організаційно-економічного механізму формування та використання корпоративної соціальної відповідальності будівельних підприємств.

Для досягнення поставленої мети вирішуються такі завдання:

– визначення організаційно-економічного механізму формування та використання корпоративної соціальної відповідальності будівельних підприємств;

– розроблення напрямів створення організаційно-економічного механізму формування та використання корпоративної соціальної відповідальності будівельних підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для формування та використання корпоративної соціальної відповідальності на будівельних підприємствах запропоновано застосовувати організаційно-економічний механізм. У наявних наукових розробках наведені різні підходи до визначення організаційно-економічного механізму. Зокрема, В. Гуменюк фокусує увагу на сутнісних та галузевих особливостях формування та використання організаційно-економічного механізму, виділяючи при цьому його структурні компоненти: ціноутворення, оподаткування, залучення та використання виробничих ресурсів [2]. У контексті наведеного підходу група науковців виділяє складники господарського механізму, де здійснюється співвідношення та взаємодія між: організаційно-економічним, соціальним та правовим механізмами [8; 9]. П. Макаренко виділяє такі компоненти економічного механізму, як: планування, економічне стимулювання виробництва, фінансування та кредитування, ціноутворення, господарський розрахунок, організація праці та управління [4, с. 615]. В. Габор формує організаційний механізм на основі структурних компонентів, таких як ринкова структура організації виробництва, підприємництво в аграрній сфері, маркетингова діяльність, менеджмент, організаційно-правові норми і стандарти, інфраструктура ринку [10, с. 102].

На противагу попереднім поглядам, І. Біла та Г. Козаченко розглядають організаційно-економічний механізм через призму постановки та досягнення цілей функціонування підприємств [11; 12]. Подібний підхід розвинено у наукових розробках І. Іпполітової, яка розглядає організаційно-економічний механізм шляхом інтеграції організаційних та економічних цілей у систему функціонування підприємств для забезпечення конкурентоспроможності.

Функціональні особливості організаційно-економічного механізму виділяє В. Маєвський. У межах функціонального підходу деякі автори виділяють інструменти, методи та моделі його розроблення та реалізації у системі функціонування підприємств. П. Неміш характеризує організаційно-економічний механізм, визначає його через призму сукупності взаємопов'язаних заходів, спрямованих на підвищення енергоефективності виробництва продукції. Подібний підхід розвинено у розробках І. Михайленко та Т. Афонченкової. На сукупності адміністративних методів, способів та прийомів формування і діяльності суб'єктів інноваційної діяльності під час визначення організаційно-економічного механізму фокусує увагу А. Фролова [7]. Розвиваючи наведений підхід, П. Березівський визначає економічний механізм через призму сукупності методів для забезпечення інтересів підприємства, фокусуючи при цьому увагу на організаційних аспектах його функціонування. У межах функціонального підходу заслуговує на увагу думка І. Грузнова, який характеризує механізм через сукупність організаційних, економічних, правових, управлінських і регулюючих дій, способів і процесів, які формують і впливають на порядок функціонування підприємств, що приведе до досягнення очікуваних економічних, соціальних, екологічних та інших результатів. Для забезпечення використання організаційно-економічного механізму М. Грещак виділяє сукупність економічних методів, організаційні інструменти, що впливають на економічну діяльність підприємств [1]. Через призму застосування нормативно-правового забезпечення організаційно-економічного механізму управління розглядає його Ю. Лузан [3]. У межах функціонального підходу показовою є думка В. Боковець, у наукових розробках якої основна увага фокусується на сукупності економічних принципів, методів, функцій, форм, інструментів, важелів, норм і нормативів, у результаті дії яких відбувається формування економічних відносин, забезпечення інтересів зацікавлених сторін, їхніх корпоративних прав і формуються оптимальні бізнес-процеси із врахуванням умов зовнішнього середовища.

У контексті визначення організаційно-економічного механізму управління особливого значення мають погляди вчених, що розглядають його як системну категорію, що включає комплекс організаційних та економічних інструментів, спрямованих на досягнення цілей діяльності підприємств. У межах запропонованого підходу виділяють напрями функціонування та взаємодії системних елементів організаційно-економічного механізму управління: елементний (механізм характеризується як організуюча система взаємозв'язків між структурними елементами); функціональний (сукупність видів діяльності, які спрямовані на досягнення поставленої мети); процесний (визначається напрямами та інструментами у процесі прийняття управлінських рішень) [5].

Розвиваючи системний підхід, деякі автори фокусують увагу на відповідних підсистемах: прогнозування і планування розвитку; мотивації, організації і контролю; інформаційного забезпечення [6].

Як складну систему, що включає сукупність зв'язків між її елементами, розглядає організаційно-економічний механізм управління В. Чепурко.

Розроблення напрямів створення організаційно-економічного механізму формування та використання корпоративної соціальної відповідальності будівельних підприємств здійснюється через призму організаційної та економічної складових частин (рис. 1).

Організаційно-економічний механізм складається з інформаційно-аналітичного і нормативно-правового забезпечення формування та використання КСВ БП, які створюють економічний складник і кількісне підґрунтя прийняття обґрунтованих управлінських рішень. Слід зазначити, що у межах економічного складника визначаються інтегральні показники рівня формування та використання корпоративної соціальної відповідальності і розвитку будівельних підприємств. У організаційно-економічному механізмі забезпечення зростання інтегрального показника розвитку БП надає можливості для переходу до організаційного складника, у протилежному разі змінюється та доповнюється інформаційно-аналітичне забезпечення формування та використання КСВ будівельних підприємств.

Організаційний складник організаційно-економічного механізму формування та використання корпоративної соціальної відповідальності БП визначається напрямами розроблення і реалізації відповідної стратегії, здійснення моніторингу чинників формування та використання КСВ і розвитку будівельних підприємств із застосуванням сучасного інструментарію ГІС.

Для забезпечення управління формуванням і використанням корпоративної соціальної відповідальності у контексті розвитку БП запропоновано удосконалити організаційну структуру будівельних підприємств на основі створення підрозділу розвитку. Віні створюється за рахунок наявних структурних підрозділів БП без розширення персонального складу.

Висновки. Запропоновано визначення організаційно-економічного механізму формування та використання корпоративної соціальної відповідальності будівельних підприємств

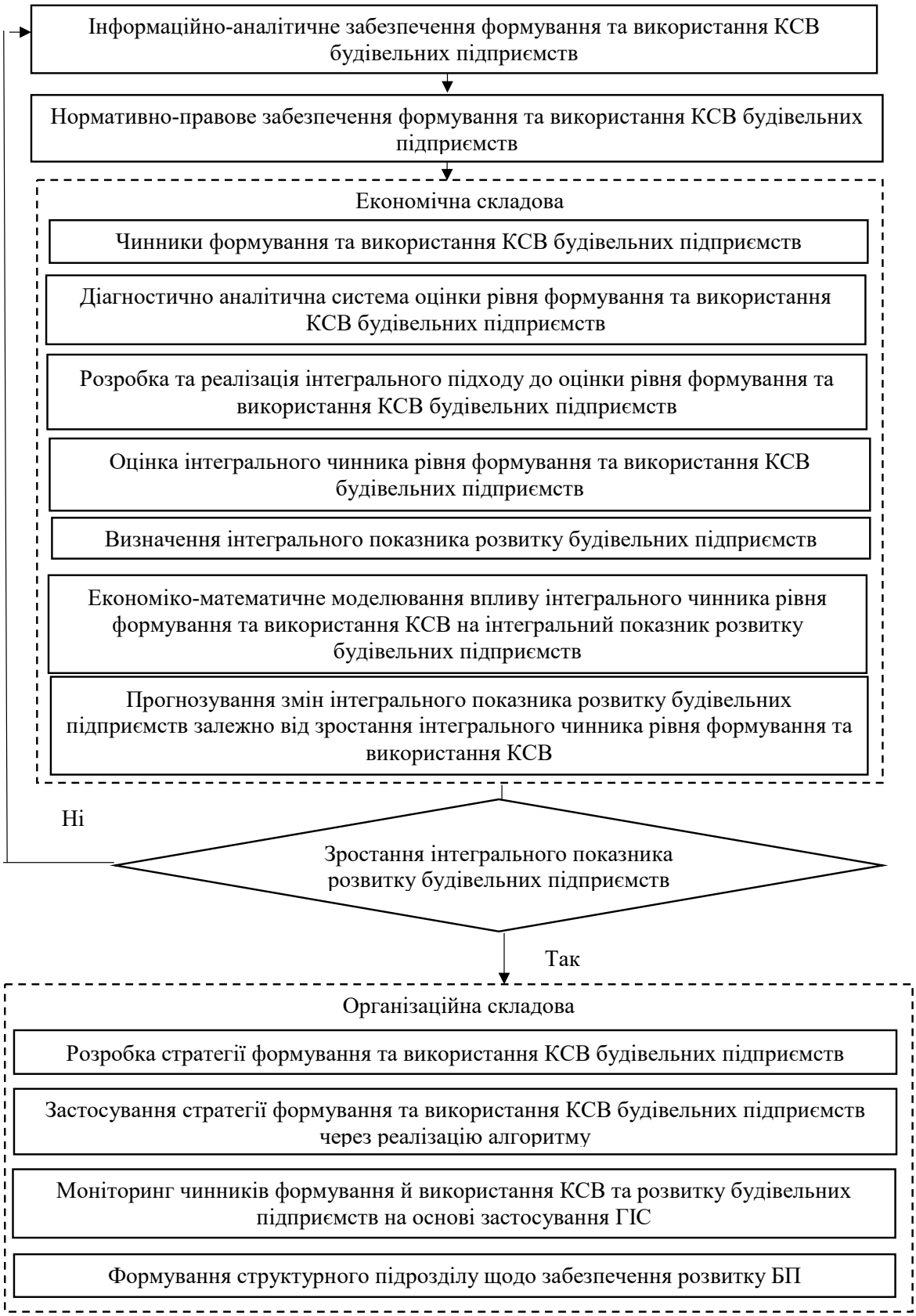


Рис. 1. Організаційно-економічний механізм формування та використання корпоративної соціальної відповідальності будівельних підприємств

як системи соціальних, корпоративних, етичних, нормативно-правових, економічних чинників, взаємодія яких здійснюється на основі застосування методів і моделей, спрямованих на формування кількісного підґрунтя прийняття ефективних управлінських рішень для забезпечення розвитку БП.

Запропоновано організаційно-економічний механізм формування та використання КСВ БП, що дало змогу виокремити економічну й організаційну складові частини для прийняття обґрунтованих управлінських рішень та забезпечення розвитку будівельних підприємств.

Напрямами подальших досліджень є формування підходу до розроблення стратегії формування та використання корпоративної соціальної відповідальності будівельних підприємств на основі реалізації сучасних інструментів, методів і моделей, локальних стратегій, що, на відміну від наявних, дасть змогу запропонувати організаційно-економічний механізм та визначити сценарії розвитку БП.

Список використаних джерел:

1. Грещак М.Г., Гребешкова О.М., Коцюба О.С. Внутрішній економічний механізм підприємства : навч. посібник. Київ : КНЕУ, 2001. 228 с.
2. Гуменюк В.Я., Рощик І.Я. Трансформування економічних механізмів управління вищою освітою : монографія. Рівне : НУВГП, 2012. 219 с.
3. Лузан Ю.П. Організаційно-економічний механізм забезпечення розвитку агропромислового виробництва України: теоретично-методологічний аспект. *Економіка АПК*. 2011. № 2. С. 3–12.
4. Макаренко П.М. Организация и экономический механизм адаптации аграрного хозяйствования к рыночной предпринимательской среде. Київ : Наукова думка, 1999. 621 с.
5. Полозова Т.В., Овсюченко Ю.В. Сутність організаційно-економічного механізму функціонування підприємств промисловості. *Вісник МСУ. Економічні науки*. Том VIII. 2005. № 1–2. С. 63–65.
6. Савіна С.С. Організаційно-економічний механізм управління підприємством молочної промисловості. *Збірник наукових праць ВНАУ. Серія : Економічні науки*. 2012. № 3. Том 2. С. 162–167.
7. Фролова А.В. Формування організаційно-економічного механізму управління забезпеченням екологічної безпеки держави. *Проблеми системного підходу в економіці*. 2011. № 4. URL: http://archive.nbuv.gov.ua/ejournals/pspe/2011_4/Frolova_411.htm
8. Лузан Ю.Я. Організаційно-економічний механізм забезпечення розвитку агропромислового виробництва України : монографія. Київ : ННЦ Ін-т аграр. економіки, 2010. 470 с.
9. Мандзюк О.М. Сутність та особливості організаційно-економічного механізму трансформації відносин власності. *Вісник національного університету водного господарства та природокористування*. 2011. № 2. С. 139–144.
10. Габор В.С. Формування механізму ефективного господарювання сільськогосподарських підприємств. *Інноваційна економіка*. 2012. № 3. С. 101–104.
11. Белая И.П., Егоров П.В. Концептуальная модель организационно- экономического механизма управления гибкостью производственных систем. *Вісник Донецького університету. Серія В : Економіка і право*. 2004. № 2. С. 7–16.
12. Козаченко Г.В. Організаційно-економічний механізм як інструмент управління підприємством. *Економіка. Менеджмент. Підприємство*. 2003. № 11. С. 35–40.

References:

1. Hreshchak M.H., Hrebeshkova O.M., Kotsiuba O.S. (2001) Vnutrishniy ekonomichnyy mekhanizm pidpryiemstva [Internal economic mechanism of the enterprise]. Kyiv: KNEU. (in Ukrainian)
2. Humeniuk V.Ya., Roshchyk I.Ya. (2012) Transformuvannia ekonomichnykh mekhanizmiv upravlinnia vyshchoiu osvitoiu [Transforming economic mechanisms of higher education management]. Rivne: NUVHP. (in Ukrainian)
3. Luzan Yu.P. (2011) Orhanizatsiyno-ekonomichnyy mekhanizm zabezpechennia rozvytku ahropromyslovoho vyrobnytstva Ukrainy: teoretychno-metodolohichnyy aspekt [Organizational and economic mechanism for ensuring the development of agro-industrial production of Ukraine: theoretical and methodological aspect]. *Ekonomika APK*, no. 2, pp. 3–12.
4. Makarenko P.M. (1999) Organizaciya i ekonomicheskij mehanizm adaptacii agrarnogo hozyajstvovaniya k rynochnoj predprinimatelskoj srede [Organization and economic mechanism of adaptation of agricultural management to the market entrepreneurial environment]. Kyiv: Naukova dumka. (in Ukrainian)
5. Polozova T.V., Ovsiuchenko Yu.V. (2005) Sutnist orhanizatsiyno-ekonomichnoho mekhanizmu funktsionuvannia pidpryiemstv promyslovosti [The essence of the organizational and economic mechanism of functioning of industrial enterprises]. *Visnyk MSU. Ekonomichni nauky*, vol. VIII, № 1–2, pp. 63–65.
6. Savina S.S. (2012) Orhanizatsiino-ekonomichnyi mekhanizm upravlinnia pidpryiemstvom molochnoi promyslovosti [Organizational and economic management mechanism of the dairy industry]. *Zbirnyk naukovykh prats VNAU. Seriia: Ekonomichni nauky*, no. 3, vol. 2, pp. 162–167.

7. Frolova A.V. (2011) Formuvannia orhanizatsiyno-ekonomichnoho mekhanizmu upravlinnia zabezpechenniam ekolohichnoi bezpeky derzhavy [Formation of the organizational and economic mechanism of management of maintenance of ecological safety of the state]. *Problemy systemnoho pidkhodu v ekonomitsi,* no. 4. Available at: http://archive.nbuv.gov.ua/ejournals/pspe/2011_4/Frolova_411.htm
8. Luzan Yu.Ya. (2010) Orhanizatsiyno-ekonomichnyy mekhanizm zabezpechennia rozvytku ahropromyslovoho vyrobnytstva Ukrainy [Organizational and economic mechanism for ensuring the development of agro-industrial production of Ukraine]. Kyiv: NNTs In-t ahrar. ekonomiky. (in Ukrainian)
9. Mandziuk O.M. (2011) Sutnist ta osoblyvosti orhanizatsiyno-ekonomichnoho mekhanizmu transformatsii vidnosyn vlasnosti [The essence and features of the organizational and economic mechanism of transformation of property relations]. *Visnyk natsionalnoho universytetu vodnoho hospodarstva ta pryrodokorystuvannia*, no. 2, pp. 139–144.
10. Habor V.S. (2012) Formuvannia mekhanizmu efektyvnoho hospodariuvannia silskohospodarskykh pidpryiemstv [Formation of the mechanism of effective management of agricultural enterprises]. *Innovatsiina ekonomika*, no. 3, pp. 101–104.
11. Belaya I.P., Egorov P.V. (2004) Konceptualnaya model organizacionno-ekonomicheskogo mehanizma upravleniya gibkostyu proizvodstvennyh sistem [Conceptual model of the organizational and economic mechanism for managing the flexibility of production systems]. *Visnik Doneckogo universitetu, Ser. B: Ekonomika i pravo*, no. 2, pp. 7–16.
12. Kozachenko H.V. (2003) Orhanizatsiyno-ekonomichnyy mekhanizm yak instrument upravlinnia pidpryiemstvom [Organizational and economic mechanism as a tool for enterprise management]. *Ekonomika. Menedzhment. Pidpryiemstvo*, no. 11, pp. 35–40.

УДК 338.33:334.02:364

DOI: https://doi.org/10.32782/2520-2200/2020-4-12

Залуцька Х.Я.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки підприємства та інвестицій
Національного університету «Львівська політехніка»

Zalutska Khrystyna
Lviv Polytechnic National University

АНТАГОНІЗМ ОСОБЛИВОСТЕЙ ДИВЕРСИФІКАЦІЇ ТА ІНТЕГРАЦІЇ ЯК ОСНОВНА УМОВА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ГОМЕОСТАЗУ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ НЕОТЕХНОЛОГІЧНОГО ВІДТВОРЕННЯ

ANTAGONISM OF FEATURES (ADVANTAGES) OF DIVERSIFICATION AND INTEGRATION AS THE MAIN CONDITION FOR ENSURING HOMEOSTASIS OF ENTERPRISE DEVELOPMENT IN THE CONDITIONS OF NEOTECHNOLOGICAL REPRODUCTION

В умовах неотехнологічного відтворення оперативне реагування і врахування зміни умов середовищ функціонування підприємств вимагає нових форм і напрямків ведення бізнесу. Тому, дослідження та обґрунтування можливості застосування диверсифікаційно-інтеграційного розвитку підприємства у якості визначального напрямку його ефективного функціонування в умовах неотехнологічного відтворення є актуальним. Окреслено фактори впливу на розвиток сучасних підприємств в умовах неотехнологічного відтворення. Визначено заходи, які допоможуть уникнути негативного впливу і максимально врахувати позитивні аспекти виділених факторів впливу. Обгрунтовано переваги диверсифікаційно – інтеграційного розвитку врахувавши особливості диверсифікації та інтеграції відповідно характеру основних факторів впливу на розвиток сучасних

підприємств. Доведено, що застосування диверсифікаційно-інтеграційного розвитку дозволить оптимально-результативно реалізувати заходи зменшення рівня впливу чинників на функціонування підприємств забезпечивши, при цьому, їм ефективний стратегічний розвиток.

Ключові слова: глобальні фактори впливу, локальні фактори впливу, диверсифікація, інтеграція, диверсифікаційно-інтеграційний розвиток, заходи зниження впливу, мотиви розвитку.

В условиях неотехнологического воспроизведения оперативное реагирование и учет изменений условий среды функционирования предприятий требует новых форм и направлений ведения бизнеса. Поэтому исследование и обоснование возможности применения диверсификационно-интеграционного развития предприятия в качестве определяющего направления его эффективного функционирования в условиях неотехнологического воспроизведения является актуальным. Определены факторы влияния на развитие современных предприятий в условиях неотехнологического воспроизведения. Определены меры, которые помогут избежать негативного влияния и максимально учесть положительные аспекты выделенных факторов влияния. Обоснованно преимущество диверсификационно-интеграционного развития с учетом особенности диверсификации и интеграции в соответствии с характером основных факторов влияния на развитие современных предприятий. Доказано, что применение диверсификационно-интеграционного развития позволит оптимально-результативно реализовать меры для уменьшения уровня влияния факторов на функционирование предприятий, обеспечив при этом им эффективное стратегическое развитие.

Ключевые слова: глобальные факторы влияния, локальные факторы влияния, диверсификация, интеграция, диверсификационно-интеграционное развитие, меры снижения влияния, мотивы развития.

The operating environment of modern enterprises is characterized by dynamism, unpredictability and high technology, which is due to the rapid development of science, the intellectualization of production processes, computerization of society, and the diffusion of innovations in all spheres of life. In the context of neotechnological reproduction, rapid response and consideration of changes in the conditions of business environments require new forms and directions of business, the use of which will not lead to global changes in the company's activities. Therefore, the study and justification of the possibility of applying the diversification and integration development of the enterprise as a determining direction of its effective functioning in the conditions of neotechnological reproduction are relevant. The study was performed using methods: analysis; synthesis; analogies; abstraction; grouping; comparison. The factors of influence on the development of modern enterprises in the conditions of neotechnological reproduction are determined. The selected factors are grouped into two groups: local; global. Local factors, in turn, are divided into those that affect the enterprise at the macro and micro levels. Measures have been identified that will help to avoid negative influences and take into account the positive aspects of the selected influencing factors as much as possible. The selected activities are separately grouped into local and global, which made it possible to clearly outline the requirements for their effective implementation. The advantages of diversification and integration development are substantiated, taking into account the peculiarities of diversification and integration, respectively, the nature of the main factors influencing the development of modern enterprises through the identified motives. It is proved that the use of diversification and integration development will allow us to optimally effectively implement measures to reduce the level of influence of factors on the functioning of enterprises while ensuring their effective strategic development by creating certain long-term competitive advantages.

Key words: global factors of influence, local factors of influence, diversification, integration, diversification and integration development, impact reduction measures, motives for development.

Постановка проблеми. Середовище функціонування сучасних підприємств характеризується динамічністю, непередбачуваністю і високою технологічністю, що зумовлено швидким розвитком науки, інтелектуалізацією виробничих процесів, комп'ютеризацією суспільства, дифузію інновацій в усі сфери життєдіяльності. Це, в свою чергу, зумовлює появу нових ідей, потреб, вимог, що вимагає відповідних заходів їх вирішення. Швидкість виникаючих потреб змушує підприємство до оперативного їх задоволення для отримання максимальної вигоди.

Оперативно реагувати на зміни умов середовищ функціонування можуть вузькоспеціалізовані підприємства, однак, стійкими до будь-яких змін є підприємства, які виготовляють широкий асортимент товарів і надають різноманітний спектр послуг. Перевага таких підприємств полягає в тому, що їх діяльність не залежить від зміни попиту на певний вид товару, тобто, їх функціонування страхується декількома видами продукції, яка реалізовується на різних ринках. Відповідно, зменшення збуту одного виду продукції не призведе до критичних наслідків, оскільки, отримуються доходи і

від реалізації інших видів продукції чи послуг, що відповідно може виступати у якості страхування чи інвестування нерентабельних на певний момент часу, але привабливих з певних позицій напрямків діяльності у довгостроковій перспективі.

Зовнішня міць таких підприємств послаблюється внутрішньою складністю управління ними, що в результаті, через недостатнє або занадто пильне зосередження уваги на певному напрямку діяльності може призвести до значної втрати привабливої частини ринку (через відмову споживачів від неякісної продукції або продукції із непотрібними властивостями (характеристиками) нарощення яких, звичайно, призвело до її подорожчання).

З метою оптимально-результативного зосередження уваги на різних напрямках діяльності підприємства варто виділити їх в окремі сфери – бізнес одиниці, які спеціалізуватимуться на певних товарах і послугах. Це дозволить за рахунок виділення притаманних відповідній бізнес одиниці конкурентних переваг і окреслені шляхів їх ефективного досягнення раціонально покращувати якість продукції, оптимізовувати витрати і результативно нарощувати надходження від її реалізації збільшити кількість споживачів і розширити частку ринку.

Формування конкурентних переваг у даному випадку можливо шляхом виділення спеціалізованих бізнес одиниць у діяльності різнобізнесового підприємства.

Проте, не завжди всі виділені бізнес одиниці мають достатньо можливостей для самостійного подальшого розвитку в швидко змінних і непередбачуваних умовах функціонування сучасних підприємств, що відповідно зумовлює необхідність залучення потрібних ресурсів, напрямків діяльності, послуг супровідної діяльності тощо зі сторони.

З метою оптимізації витрат і раціонального співвідношення між витратами та якістю продукції доцільно залучити потрібних партнерів у такій формі, щоб максимально задовольнялися інтереси обох сторін.

Однією із форм можливого залучення потрібних партнерів є інтеграція із ними. Однак, часто для ефективної роботи такого інтеграційного утворення частина діяльності партнера не є привабливою, а її утримання приносить певні витрати, тому доцільно об'єднувати діяльність певних підприємств у межах їх відповідних бізнес одиниць, використовуючи, при цьому, диверсифікаційно-інтеграційний напрямок розвитку. Ефективність такого розвитку залежить від вдалого управління ним, що вимагає максимального врахування можливих факторів впливу на підприємство та оптимально-результативного співвідношення діяльності окремих бізнес одиниць з метою отримання відповідного ефекту, який забезпечить стабільність функціонування підприємства в таких динамічно-циклічних умовах розвитку національних економік (умовах неотехнологічного відтворення).

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В науковій літературі [1–6] широко описано переваги використання диверсифікації з метою зменшення впливу чинників зовнішнього середовища на функціонування підприємств різних сфер, галузей діяльності, форм власності, розмірів тощо.

Не менш різносторонньо описано переваги інтеграції підприємств для їх ефективного функціонування як на вітчизняних, так і зарубіжних ринках [7–9].

Однак, поряд із зазначенням переваг цих форм розвитку розглядаються і труднощі та негативні наслідки їх використання, що може проявлятися у втраті частини ринку через нераціональне виділення бізнес одиниць і брак у деяких із них певних видів ресурсів, значної залежності підприємств від партнерів, значний самостійний розвиток партнерів за рахунок отриманих додаткових можливостей тощо.

Можливість застосування диверсифікації та інтеграції одночасно розглядається М.М. Скоробагатовим [10] та М.Д. Корінько[11] при виділені основних груп методів диверсифікації: диверсифікація в середині підприємства і диверсифікація через поглинання і злиття. Як бачимо, ці методи здійснення диверсифікації вказують на види диверсифікації: внутрішню та зовнішню. Внутрішня диверсифікація спонукає суб'єкта господарської діяльності до виробництва нової продукції, урізноманітнення ринків, технологій на основі використання ресурсів, які є в надлишку. Об'єднання підприємств здійснюється в умовах зовнішньої диверсифікації. Вибір підприємства на користь зовнішньої диверсифікації пояснюється тим, що купівля іншого підприємства відзначається наявністю висококваліфікованого персоналу, налагодженням умов постачання, збуту, технологій, сформованим іміджем компанії тощо [10].

Тобто, у даному випадку поняття інтеграції розглядається як форма здійснення диверсифікації, а не її рівноцінне доповнення. Відповідно, спочатку підприємства інтегруються з метою досягнення диверсифікації, а доцільно максимально використати диверсифікаційні можливості підприємства та інтегруватися, відповідно, з тими структурами, чия діяльність для виділених напрямків диверсифікованого підприємства буде привабливою і потрібною та дозволить отримати додатковий ефект, який

власними силами був би меншим або взагалі відсутнім (неотримувався б).

Диверсифікаційно-інтеграційний розвиток передбачає інтеграцію як внутрішню на мікро- і на макрорівні, так і зовнішню на цих рівнях диверсифікованого підприємства. Внутрішня інтеграція стосується можливості об'єднання елементів певних бізнес процесів, бізнес процесів різних одиниць бізнесу підприємства, бізнес одиниць між собою, зовнішня у свою чергу – інтеграції елементів бізнес процесів різних суб'єктів господарювання (досліджуваного підприємства і певного його стейкхолдера).

Інтегровані підприємства можуть без усяких зусиль здійснювати диверсифікацію, однак важливим в умовах неотехнологічного відтворення є отримання бажаного ефекту, який забезпечить успішне функціонування підприємств за рахунок оптимально-результативного поєднання наявного потенціалу підприємства із привабливими стейкхолдерами через раціональні взаємозв'язки між його відповідними бізнес одиницями та їх ключовими складовими.

Відповідно, для того, щоб розширювати свою діяльність необхідно максимально узгодити та інтегрувати складові бізнес процесів підприємства між собою, тобто, максимально використати і прописати можливості внутрішньої інтеграції.

Метою статті є обгрунтування доцільності диверсифікаційно-інтеграційного розвитку підприємства як визначального напрямку його ефективного функціонування в умовах неотехнологічного відтворення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розвиток сучасних підприємств ускладнюється динамічними і непередбачуваними змінами середовищ їх функціонування. З одного боку, чинники зовнішнього середовища, які мають як прямий, так і опосередкований вплив, відповідно, які підприємство не може змінити, однак, має можливість, враховуючи їх особливості здійсню-

Рис. 1. Систематизація факторів впливу на розвиток підприємств в сучасних умовах їх функціонування

вати зміни на підприємстві, які забезпечать зниження цього впливу. Наприклад, розвиток НТП впливає на зміну потреб і вподобань споживачів, що вимагає від підприємства пошуку унікальних шляхів їх досягнення для отримання певного виду ефекту, який забезпечить підприємству стійку конкурентну перевагу на ринку і ефективність його стратегічного розвитку. З іншого боку, здійснення певного виду діяльності та бажання отримати конкретну конкурентну перевагу (прибуток, збільшити частку ринку тощо) змушує підприємство шукати нові можливості покращення якості продукції, розроблення нового виду продукції, шляхів її просування, що відповідно призводить до зміни чинників зовнішнього середовища, оскільки, висуває нові вимоги до конкурентів, породжує потреби споживачів тощо.

Тобто, підприємства функціонують в середовищах із непередбачуваними та динамічно змінними факторами, які вимагають відповідних змін і від підприємств. Фактори залежно від рівня впливу на підприємство і ступеня його можливого реагування на них доцільно розділити на глобальні і локальні (рис. 1).

Локальні відображають напрямки в яких загальні для світової спільноти (глобальні) чинники можуть впливати на підприємства. В свою чергу, локальні фактори за виділеними напрямками залежно від специфіки країни, її економіки, особливостей окремих галузей можуть впливати на підприємство через певні чинники як на макро-, так і макрорівнях.

Найоперативніше реагувати на зміну середовищ функціонування можуть малі підприємства через їх гнучкість, яка проявляється у швидкому переорієнтуванні на виготовлення нових видів продукції, однак, ця гнучкість є й їхнім недоліком, оскільки, нерентабельність нового виробництва може привести підприємство до банкрутства.

Відповідно, підприємства, які диверсифікують свою діяльність є більш стійкими до зміни умов середовищ їх функціонування, оскільки, втрати отримані при нерентабельному виді діяльності покриваються іншими напрямками діяльності, що дозволяють не зазнати значних збитків і втримати підприємство на ринку чи зайняти новий сегмент ринку, потреби якого задовольнятиме наявна продукція.

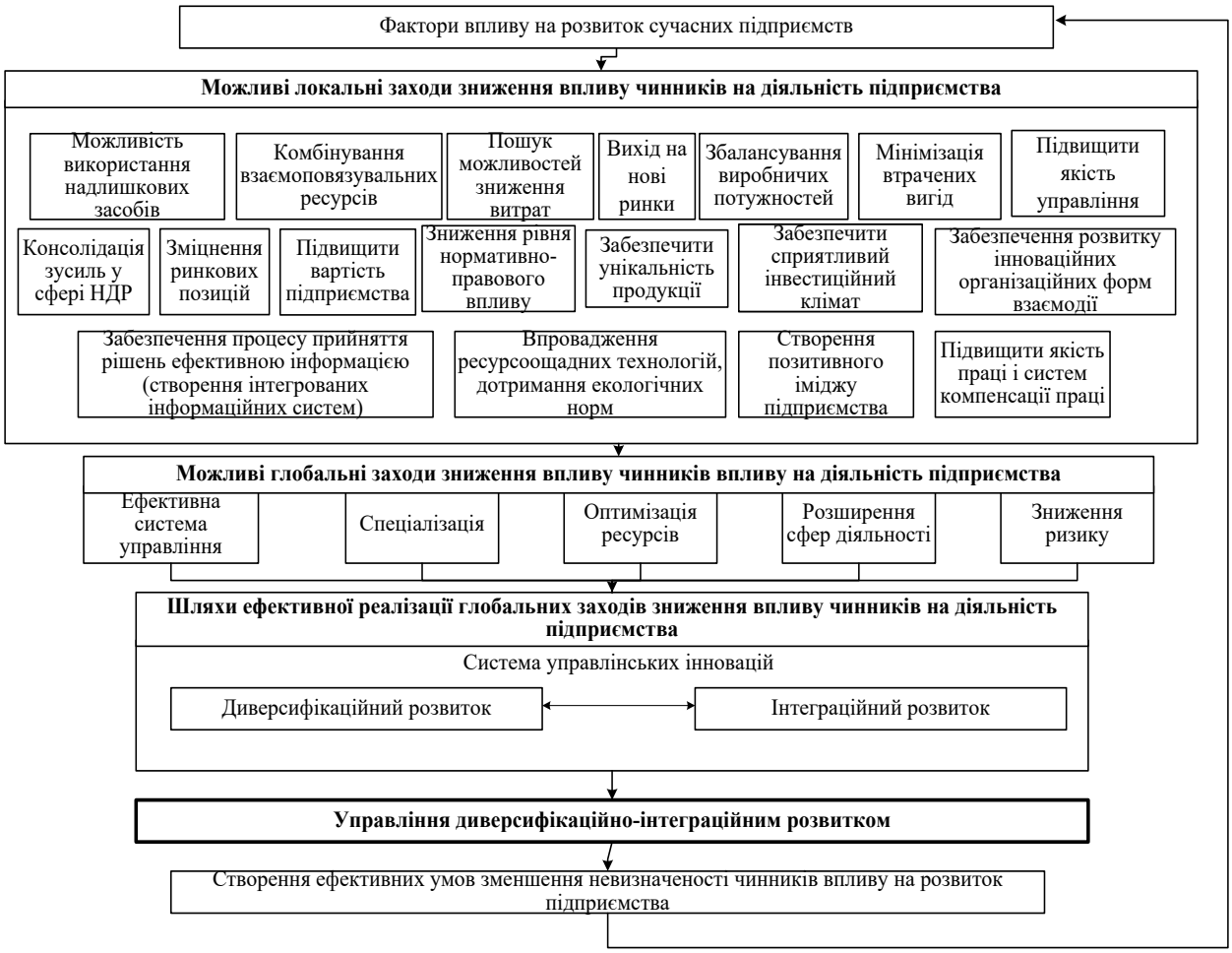


Рис. 2. Антагонізм особливостей (переваг) диверсифікації та інтеграції як основна умова забезпечення гомеостазу розвитку підприємства в умовах неотехнологічного відтворення

Функціонування диверсифікованого підприємства ускладнюється виготовлення значної кількості товарів, що унеможливлює раціональне забезпечення процесу їх виробництва необхідними ресурсами.

Відповідно, виготовлення значного асортименту продукції диверсифікованими підприємствами через складність контролю призводить до:

– високих цін на продукцію і втрати частину ринку, і/або отримання низького рівня прибутку;

– надання продукції великої кількості надлишкових незатребуваних властивостей та характеристик, що також призводить до втрати частини ринку і прибутку;

– втрати можливостей виготовлення унікальної продукції через невчасне реагування на появу нових товарів, які виникають супутньо основному виду діяльності тощо.

Тому, для ефективного функціонування диверсифікованого підприємства необхідно розділити його на певні спеціалізовані бізнес одиниці, оптимально-результативні взаємозв'язки між якими забезпечать раціональність підприємства і отримання ефекту необхідного для стратегічного розвитку.

На рис. 2 подано, за результатами проведених досліджень, окреслені заходи, які можуть вживати підприємства для уникнення чи зменшення впливу певних чинників на стабільний розвиток підприємства. Зазначені заходи також розділено на локальні і глобальні, що відповідно дозволяє точніше окреслити шляхи їх реалізації.

Для реалізації окремої частини зазначених заходів у диверсифікованого підприємства може не вистачити наявного потенціалу або будуть відсутні можливості його нарощення, що вимагає відповідного їх залучення зі сторони. Для чого диверсифіковані підприємства можуть інтегруватися з іншими привабливими суб'єктами господарювання. При чому, така інтеграція повинна бути вигідною для усіх сторін, підкріплюватися задоволенням цілей об'єднуваних структур і підсилюватися певними мотиваційними заходами.

Переваги диверсифікації та інтеграції як основних форм пристосування діяльності сучасних підприємств до зміни умов їх функціонування подано на рис. 3. З рис. 3 видно, що і диверсифікація, і інтеграція мають суттєві недоліки, які створюють труднощі для ефективного

Особливості використання

Диверсифікації		Інтеграції	
Переваги: - підвищує рівень зайнятості населення; - забезпечує зниження сезонності виробництва; - покращує якість продукції, збільшує її різномаїття; - через виділення бізнес одиниць забезпечує можливість оптимізації витрат і характеристик товару; - дозволяє отримувати синергійний ефект; - знижує рівень ризику виробничої діяльності; - дозволяє опанувати нові ринки збуту; - отримуються додаткові джерела надходжень, які підвищують фінансову стійкість підприємства; - відбувається стабілізування доходів; - отримується можливість раціонального використання резервів	Труднощі: - складність управління; - без виділення бізнес одиниць підприємства втрачає переваги спеціалізації і раціонального використання наявних ресурсів; - недостатність ресурсів для повноцінного диверсифікування діяльності; - потреба в додаткових інвестиціях; - необхідність розширення певних функціональних служб; - ускладнення логістики; - втрата часу на оновлення та освоєння технологій виробництва; - ігнорування найважливіших вимог стратегії конкуренції, адже конкурують не цілі диверсифіковані підприємства, а лише їх структурні одиниці	Переваги: - додаткові фінансові та інвестиційні можливості; - одержання синергійного ефекту; - скорочення витрат, втрат, раціоналізація їх складу та структури; - за рахунок узгодженості дій між учасниками з'являється можливість виключення дублювання функцій; - збільшення географічної присутності на ринку; - створення високого іміджу, унікального бренду чи торгової марки; - консолідована реалізація певних програм; - зниження інформаційних барєрів, підвищення ступеня поінформованості; - можливість залучення додаткових ресурсів; - дотримання соціальних стандартів, норм; - зростання ефективності використання ресурсного потенціалу	Труднощі: - можливість втрати права власності на спільно-розроблені продукти, інновації; - підвищення складності управління підприємством; - складність зіставлення отримуваних доходів і витрат між учасниками; - складність вибору надійних стратегічних партнерів; - втрата автономії, свободи дій, контролю над бізнесом; - послаблення мотивації самостійного розвитку; - можливість збереження слабких стратегічних позицій партнерів; - складність створення синергії різнорідними процесами різних аспектів діяльності підприємства; - складність узгодження цілей учасників, єдиних програм та систем; - ризики спільної діяльності (втрата специфічних ресурсів, іміджу, продуктової винятковості тощо).

Рис. 3. Особливості застосування диверсифікації та інтеграції сучасними підприємствами

розвитку підприємств в умовах неотехнологічного відтворення.

Найвагомішими труднощами при реалізації кожної із зазначених форм розвитку є:

– відсутність достатньої кількості відповідних ресурсів і фінансова нестабільність (при диверсифікації);

– значний рівень залежності і складність задоволення особистих інтересів (при інтеграції).

Відповідно, ефективно відреагувати і вжити оптимально-результативних заходів зменшення впливу зміни чинників зовнішнього і внутрішнього середовища на діяльність підприємства в умовах неотехнологічного відтворення можливо за допомогою диверсифікаційно-інтеграційного розвитку, особливості застосування якого зображено на рис. 4.

Однак, ефективність процесу диверсифікаційно-інтеграційного розвитку вимагає ретельного аналізу наявного потенціалу і мож-

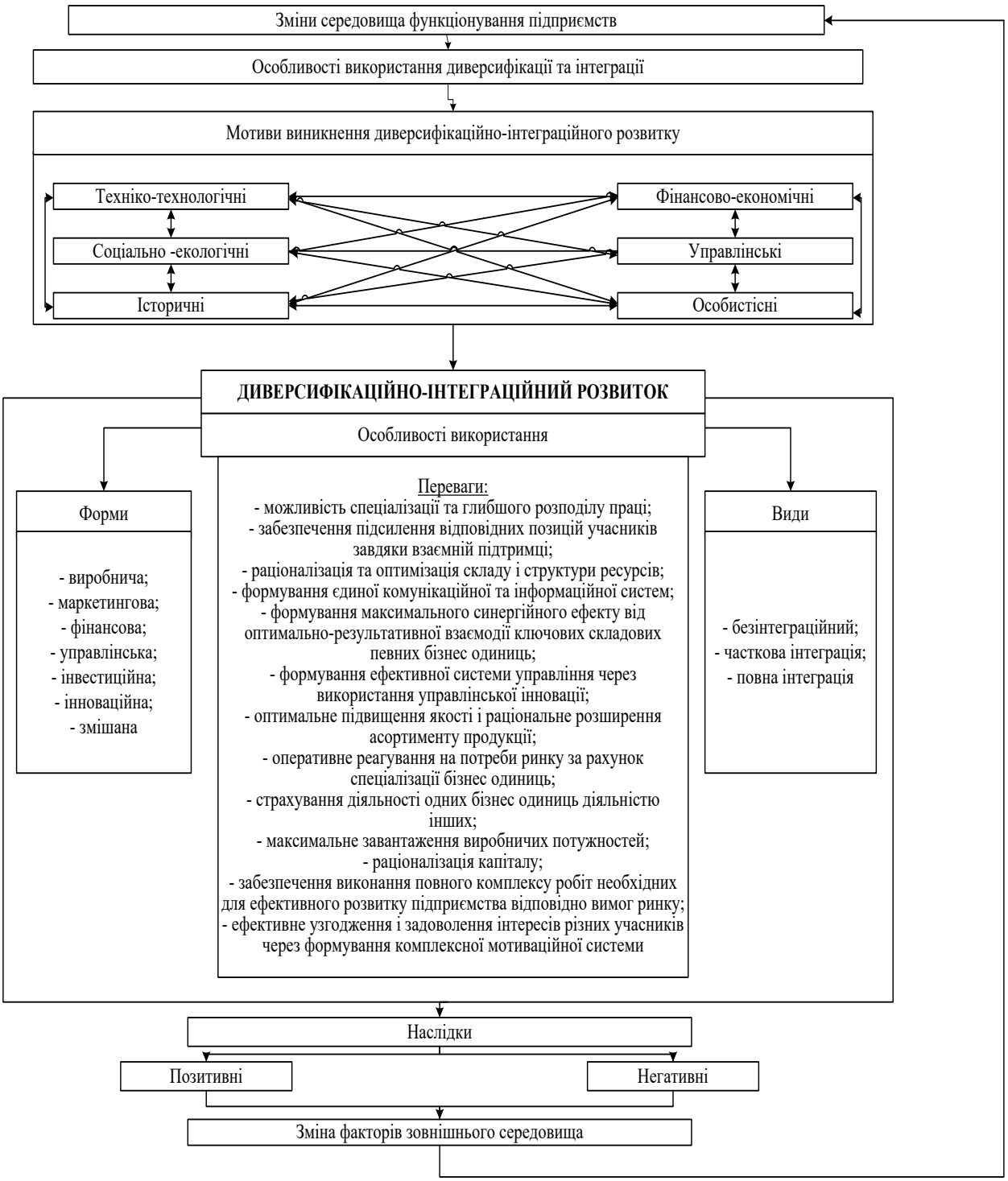


Рис. 4. Квінтесенція диверсифікаційно-інтеграційного розвитку

ливостей його нарощення власними силами, співставлення отриманих даних із результатами взаємодії підприємства у цьому напрямку із сторонніми підприємствами (які тривалий час працюють у конкретному напрямку на ринку добре відомі серед споживачів і мають раціонально налагоджений виробничий цикл) і забезпечення ефективності їх взаємодії. Це можливо за рахунок ефективної системи управління, яка забезпечуватиме оптимально-результативну взаємодію різних структурних одиниць спрямовану на ефективне досягнення поставлених цілей стратегічного розвитку підприємства в динамічних умовах зовнішнього середовища.

Висновки. В статті окреслено фактори впливу на розвиток сучасних підприємств в умовах неотехнологічного відтворення. Згруповано виділені чинники у дві групи: локальні; глобальні. Локальні у свою чергу розділено на ті, які впливають на підприємство на макро- і мікрорівні. Визначено заходи, які допоможуть уникнути негативного впливу і максимально врахувати позитивні аспекти виділених факторів впливу. Виділені заходи окремо згруповано у локальні та глобальні, що дозволило чіткіше окреслити вимоги до шляхів їх ефективної реалізації.

Розглянуто можливість застосування диверсифікації та інтеграції підприємств для ефективної реалізації пропонованих заходів. Однак, труднощі окремого застосування диверсифікації та інтеграції унеможливлювали раціональне виконання певних заходів. Відповідно, у статті науково-теоретично обґрунтувано доцільність диверсифікаційно-інтеграційного розвитку, яке базується на квінтесенції диверсифікаційно-інтеграційного розвитку сформованої за рахунок антагонізму особливостей диверсифікації та інтеграції, що забезпечує гомеостаз розвитку підприємства в умовах неотехнологічного відтворення.

Список використаних джерел:

1. Люзе М.В., Окландер М.А. Перспективи диверсифікації виробництва України в умовах інтеграційних процесів. *Молодий вчений*. 2014. № 5(1). С. 144–148.
2. Донець Л.І., Пруднікова Г.І Ризики диверсифікації господарської діяльності підприємства. *Збірник наукових праць «Проблеми та перспективи розвитку підприємництва»*. 2012. Вип. 1. С. 16–20.
3. Кокова Э.Р. Диверсификация производства как фактор стимулирования интеграционных процессов в АПК. *Научный журнал «Гуманитарные, социально-экономические и общественные науки».* 2013. № 2. URL: http://www.online-science.ru/m/products/economi_sciense/gid400/pg0/
4. Скворцов І.Б., Цогла О.О. Обґрунтування та економічне оцінювання диверсифікації діяльності підприємств : монографія. Львів : Ліга-Прес, 2012. 231 с.
5. Захарін С.В. Економічна диверсифікація як ефективний механізм забезпечення розвитку підприємства. *Вісник КНУТД*. 2012. № 1. С. 139–145.
6. Кузьмін О.Є., Передало Х.С., Дрималовська Х.В. Чинники впливу на диверсифікацію діяльності підприємств. *Вісник Національного університету «Львівська політехніка»: «Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку»*. 2013. № 769. С. 143–148.
7. Князєва О.А., Маслій Н.Д. Мотиви та цілі інтеграційних процесів на різних економічних рівнях. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія: економічні науки.* 2015. № 2. С. 48–52.
8. Максимець О.В. Інтеграційні процеси у світовій лісовій, деревообробній та целюлозно-паперовій промисловості: еволюція, наслідки та можливості використання досвіду для України. *Будуємо нову Україну. Збірник матеріалів міжнар. наук.-практ. конф.* Луцьк, 2014. С. 289–295.
9. Попик М.М. Вітчизняний і зарубіжний досвід інтеграційних процесів у промисловості. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія : «Економіка і менеджмент».* 2017. № 2. С. 12–15.
10. Скоробогатов М.М., Куцерубова О.І. Диверсифікація як один із шляхів підвищення ефективності діяльності підприємств у сучасних умовах. *Економічний вісник Донбасу*. 2011. № 3(25). С. 18–21.
11. Корінько М.Д. Організаційно-економічний механізм диверсифікації діяльності суб'єктів господарювання. *Актуальні проблеми економіки*. 2008. № 6. С. 135–142.

References:

1. Luze M.V., Aucklander M.A. (2014). Perspektyvy dyversyfikatsii vyrobnytstva Ukrainy v umovakh intehratsiinykh protsesiv [Prospects for diversification of Ukrainian production in terms of integration processes]. *Young Scientist*, № 5(1), pp. 144–148.
2. Donets L.I., Prudnikova G.I. (2012). Ryzyky dyversyfikatsii hospodarskoi diialnosti pidpryiemstva [Risks of diversification of economic activity of the enterprise]. *Collection of scientific works "Problems and prospects of business development"*, № 1, pp. 16–20.

3. Kokova E.R. (2013). Diversifikatsiya proizvodstva kak faktor stimulirovaniya integratsionnykh protsessov v APK [Diversification of production as a factor in stimulating integration processes in the agro-industrial complex]. *Scientific journal "Humanities, socio-economic and social sciences"*, № 2. Available at: http://www.online-science.ru/m/products/economi_sciense/gid400/pg0/
4. Skvortsov I.B. (2012). Obgruntuvannia ta ekonomichne otsiniuvannia dyversyfikatsii diialnosti pidpryiemstv [Substantiation and economic assessment of diversification of enterprises]. Lviv: Liga-Press.
5. Zakharin S.V. (2012). Ekonomichna dyversyfikatsiia yak efektyvnyi mekhanizm zabezpechennia rozvytku pidpryiemstva [Economic diversification as an effective mechanism for ensuring the development of the enterprise]. *Bulletin of KNUTD*, № 1, pp. 139–145.
6. Kuzmin O.E., Peredalo H.S., Drymalovskaya Kh.V. (2013). Chynnyky vplyvu na dyversyfikatsiiu diialnosti pidpryiemstv [Factors influencing the diversification of enterprises]. *Bulletin of the National University "Lviv Polytechnic": "Management and Entrepreneurship in Ukraine: Stages of Formation and Problems of Development"*, № 769, pp. 143–148.
7. Knyazeva, O.A. & Masliy, N.D. (2015). Motyvy ta tsili intehratsiinykh protsesiv na riznykh ekonomichnykh rivniakh [Motives and goals of integration processes at different economic levels]. *Scientific Bulletin of Kherson State University. Series: Economic Sciences*, № 10(2), pp. 48–52.
8. Maximets, O.V. (2014). Intehratsiini protsesy u svitovii lisovii, derevoobrobnii ta tseliulozno-paperovii promyslovosti: evoliutsiia, naslidky ta mozhlyvosti vykorystannia dosvidu dlia Ukrainy [Integration processes in the world forest, woodworking and pulp and paper industries: evolution, consequences and possibilities of using the experience for Ukraine]. *We are building a new Ukraine. Collection of materials international. scientific-practical conf*. Lutsk.
9. Popik, M.M. (2017). Vitchyznianyi i zarubizhnyi dosvid intehratsiinykh protsesiv u promyslovosti [Domestic and foreign experience of integration processes in industry]. *Scientific Bulletin of the International Humanities University. Series: "Economics and Management"*, № 25(2), pp. 12–15.
10. Skorobogatov M.M., Kutserubova O.I. (2011). Dyversyfikatsiia yak odyn iz shliakhiv pidvyshchennia efektyvnosti diialnosti pidpryiemstv u suchasnykh umovakh [Diversification as one of the ways to increase the efficiency of enterprises in modern conditions]. *Economic Bulletin of Donbass*, № 3(25), pp. 18–21.
11. Korinko M.D. (2008). Orhanizatsiino-ekonomichnyi mekhanizm dyversyfikatsii diialnosti subiektiv hospodariuvannia [Organizational and economic mechanism of diversification of business entities]. *Actual problems of economy*, № 6, pp. 135–142.

УДК 330.322:338.3.01

DOI: https://doi.org/10.32782/2520-2200/2020-4-13

Конащук В.Л.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту та фінансів
Українського державного хіміко-технологічного університету

Konashchuk Vadym
Ukrainian State University of Chemical Technology

АНАЛІЗ СИСТЕМНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ВЗАЄМОДІЇ УЧАСНИКІВ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПРОЄКТУ

ANALYSIS OF SYSTEMIC ECONOMIC INTERACTION OF INNOVATION AND INVESTMENT PROJECT PARTICIPANTS

У статті проаналізовано системну економічну взаємодію учасників інноваційно-інвестиційного проєкту для дослідження процесу формування (узгодження) параметрів його реалізації в результаті такої взаємодії. Таке дослідження є актуальним з урахуванням вирішальної ролі інноваційно-інвестиційної діяльності для успішного розвитку підприємств і всієї економіки. На основі моделювання попиту та пропонування підрядних ресурсів у проєкті та вартісної метрики проєктно-орієнтованого виробництва побудовано модель параметричної платформи оптимізації економічної вартості проєкту. Розглянуто на теоретичному рівні можливості системної взаємодії власника проєкту і підрядника стосовно використання моделі параметричної платформи як об'єктивної основи для забезпечення найбільш ефективних управлінських рішень щодо реалізації проєкту, визначено необхідність опрацювання цих питань у прикладному аспекті. Виявлено ключову роль процесу формування параметричних платформ учасниками проєктів у забезпеченні функціональності механізму самозростання інноваційно-інвестиційної активності та необхідні інституційні умови його дієздатності.

Ключові слова: економічна вартість проекту, інноваційно-інвестиційний проект, параметри реалізації проекту, параметрична платформа, системна взаємодія

В статье проанализировано системное экономическое взаимодействие участников инновационно-инвестиционного проекта для исследования процесса формирования (согласования) параметров его реализации в результате такого взаимодействия. Такое исследование является актуальным с учетом решающей роли инновационно-инвестиционной деятельности для успешного развития предприятия и экономики в целом. На основе моделирования спроса и предложения подрядных ресурсов в проекте и стоимостной метрики проектно-ориентированного производства построена модель параметрической платформы оптимизации экономической стоимости проекта. Рассмотрены на теоретическом уровне возможности системного взаимодействия собственника проекта и подрядчика касательно использования модели параметрической платформы как объективного основания для обеспечения наиболее эффективных управленческих решений относительно реализации проекта, определена необходимость доработки этих вопросов в прикладном аспекте. Выявлена ключевая роль процесса формирования параметрических платформ участниками проектов в обеспечении функциональности механизма самовозрастания инновационно-инвестиционной активности и необходимые институциональные условия его дееспособности.

Ключевые слова: экономическая стоимость проекта, инновационно-инвестиционный проект, параметры реализации проекта, параметрическая платформа, системное взаимодействие.

The article analyzes the systemic economic interaction of the participants of the innovation and investment project to study the process of forming the parameters of its implementation. This study is relevant given the crucial role of innovation and investment activities for the successful development of enterprises and the whole economy. The basis of this study was the modeling of demand and supply of contract resources in the project. Also important is the cost metric of project-oriented production, which involves the use of an indicator of the economic value of the project (the set of compounded costs for its implementation) and an indicator of specific value added (the price of the contract resource). Theoretically, the parametric platform model is an objective basis for providing the most effective management decisions for project implementation, but for its practical use it is necessary to refine the applied

aspect. At the theoretical level, the potential for increasing the efficiency of system interaction of project participants in the case of using a parametric platform for optimizing the economic value of the project is considered. For the project owner, these are the best opportunities to implement their parametric policy. For the contractor, it is a better understanding of the possibilities of price maneuver and a tool for diagnosing the adequacy of the organizational and technological level of its production capacity. The key role of the process of formation of parametric platforms by project participants to ensure the functionality of the mechanism of self-growth of innovation and investment activity is revealed. Its essence is to counteract the objective processes of contractors to gradually narrow their parametric platforms. Such opposition can only be a constant increase in the organizational and technological level of production through innovation. The necessary institutional conditions for the effective functioning of this mechanism have been identified. These are deregulation of contract markets, strong antitrust policy strengthen control over the effectiveness of management of project owners and policy to reduce the cost of investment capital.

Key words: economic cost of the project, innovation and investment project, project implementation parameters, parametric platform, system interaction.

Постановка проблеми. Соціально-економічний розвиток сучасної економіки значною мірою визначається масштабністю та інтенсивністю інноваційно-інвестиційної діяльності підприємств. Для економічно розвинених країн характерним є високий рівень інноваційно-інвестиційної активності (70–80% економічних суб'єктів інвестують в інновації), в Україні ж досі така активність порівняно низька (до 20%). Однією з важливих причин такого стану є нестача інвестиційного капіталу, в тому числі доступного за ціною. Оскільки інноваційно-інвестиційна діяльність підприємств здійснюється переважно у формі відповідних проєктів, питання доцільності їх реалізації вирішується на підставі порівняння дисконтованих грошових потоків витрат на реалізацію конкретного проєкту і доходів, що ним генеруються. Це добре розроблено в рамках фінансового та інвестиційного менеджменту [1; 2]. Оскільки в Україні вартість капіталу висока, то й ставка дисконту відповідно теж висока. Для довгострокових проєктів (наприклад, інноваційна модернізація промислових потужностей) висока ставка дисконту призведе до погіршення NPV та інших показників оцінки ефективності проєкту. Ще більш вразливими в цій ситуації є інвестиції в екологічний капітал, соціальний розвиток, інфраструктуру тощо, бо тільки частина ефекту від реалізації багатьох таких проєктів генерує грошовий потік. Тобто такі криптодоходні проєкти характеризуються латентною з точки зору фінансової матеріалізації суспільною корисністю, і їхні показники ефективності порівняно невисокі навіть за умов низьких процентних ставок. Це, зокрема, ускладнює (а іноді й унеможливлює) прийняття рішення про доцільність їх реалізації.

Проте деякі застереження щодо надійності NPV й інших показників свідчать про необхідність більш скрупульозного підходу до їх визначення. Адже для розрахунку доходного грошового потоку зазвичай використовують прогнозні дані, що мають імовірнісний характер. Вони відображають розвиток подій у майбутньому, на який впливатимуть багато змінних факторів. Так само імовірнісний характер мають і дані для розрахунку грошового потоку витрат, що теж здійснюватимуться в майбутньому (планові інвестиції), хоча напрацьована в межах управління проєктами методологія дозволяє мінімізувати цей недолік уже в процесі виконання робіт [3; 4]. Але це не єдина причина. Сума грошового потоку витрат довгострокового інноваційно-інвестиційного проєкту певною мірою залежить від способу і терміну його реалізації. Дослідження системної взаємодії контрагентів у процесі проектної діяльності дає змогу краще зрозуміти цю залежність та те, як вона впливає на вартісні показники проєкту, NPV й інноваційно-інвестиційну активність підприємств загалом, що зумовлює актуальність цієї тематики.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематика інноваційно-інвестиційної діяльності займає важливе місце в процесі розвитку економічної науки і охоплює величезний науковий доробок, від класиків економічної думки різних часів і до провідних учених-економістів сучасності – М. Туган-Барановського, М. Кондратьєва, Й. Шумпетера, С. Кузнеця, Г. Менша, А. Кляйкнехта, Дж. ван Дейна, Р. Фостера, Дж.К. Гелбрейта, Д. Белла, Ф. фон Хайєка, П. Друкера, М. Портера, П. Ромера, Ф. Агійона, П. Хоувіта, Ч. Джонса, Е. Тоффлера та ін. В Україні ця проблематика також є надзвичайно актуальною, різні її аспекти розглянуті в працях О. Волкова, А. Гальчинського, В. Гейця, М. Денисенка, С. Ілляшенка, Л. Михайлової, П. Перерви, А. Пересади, М. Погорєлова, Г. Семенова, А. Семенова, В. Семиноженка, А. Ткаченко, В. Ткаченка, Р. Тяна, В. Федоренка, Л. Федулової, Б. Холода, С. Чимшита, Ю. Шипуліної та багатьох інших науковців. Зокрема, інноваційно-інвес-

тиційна діяльність досліджена в контексті інноваційних перспектив на мікро- і макрорівні [5], проблем інноваційного розвитку [6; 7], питань організації та управління інноваційно-інвестиційною діяльністю [8; 9; 10], формування й розвитку інноваційного потенціалу підприємства [11] тощо. При цьому слід зазначити, що конкретно проєктна форма інноваційно-інвестиційної діяльності досліджувалася переважно в організаційно-управлінському контексті в межах наукової галузі управління проєктами [3; 4; 12]. Натомість аспект економічного аналізу проєктної форми інноваційно-інвестиційної діяльності, особливо на теоретико-методологічному рівні, залишається малодослідженим.

Метою статті є дослідження процесу формування параметрів реалізації інноваційно-інвестиційного проєкту на основі аналізу системної економічної взаємодії його учасників.

Виклад основного матеріалу дослідження. Вихідними даними для цього дослідження є такі авторські напрацювання.

1. Проєктно-орієнтоване виробництво розглядається як специфічна форма суспільного виробництва, що використовує два інтегральних економічних ресурси:

– підрядний ресурс – сукупність матеріальних (сировина, енергія, обладнання тощо) та людських (трудові, організаційні, креативні, підприємницькі) ресурсів, що належать підряднику (виконавцю робіт по проєкту). Інтегруючим фактором для підрядного ресурсу є здатність створювати нову вартість шляхом виконання підрядних робіт відповідного фахового спрямування;

– часовий ресурс – фінансові ресурси і час, відведений на реалізацію проєкту, що належать його власнику.

З урахуванням цього було розроблено виробничу функцію проєкту. Зважаючи на те, що загальний обсяг (запас) підрядного ресурсу для реалізації певного проєкту є величиною умовно сталою, виробнича функція проєкту показує залежність потоку або щільності підрядного ресурсу (витрат підрядного ресурсу) на одиницю часу від обраного з усіх можливих терміну реалізації проєкту (витрат часового ресурсу) за певної організаційно-технологічної схеми виконання робіт. Ізокванта (графічна модель) виробничої функції проєктно-орієнтованого виробництва має схожий вигляд з ізоквантою традиційного виробництва, але в координатах «витрати підрядного ресурсу на одиницю часу – витрати часового ресурсу» [13, с. 769].

2. Розроблено адекватну проєктно-орієнтованому виробництву вартісну метрику, в основі якої лежать показник економічної вартості проєкту як сукупності компаундованих витрат на його реалізацію і показник питомої доданої вартості як ціна підрядного ресурсу. Зважаючи на те, що вартість матеріальної складової підрядного ресурсу є величиною умовно сталою, предметом торгу при наймі останнього власником проєкту є вартість його виконавської складової, тобто створена підрядником додана вартість (сукупність витрат на оплату праці, накладних витрат і нормального прибутку як витрат на оплату підприємницької частки виконавської складової підрядного ресурсу). Відповідно питома додана вартість – це додана вартість на одиницю виконавської складової підрядного ресурсу. Її величина певним чином залежить від обраного терміну реалізації проєкту, але зрештою у вигляді основних параметрів фіксується контрактом підряду. Сукупність показників питомої доданої вартості за укладеними контрактами підряду формує рівноважну ціну підрядних ресурсів на відповідному ринку [13, с. 769].

3. Розроблено модель попиту на підрядні ресурси в межах певного проєкту, що характеризує граничний варіант раціональної поведінки власника проєкту щодо найму підрядного ресурсу за певною ціною по кожному можливому терміну його реалізації, та є об'єктивною основою для цінової політики власника проєкту. Графічно крива попиту на підрядні ресурси в проєкті (Q_D на рис. 1) має вигляд ламаної, що складається з похилого й горизонтального відрізків у координатах «питома додана вартість (ціна підрядного ресурсу) – можливий термін реалізації проєкту». Точки, що знаходяться на кривій і нижче неї, визначають можливі комбінації параметрів реалізації даного проєкту. Точки, що знаходяться вище кривої, визначають неможливі або малоймовірні комбінації цих параметрів. При цьому горизонтальний

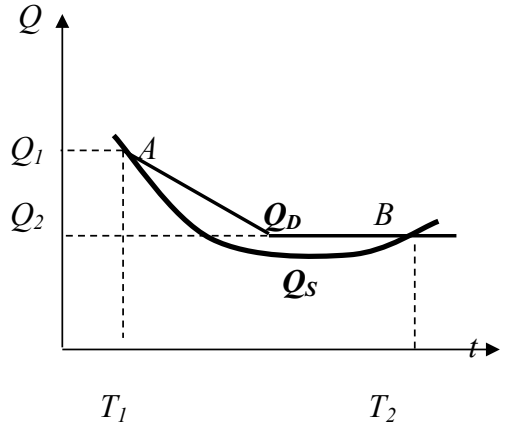


Рис. 1. Співвідношення попиту і пропонування підрядного ресурсу в проєкті (утворення параметричної платформи оптимізації економічної вартості проєкту)

відрізок визначається рівноважною ринковою величиною питомої доданої вартості, точка зламу – специфікою (ізоквантою) конкретного проєкту, а нахил похилого відрізку – ставкою дисконту, (зокрема, прийнятою для розрахунків NPV цього проєкту). За певних умов обидва відрізки можуть вироджуватися в точку, відповідно крива набуватиме вигляду або горизонтального відрізку або похилого [14 с. 854].

4. Розроблено модель пропонування підрядних ресурсів у межах певного проєкту певним підрядником, що характеризує ціну його підрядного ресурсу по кожному можливому терміну реалізації проєкту і є об'єктивною основою для цінової політики його власника. Графічно крива пропонування підрядних ресурсів у проєкті Q_D показана на рис. 1. Точки, що знаходяться на кривій і вище неї, визначають прийнятні для цього підрядника комбінації параметрів реалізації цього проєкту. Точки, що знаходяться нижче кривої, визначають неприйнятні або прийнятні лише в критичних випадках комбінації цих параметрів [14, с. 856].

Отже, моделі попиту й пропонування підрядних ресурсів у проєкті характеризують граничну параметричну поведінку учасників проекту. Це означає, що підрядник не буде брати участь у проєкті, основні параметри реалізації якого визначені на базі точки, що знаходиться нижче його кривої пропонування підрядних ресурсів у цьому проєкті. Одночасно власник проєкту не пропонуватиме до узгодження параметри його реалізації, що визначені на базі точки, яка лежить вище кривої попиту на підрядні ресурси для цього проєкту. На рис. 1 криву пропонування Q_S й криву попиту на підрядний ресурс Q_D в проєкті зведено на одному графіку.

Криві перетинаються в точках А і В, утворюючи фігуру, обмежену відрізком АВ ламаної Q_D зверху та дугою АВ кривої Q_S знизу. Множина точок всередині цієї фігури включно з тими, що належать відрізку АВ ламаної Q_D та дузі АВ кривої Q_S, є параметричною платформою для оптимізації економічної вартості даного проєкту, тобто зоною прийнятних для учасників проєкту рішень щодо терміну виконання підрядних робіт та формування їх договірної ціни на основі відповідних значень доданої питомої вартості. Ці ж величини будуть визначальними при формуванні економічної вартості та визначенні терміну реалізації проєкту в цілому.

Під оптимізацією економічної вартості проєкту в цьому разі слід розуміти процес узгодження власником проєкту й підрядником параметрів його реалізації, що є найближчими до оптимальних як за критеріями однієї сторони, так і за критеріями другої. Цей процес може мати характер:

а) обрання підрядника з кількох потенційних;
б) пошуку компромісу з певним підрядником;
в) послідовного поєднання підходів а) і б).

У будь-якому разі активним домінантним партнером є власник проєкту, оскільки обмеження для процесу оптимізації економічної вартості проєкту задаються його параметричною політикою, яка, в свою чергу, формується у відповідності до конкурентної ситуації на підрядному ринку під впливом обмежень, заданих кривою попиту. У нашій моделі параметричною політикою власника проєкту є відрізок, що в загальних рисах відтворює його криву попиту на підрядні ресурси, всі точки якого належать параметричній платформі. Це означає, що він може містити тільки горизонтальні й похилі з негативним нахилом елементи, але ні в якому разі не похилі з позитивним нахилом. Результатом процесу оптимізації економічної вартості проєкту є узгоджене параметричне рішення, яке виступає базою для визначення всіх планових параметрів реалізації проєкту, що закріплюються підписанням контракту (контрактів) підряду. Графічно параметричне рішення може бути точкою або відрізком кривої параметричної політики власника проєкту (наприклад, якщо крім певних параметрів обумовлюються бонуси чи інші винагороди за прискорення виконання робіт і, відповідно, реалізацію проєкту в цілому в більш короткі терміни). Далі на цій основі підрядник розробляє графіки виконання робіт, бюджети, організаційно-технічні заходи, призначає конкретних виконавців, обирає постачальників тощо. У складних і масштабних проєктах може бути кілька основних (генеральних) підрядників і велика кількість субпідрядників, для яких у якості власників проєкту виступають у межах свого підряду генеральні підрядники. Для таких проєктів процес оптимізації економічної вартості відповідно ускладнюється з організаційної і технічної точок зору, але принципово не відрізняється від наведеного вище тлумачення. На стадії розроблення графіків, бюджетів, планів, а особливо розподілу функцій, повноважень і відповідальності підключається керуючий проєктом, бо його основним завданням є недопущення (мінімізація наслідків) відхилення параметрів реалізації проєкту від планових.

Параметрична платформа для оптимізації економічної вартості проєкту може бути сформована лише в тому разі, якщо криві попиту й пропонування підрядних ресурсів у проєкті перетинаються. Тоді може утворитися повна (рис. 1) або неповна (рис. 2, 3) параметрична платформа. Вид параметричної платформи визначається формою кривої попиту власника проєкту на підрядні ресурси.

Повна параметрична платформа (рис. 1) створює найкращі можливості для оптимізації економічної вартості проєкту обом його учасникам. Рівень конкуренції між підрядниками досить високий (завдяки чому власник проєкту в зоні нормальної тривалості виконання робіт може обирати з кількох претендентів підрядника, що пропонує підрядні ресурси за значно нижчою ціною ніж базова), але не настільки, щоби безкомпромісно диктувати ту ж саму ціну підрядних ресурсів у зоні форсованого режиму виконання робіт при значному скороченні терміну реалізації проєкту. Тому параметрична політика власника проєкту, сформована в межах повної платформи за умови мінімізації впливу суб'єктивних чинників, є ламаним відрізком, що дублює криву Q_D, а відповідне параметричне рішення найчастіше задовольняє обидві сторони.

Неповна з боку власника проєкту параметрична платформа (рис. 2) є зручнішою для підрядника.

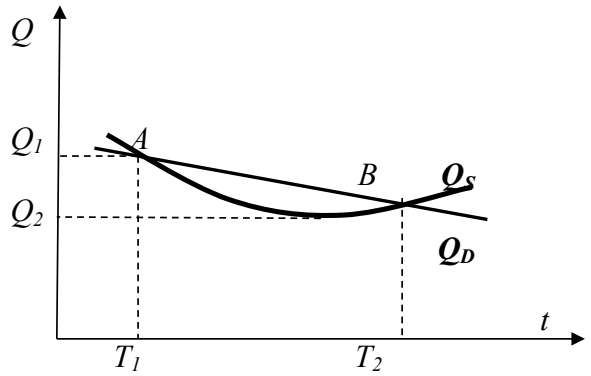


Рис. 2. Неповна з боку власника проєкту параметрична платформа оптимізації економічної вартості проєкту

Характер кривої попиту (відсутність горизонтального відрізку) вказує на специфічність даного проєкту, що може проявитися в необхідності залучення значних додаткових зусиль у разі найменшого форсування робіт з метою скоротити термін реалізації. Певно рівень конкуренції за отримання підрядів по такому проєкту буде невисокий, тому власнику проєкту, швидше за все, важко буде утримати рівень ціни виконання робіт за необхідності будь-якого скорочення терміну реалізації проєкту. Його параметрична політика теж дублюватиме криву попиту, але нахил її може бути іншим (в залежності від суб'єктивного оцінювання часового фактору конкретним власником проєкту).

Неповна з боку підрядника параметрична платформа (рис. 3) навпаки, є зручнішою для власника проєкту. Характер кривої попиту (відсутність похилого відрізку) вказує на відсутність вищеописаної специфічності проєкту. Рівень конкуренції за отримання підрядів по такому проєкту може бути достатньо високим, тому його власник має можливість утримувати ту ж саму ціну виконання робіт навіть у зоні форсованих режимів реалізації проєкту. Його параметрична політика являтиме собою горизонтальний відрізок.

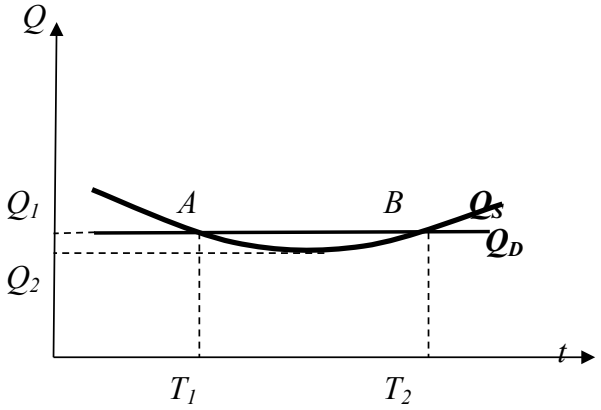


Рис. 3. Неповна з боку підрядника параметрична платформа оптимізації економічної вартості проєкту

Якщо крива попиту на підрядні ресурси з боку власника проєкту й крива пропонування підрядних ресурсів певного підрядника не перетинаються, то цей підрядник не має параметричної платформи для оптимізації економічної вартості даного проєкту. Тоді можливі два випадки.

1. Крива попиту на підрядні ресурси з боку власника проєкту є дотичною до кривої пропонування підрядних ресурсів підрядника в одній точці (рис. 4, точка *B*).

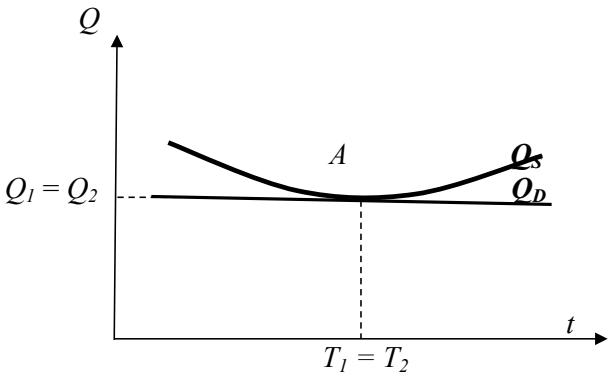


Рис. 4. Виродження параметричної платформи оптимізації економічної вартості проекту в точку

Це означає, що параметрична платформа вироджується в одну точку, тобто власник проєкту й підрядник мають лише одне однозначне параметричне рішення для узгодження. Воно

являє собою граничні параметри, що задовольняють обидві сторони. Якщо підрядник узгодить ці параметри, то автоматично прийме на себе значні ризики, що пов'язані з імовірністю недотримання пропонування підрядних ресурсів на рівні кривої Q_S, наприклад, через недотримання обумовлених термінів виконання робіт. Це може призвести до втрати навіть нормального прибутку (або його частини).

2. Крива попиту на підрядні ресурси з боку власника проєкту не має спільних точок із кривою пропонування підрядних ресурсів підрядника (рис. 5), тобто будь-яке значення Q_S перевищує відповідне значення Q_D.

Така ситуація означає відсутність параметричної платформи у такого підрядника не тільки по даному проєкту, але й по іншим проєктам, оскільки криві попиту на підрядні ресурси по всім проєктам формуються на основі рівноважної ринкової величини питомої доданої вартості. Зважаючи на цю обставину, такий підрядник може:

а) вийти з цього ринку, перепрофілювавши або згорнувши виробництво цього типу;

б) упроваджувати інновації з метою змістити криву Q_S вниз і отримати параметричну платформу для оптимізації економічної вартості цього проєкту.

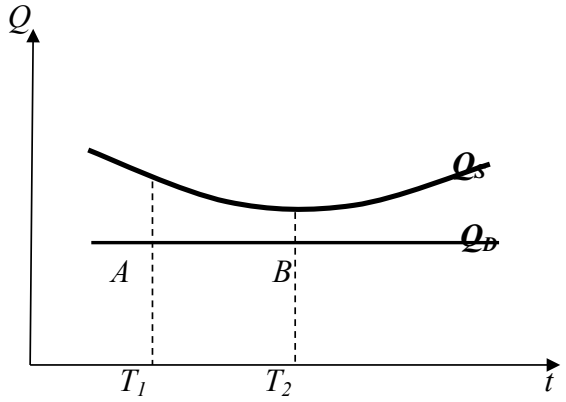


Рис. 5. Відсутність параметричної платформи оптимізації економічної вартості проєкту

Такі можливості виникають, зокрема, завдяки впровадженню підрядником інновацій із метою підвищення ефективності виконання робіт по проєкту, наприклад, технологічного чи організаційно-управлінського характеру. Наслідком такої інноваційної діяльності підрядника буде економія ресурсів – у нашій моделі або підрядного ресурсу, або часового або того й іншого. Яким чином ці інновації призводять до зміщення кривої Q_S вниз детально досліджено в роботі [15, с. 221].

Отже, втрата підрядником параметричної платформи оптимізації економічної вартості проєкту свідчить про неможливість отримання ним економічного прибутку. Єдиним варіантом поновлення параметричних платформ є активна інноваційна діяльність самого підрядника. Раціональний підрядник буде реінвестувати економічний прибуток у підвищення власного техніко-технологічного рівня за рахунок інновацій. З іншого боку, параметрична платформа надає можливості власнику проєкту обирати оптимальні за критерієм мінімізації економічної вартості параметри його реалізації. Це, в свою чергу, позитивно впливає на NPV та інші показники, важливі для прийняття рішень щодо реалізації проєктів. Тобто наявність параметричної платформи є запорукою ефективної реалізації інноваційно-інвестиційних проєктів.

Але з часом параметрична платформа буде звужуватись. Цей об'єктивний процес пояснюється тим, що:

а) ресурси (особливо підрядні) постійно дорожчають, тому крива Q_S буде з часом зміщуватись уверх;

б) власники проєктів, оптимізуючи економічну вартість проєктів, намагатимуться наймати підрядників за ціною підрядних ресурсів дещо нижче рівноважної ринкової (нижче кривої Q_D), а підрядники через конкуренцію та з огляду на наявність параметричної платформи будуть часто на це погоджуватись. З часом це призведе до деякого зниження рівноважної ринкової ціни підрядних ресурсів (швидше за все відносного зниження, коли за зростання вартості ресурсів рівноважна ціна не зростатиме або зростатиме повільніше), тобто до зміщення кривої Q_D вниз.

Зрештою підрядники змушені будуть ініціювати власні інновації задля збереження чи розширення параметричних платформ. Фактично параметрична платформа оптимізації економічної вартості проєкту як результат системної взаємодії його учасників запускає механізм самозростання мультипроєктного середовища (тобто, самозростання інноваційно-інвестиційної активності), подібний до механізму саморегулювання ринку. Але необхідними умовами функціонування такого механізму є конкурентні підрядні ринки і ефективність власне взаємодії учасників проєктів. На заваді цьому можуть стати зарегульованість ринків з боку держави, слабка антимонопольна політика, висока ціна інвестиційного капіталу та X-неефективність менеджменту власників проєктів, наприклад, корупція (особливо коли власником проєкту виступає держава).

Стосовно практичного значення наведеного дослідження слід зазначити таке. Застосування підходу з використанням параметричної платформи підприємством-власником інноваційно-

інвестиційного проєкту дозволить не тільки зрозуміти можливості підвищення його ефективності, але й сформувати певну тактику в процесі провадження параметричної (цінової) політики для забезпечення реалізації цих можливостей. З іншого боку, для підприємства-підрядника бачення параметричних платформ по кожному проєкту буде надзвичайно корисним для розуміння можливостей параметричного (цінового) маневру, а також дасть змогу отримати ефективний інструмент для діагностики організаційно-технологічного рівня власних потужностей. У зв'язку з цим розроблення дієздатних способів і методик застосування підходу з використанням параметричної платформи в процесі прийняття управлінських рішень щодо реалізації інноваційно-інвестиційних проєктів має бути предметом подальшої науково-прикладної роботи.

Висновки з проведеного дослідження.

1. У результаті системної взаємодії учасників інноваційно-інвестиційного проєкту формується параметрична платформа оптимізації економічної вартості проєкту, що являє собою організаційно-економічне поле для прийняття управлінських рішень щодо реалізації проєкту.

2. Залежно від специфіки проєктів, конкурентної ситуації на відповідних підрядних ринках та інших чинників параметрична платформа оптимізації економічної вартості проєкту може надавати певні переваги одному з учасників, але в будь-якому разі сама наявність параметричної платформи є запорукою ефективної реалізації інноваційно-інвестиційного проєкту.

3. Об'єктивний процес звуження параметричних платформ спонукає підрядників до інноваційної діяльності з метою зниження ціни власних підрядних ресурсів, розширення параметричної платформи і гарантованого отримання економічного прибутку.

4. Розширення параметричних платформ з боку підрядників надають нових можливостей власникам проєктів для оптимізації їх економічної вартості, що особливо важливо в умовах високої ціни інвестиційного капіталу.

5. Викладене в п. 3 і 4 фактично означає, що параметрична платформа оптимізації економічної вартості проєкту як результат системної взаємодії його учасників запускає механізм самозростання мультипроєктного середовища (тобто самозростання інноваційно-інвестиційної активності).

6. Необхідними умовами ефективного функціонування зазначеного в п. 5 механізму є дерегуляція підрядних ринків, сильна антимонопольна політика, державна політика в напрямі зниження ціни інвестиційного капіталу та посилення контролю ефективності менеджменту власників проєктів.

7. Розроблення дієвих способів і методик застосування підходу з використанням параметричної платформи оптимізації економічної вартості проєкту має бути предметом подальшої науково-прикладної роботи.

Список використаних джерел:

1. Брігхем Є. Основи фінансового менеджменту. Київ, 2007. 1002 с.
2. Бланк І. Інвестиційний менеджмент. Київ, 2005. 304с.
3. Решке Х., Шелле Х. Мир управления проектами. Москва, 2004. 307 с.
4. Тян Р.Б., Холод Б.І., Ткаченко В.А. Управління проектами. Дніпропетровськ : ДУЕП, 2002. 224 с.
5. Геєць В.М. Інноваційні перспективи України. Харків, 2006. 272 с.
6. Проблеми управління інноваційним розвитком підприємств у транзитивній економіці : монографія / За заг. ред. С.М. Ілляшенка. Суми : Університетська книга, 2005. 582 с.
7. Холод Б.И., Ткаченко В.А., Тян Р.Б., Чимшит С.И., Щукін А.И. Основы конкурентных преимуществ и инновационного развития: монография. Дніпропетровськ : ДУЕП, 2008. 475 с.
8. Організація та управління інноваційною діяльністю : монографія / За ред. П.Х. Перерви, С.М. Меховича, М.І. Погорєлова. Харків, 2008. 1025 с.
9. Коваленко О.В., Конащук В.Л., Кромська Л.А. Управління інноваційною діяльністю – шляхи вдосконалення : монографія. Запоріжжя : РВВ ЗДІА, 2014. 167 с.
10. Інвестиційно-інноваційна діяльність: теорія, практика, досвід : монографія / За ред. М.П. Денисенка, Л.І. Михайлової. Суми : Університетська книга, 2008. 1050 с.
11. Шипуліна Ю.С. Інноваційний потенціал підприємства : монографія. Суми : Ділові перспективи, 2005. 256 с.
12. Тян Р.Б., Грабовський І.С. Ризик інвестиційного проекту як величина можливих втрат. Вісник ДДФЕІ: Економічні науки. 2002. № 2(8). С. 124–129.
13. Конащук В.Л. Мікроекономічний аналіз процесу реалізації інвестиційного проекту. Економіка: проблеми теорії та практики. Зб. наук. пр. 2006. В. 212. Т. III. С. 767–773.
14. Конащук В.Л. Теоретичні аспекти визначення параметрів реалізації інвестиційного проекту. Економіка: проблеми теорії та практики. Зб. наук. пр. 2007. В. 232. Т. IV. С. 852–858.
15. Конащук В.Л. Теоретичні аспекти оцінювання ефективності інноваційної діяльності будівельних підприємств. Економічний простір. Зб. наук. пр. 2010. В. 38. С. 217–224.

References:

1. Brigham, E. (2007) *Osnovy finansovoho menedgmentu* [Fundamentals of Financial Management] Kyjiv: Molod. (in Ukrainian)
2. Blanc I. (2005) *Investytsijny menedgment* [Investment management]. Kyjiv: ITEM. (in Ukrainian)
3. Reschke H., Schelle H. (2004) *Mir upravlenija proektami* [World of project management]. Moscow: Alans. (in Russian)
4. Tian R.B., Kholod B.I., Tkachenko V.A. (2002) *Upravlinnia proektamy* [Project management]. Dnipropetrovsk: DUEP. (in Ukrainian)
5. Heiets V.M. (2006) *Innovatsiini perspektyvy Ukrainy* [Innovative prospects of Ukraine]. Kharkiv: Konstanta. (in Ukrainian)
6. Illiashenka S.M. (ed.) (2005) *Problemy upravlinnia innovatsiinym rozvytkom pidpryiemstv u tranzytyvnii ekonomitsi*: [Problems of management of innovative development of enterprises in the transition economy]. Sumy: Universytetska knyha. (in Ukrainian)
7. Kholod B.I., Tkachenko V.A., Tian R.B., Chimshit S.I., Shchukin A.I. (2008) *Osnovy konkurientnykh prieimushchiestv i innovatsionnoho razvitiia* [Fundamentals of competitive advantage and innovative development]. Dnipropetrovsk: DUEP, Monolit. (in Ukrainian)
8. Pererva P.H., Mekhovych S.M., Pohorielov M.I. (ed.) (2008) *Orhanizatsiia ta upravlinnia innovatsiinoiu diialnistiu* [Organization and management of innovation]. Kharkiv: NTU KhPI. (in Ukrainian)
9. Kovalenko O.V., Konashchuk V.L., Kromska L.A. (2014) *Upravlinnja innovatsijnoju dijalnistju – shljahy vdoskonalennja* [Innovation management – ways to improve]. Zaporigja: RVV ZDIA. (in Ukrainian)
10. Denysenko M.P., Mykhailova L.I. (ed.) (2008) *Investytsiino-innovatsiina diialnist: teoriia, praktyka, dosvid* [Investment and innovation activity: theory, practice, experience]. Sumy: Universytetska knyha. (in Ukrainian)
11. Shipulina Yu. S. (2005) *Innovatsijny potentsial pidpryiemstva* [Innovative potential of the enterprise]. Sumy: Dielovyie pierspiektivy. (in Ukrainian)
12. Tian R.B., Hrabovskyi I.S. (2002) *Ryzyk investytsiinoho proektu iak velychyna mozhlyvykh vtrat* [Investment project risk as a value of possible losses]. Visnyk DDFEI: Ekonomichni nauky, vol. 2(8), pp. 124–129.
13. Konashchuk V.L. (2006) *Mikroekonomichnyi analiz protsesu realizatsii investytsiinoho proektu* [Microeconomic analysis of the investment project implementation process]. Ekonomika: problemy teorii ta praktyky, vol. 212 (III), pp. 767–773.
14. Konashchuk V.L. (2007) *Teoretychni aspekty vyznachennja parametriv realizatsii investytsiinoho proektu* [Theoretical aspects of determining the parameters of the investment project]. Ekonomika: problemy teorii ta praktyky, vol. 232 (IV), pp. 852–858.
15. Konashchuk V.L. (2010) *Teoretychni aspekty otsinjuvannja efektyvnosti innovatsijnoju dijalnistju budivelnyh pidpryiemstv* [Theoretical aspects of evaluating the effectiveness of innovative activities of construction companies]. Ekonomichnyj prostir, vol. 38, pp. 217–224.

УДК 658.147:621

DOI: https://doi.org/10.32782/2520-2200/2020-4-14

Ліпич Л.Г.
доктор економічних наук,
професор кафедри економіки, безпеки та інноваційної діяльності
Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки
ORCID: https://orcid.org/0000-0002-9059-7271
Хілуха О.А.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки, безпеки та інноваційної діяльності підприємства
Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки
ORCID: https://orcid.org/0000-0002-12287171
Кушнір М.А.
кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри прикладної економіки та бізнесу
Українського католицького університету
ORCID: https://orcid.org/0000-0002-4441-4278

Lipych Liubov, Khilukha Oksana
Lesya Ukrainka Eastern European National University
Kushnir Myroslava
Ukrainian Catholic University

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ

CURRENT TRENDS IN CORPORATE GOVERNANCE

У статті зазначається, що основною проблемою корпоративного управління є створення ефективних механізмів, які б забезпечували дотримання інтересів акціонерів та інших зацікавлених осіб в умовах, коли більша частина інформації, необхідної для прийняття поточних і стратегічних рішень, розподілена асиметрично на користь менеджерів, які переслідують власні інтереси. Обґрунтовано, що в економічному середовищі з'явилися три основні нові тенденції, пов'язані з питанням корпоративного управління: стандартизація та гармонізація нормативно-правових актів, норм і процедур, що дозволили б корпораціям більш ефективно працювати в глобальному масштабі; удосконалення вже наявних та створення нових правил та правових норм, які би створювали чітку та стабільну правову базу для діяльності підприємств та дозволяли краще контролювати компанії; активізація діяльності підприємств щодо побудови нових внутрішніх стандартів та механізмів у сфері корпоративного управління .

Ключові слова: корпоративне управління, інтереси, акціонери, зацікавлені контрагенти, стандартизація, гармонізація, працівники-пайовики.

В статье отмечается, что основной проблемой корпоративного управления является создание эффективных механизмов, обеспечивающих соблюдение интересов акционеров и других заинтересованных лиц в условиях, когда большая часть информации, необходимой для принятия текущих и стратегических решений, распределенная асимметрично в пользу менеджеров, которые преследуют собственные интересы. Обосновано, что в экономической среде появились три основных новые тенденции, связанные с вопросами корпоративного управления: стандартизация и гармонизация нормативно-правовых актов, норм и процедур, которые позволили бы корпорациям более эффективно работать в глобальном масштабе; усовершенствование уже существующих и создание новых правил и правовых норм, которые бы создавали четкую и стабильную правовую базу для деятельности предприятий и позволяли лучше контролировать компании; активизация деятельности предприятий по построению новых внутренних стандартов и механизмов в сфере корпоративного управления.

Ключевые слова: корпоративное управление, интересы, акционеры, заинтересованы контрагенты, стандартизация, гармонизация, работники-пайщики.

The article notes that corporate governance is a system of legal and economic institutions aimed at regulating relations and ensuring a balance between the interests of all entities involved in the functioning of the corporation (investors, managers, entrepreneurs, employees, suppliers, customers, local

communities). and other interested contractors), necessary for the development of the enterprise, achieving the goals and missions of the company. The main problem of corporate governance is the creation of effective mechanisms that would ensure the interests of shareholders and other stakeholders in an environment where most of the information needed for current and strategic decisions is distributed asymmetrically in favor of managers who pursue their own interests. The main recommendations of the European Commission on corporate governance, presented in the Green Paper and related to the expansion of the powers of supervisory boards and assessment of their structure, the expansion of regulations on the responsibilities of members of the supervisory board; increasing the legal obligations of auditors to report violations in the supervisory board and supervisory institutions; introduction of a legal obligation for institutional investors to publish their voting strategies; introduction of the obligation to establish a risk management committee in the supervisory boards and the obligation to publish conclusions on risk assessment; increasing the authority of the Chief Risk Officer; separation of functions of the Chairman of the Supervisory Board and the President of the Management Board (General Director). It is substantiated that in the economic environment there are three main new trends related to corporate governance: standardization and harmonization of regulations, norms and procedures that would allow corporations to operate more effectively globally; improving existing and creating new rules and regulations that would create a clear and stable legal basis for the activities of enterprises and allow better control of companies, intensification of enterprises to build new internal standards and mechanisms in the field of corporate governance:

Key words: corporate governance, interests, shareholders, interested counterparties, standardization, harmonization, shareholders.

Постановка проблеми. Гучні скандали за останнє десятиліття щодо фінансової звітності великих корпорацій, таких як Enron, WorldCom у Сполучених Штатах чи Parmalat (у Європі), вказують на недосконалість системи управління цими економічними суб'єктами. Глобалізація економіки, інтернаціоналізація підприємств – розширення їх діяльності, перехід від внутрішнього до зовнішніх ринків, поява інфраструктурно більш складних економічних суб'єктів супроводжується багатьма фінансовим скандалам.

Український біржовий ринок розвивається дуже динамічно. Зростаюче значення ринку капіталів зумовлює необхідність розробки єдиних правил комунікації між компаніями та інвесторами.

Одним із рішень для забезпечення кращого функціонування суб'єктів господарювання є ефективне корпоративне управління.

Останнім часом спостерігається величезне зростання інтересу до теми корпоративного управління серед акціонерів, керівників та вчених. Він пов'язаний із загальними змінами в корпоративному середовищі, а також з деякими значущими подіями, які змінили ставлення до корпоративної поведінки. Дії, які вживають суб'єкти, що займаються розробкою правил, стандартів та процедур корпоративного управління, повинні призвести до поліпшення захисту акціонерів, правозастосування та забезпечення оптимальних етичних та правових стандартів на підприємствах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значимий внесок у розвиток наукових уявлень про спрямованість і характер корпоративного управління внесли представники зарубіжних економічних шкіл: А. Берле, П. Друкер, Р. Коулз, М. Дженсен, О. Краковський, В. Маклінг, Г. Мінкс, К. Майєр та інші. Теоретичні основи корпоративного управління розглядалися у працях таких дослідників, як А. Аганбегян, В. Бандурін, В. Бородін, Ю. Вінслав, Т. Гаврилова, Є. Губіна, В. Іноземців, В. Ковальов, Е. Коротков, І. Мазур, В. Млинців, П. Наймушин, І. Самойлов, А. Рожков, О. Романова, В. Тітов, І. Ткаченко, В. Шапіро, В. Шейн та інші.

Сучасні проблеми корпоративного управління досліджувалися багатьма вітчизняними ученими, такими як А. Астапович, О. Бестужева, Д. Вайнштейн, В. Гриньова, М. Гутброда, А. Єрмолін, Д. Ісаєв, Б. Коваленко, Л. Лукачева, О. Писарєва, Б. Андрушків, С. Девіс, А. Демб, В. Євтушевський, Г. Козаченко, Р. Ларіна, О. Лобанова, О. Мороз, М. Небава, І. Сазонець, Дж. Салівен, В. Федоренко, А. Череп та інші.

Метою цієї статті є виокремлення проблем, з якими стикаються корпорації в корпоративному управлінні, та демонстрація нових тенденцій корпоративного управління, які є наслідком цих проблем.

Досягнення поставленої мети стане можливим завдяки критичному аналізу літератури з цієї теми (спеціалізовані журнали, наукові статті, доповіді, документи).

Виклад основного матеріалу. У найбільш загальному значенні поняття корпоративного управління, як зазначає В. Гриньова, походить від англійського "corporate governance", що в буквальному перекладі означає «корпоративне управління» або «корпоративний уряд» [1]. Ця концепція вперше з'явилася в економічних наукових у публікаціях А. Сміта «Багатство націй» у 1776 році. У ній автор приділяв особливу увагу

поділу власності та контролю в тодішніх корпораціях та наслідкам, що випливали з цього [2, с. 11].

Поняття корпоративного управління в сучасній теорії економіки з'явилося у першій половині 30-х років минулого століття, зокрема Адольф Берле і Гардінер Мінкс шляхом детальних досліджень та експериментів дійшли висновку, що інтереси контролю над корпорацією радикально відмінні від інтересів володіння власністю корпорації [3]. Таким чином, інтереси власників капіталу і менеджерів, які здійснюють управління цим капіталом, не співпадають. Тому процес розподілу прав власності і контролю стикається з проблемою невідповідності інтересів власників і найманих працівників, яка в економічній літературі відома як агентська проблема. У 1937 р. Рональд Коулз розробив контрактну теорію підприємства, прямо пов'язану з розв'язанням агентської проблеми. На його думку, конфлікт інтересів, що виникає між власниками та менеджерами, вирішується укладенням відповідного контракту, що якнайповніше включає в себе всі права і умови співпраці сторін. Проте проблема таким чином не вирішується, адже передбачити всі можливі ситуації, пов'язані з управлінськими процесами, неможливо. Саме тому відносини між сторонами, що домовляються, ґрунтуються на принципі залишкового контролю, за яким менеджер має право приймати рішення на свій розсуд залежно від ситуації, яка не знайшла відображення у контракті. Фактично згідно з цим підходом власники погоджуються приймати на себе додаткові витрати, пов'язані з розбіжністю інтересів [4, с. 386–405]. Означені вище проблеми детально були розроблені Майклом Дженсеном і Вільямом Маклінгом, які сформулювали теорію агентських витрат у 70-х роках XX ст. Агентські витрати – це величина втрат для інвесторів, які пов'язані з розподілом прав власності та контролю [5, с. 119–181]. Над проблемою корпоративного управління працював також Пітер Друкер, який у 1945 р. зазначив, що корпоративне управління орієнтоване на створення таких моделей управління корпораціями, в яких акціонери дійсно могли б реалізувати свої права та обов'язки [6]. Згідно з позицією М. Дженсена і В. Маклінга, модель корпоративного управління повинна бути побудована таким чином, щоб мінімізувати агентські витрати, залишаючи за акціонерами повноцінний корпоративний контроль. Серед специфічних підходів, що тяжіють до юридично-правової оцінки діяльності корпорацій та організації корпоративного управління, цікава зокрема думка К. Маєра, який вважає, що корпоративне управління є саме організаційною угодою, за якою певна компанія репрезентує та обслуговує інтереси власних інвесторів. Така угода може охоплювати різні аспекти діяльності корпорації – організацію роботи вищих керівних органів, систему мотивації персоналу, процедуру банкрутства тощо. До того ж необхідність такої угоди випливає, на думку науковця, здебільшого із відмежування права власності від процесу управління сучасним акціонерним товариством [7, с. 25]. Потрібно зазначити, що зведення змісту корпоративної діяльності лише до її юридичних, навіть інституційних аспектів є певним спрощенням. Саме тому визначення, запропоноване ОЕСР (Організація економічного співробітництва і розвитку) і Світовим банком, є найбільш чітким. Згідно з ним, корпоративне управління являє собою систему виборних і назначених органів, що здійснюють управління діяльністю публічних акціонерних товариств, яка відображає баланс інтересів власників і орієнтована на забезпечення максимально можливих прибутків від усіх видів діяльності відкритого акціонерного товариства в рамках законодавчо визначених норм [8].

У вітчизняній науці питання корпоративного управління загалом та його сутності зокрема розглядаються відносно недавно, але чимало науковців, переосмисливши здобутки західної економічної теорії та практики, сформували власну думку щодо його сутності. На думку В. Євтушевського, корпоративне управління – це «процеси регулювання власником руху його корпоративних прав з метою отримання прибутку, управління корпоративним підприємством, відшкодування витрат через отримання частки майна при його ліквідації» [9. с. 17]. І. Івасів визначає це явище як «систему відносин між власниками, органами управління компанією, а також її клієнтами, працівниками, кредиторами, інвесторами, органами влади з метою забезпечення добробуту власників та суспільства в цілому» [10, с. 209]. Такий підхід акцентує увагу на соціальній відповідальності компанії та її залежності від стейкхолдерів. Прихильником поглядів Берлє, Мінза, Дженсена і Мерклінга є Олександр Краковський, президент інвестиційної компанії Prime capital Securities, який визначає корпоративне управління як практику і вивчення шляхів вдосконалення відносин між різними зацікавленими сторонами в корпорації. Корпоративне управління сконцентроване насамперед на відносинах між керівництвом, різними класами акціонерів і кредиторами. Основне питання – це механізми контролю аутсайдерами інсайдерів [11]. Цю позицію можна вважати найбільш слушною, оскільки корпоративне управління, як і будь-яка інша система науково-практичних знань, має постійно перебувати в розвитку і вдосконалюватися, збага-

чуючись не лише теоретичними гіпотезами і судженнями, а й практичними надбаннями зі створення системи ефективної взаємодії між стейкхолдерами корпорації.

Отже, основною проблемою управління компанією сьогодні є створення ефективних механізмів, які б забезпечували дотримання інтересів акціонерів та інших зацікавлених осіб в умовах, коли більша частина інформації, необхідної для прийняття поточних і стратегічних рішень, розподілена асиметрично на користь менеджерів, які переслідують власні інтереси, на основі адекватного розуміння та трактування сутності корпоративного управління.

Сутність корпоративного управління вбачається у синтезі процесного та системного підходів. Так, корпоративне управління, з одного боку, – цілеспрямована діяльність системи виборних та призначених органів, через яку спрямовуються і контролюються товариства (процесний підхід), а з іншого – система правил і поведінки між зацікавленими особами (системний підхід), що в кінцевому результаті орієнтоване на максимізацію прибутку, зростання капіталізації та підвищення конкурентоспроможності товариства. При цьому функція держави полягає у належному контролі за відповідними процесами корпоративної діяльності, з позицій дотримання комерційними структурами норм соціальної відповідальності перед суспільством.

Корпоративне управління – це система правових та економічних інститутів, спрямована на регулювання відносин та забезпечення балансу між інтересами всіх суб'єктів, які беруть участь у функціонуванні корпорації (інвестори, менеджери, підприємці, службовці, постачальники, замовники, місцеві громади та інші зацікавлені контрагенти) , необхідного для розвитку підприємства, досягнення цілей та місій компанії [12].

Аналізуючи численні визначення, їх можна узагальнити і зробити висновок, що корпоративне управління – це механізм, який використовується для контролю та координації поведінки акціонерів, які співпрацюють з працівниками управління для ефективного виконання завдань, поставлених перед компанією. Воно повинно слугувати вдосконаленню процесу прийняття рішень та ефективному розподілу повноважень, що здійснюються керівництвом, менеджерами та членами наглядових рад.

Найбільші зміни у сприйнятті корпоративного управління відбулися в останнє десятиліття 20-го століття та в перші роки нової ери.

Основні причини зміни підходів до корпоративного управління можна розділити на дві групи:

1) тенденції та процеси у корпоративному середовищі:

– глобалізація – процес, що призводить до посилення зв’язків та спільної залежності в глобальному масштабі, що стосуються всіх напрямів, пов'язаних з політикою, економікою (зростання ринків капіталу, розвиток приватного сектору, підвищення активності інституційних інвесторів) та соціальними питаннями;

– регіональна інтеграція – яка пов'язана з формуванням регіональних блоків з міцними економічними зв'язками, які часто супроводжуються політичними аспектами співпраці (найкращим прикладом є процес європейської інтеграції, яка привела до створення найбільшого економічного блоку з власною валютою);

– технологічна революція – інновації та нові відкриття в галузі технологій (тобто комп’ютери, Інтернет тощо), які змінили підходи компаній до бізнесу;

2) найважливіші події, пов'язані з корпоративною діяльністю:

– економічні кризи – хвиля фінансових криз в Азії, Росії та Латинській Америці, які супроводжувалися відтоком закордонного капітал з вищезгаданих ринків та відсутністю ефективних механізмів корпоративного управління;

– сплеск Інтернет-спекулятивної бульбашки – колапс більшості новостворених Інтернет-компаній, спад яких розпочався у 2000–2001 роках;

– скандали, пов'язані з функціонуванням корпорацій: низка скандалів у США та деяких європейських країнах щодо шахрайства в бухгалтерському обліку, неефективних аудитів, недобросовісних операцій з афілійованими особами і навіть шахрайства, пов’язаного з розкраданням грошових коштів та активів компанії (наприклад, Enron, WorldCom, Vivendi).

Такі процеси, як глобалізація, регіональна інтеграція, динамічний розвиток технології, сприяли збільшенню міжнародної активності підприємств та зміцнили корпоративне управління (особливо в контексті відносин держава – підприємство). Як результат – ринки та корпорації у всьому світі як шлях до глобального процвітання стали набувати більшого значення, ніж уряди. З іншого боку, вищезазначені критичні події призвели до втрати авторитету акціонерів та посилення тиску на поведінку підприємств з боку громадського та недержавного секторів.

Як наслідок, усі ці фактори створили глобальний попит на створення механізмів, які гарантували би більший контроль та прозорість поведінки підприємств. Дві найважливіші проблеми, які були враховані, – це покращення репутації компаній та підвищення обізнаності інвесторів, а також створення стандартів та механізмів, які могли б бути впроваджені у всьому світі та допомогли корпораціям ефек-

тивно працювати в глобальному масштабі. Універсальний набір правил і загальних стандартів представлений у «Зеленій книзі», яка з квітня 2011 року визначає рамки для корпоративного управління в ЄС [13]. Вона стосується трьох тематичних комплексів, що складаються із коментарів та пропозицій щодо вдосконалення контролю з боку наглядових рад, зміцнення позицій акціонерів та активізації контролю з їх боку, а також вдосконалення моніторингу та дотримання національних кодексів корпоративного управління.

Основні кваліфікаційні чинники кандидата на участь в наглядовій раді включають відданість, професійну компетентність та особисті якості, досвід та незалежність. Лише таким чином можна буде з часом задовольнити підвищені вимоги до наглядової функції.

Вважається важливим ввести зміни до диференціації складу наглядової ради з точки зору гендерної рівності, професійної компетентності та расової приналежності. Це сприятиме дискусії та конкуренції між членами групи, а отже, і появі нових творчих ідей. Останнім часом багато європейських держав запровадили чи мають намір запровадити нормативно-правові акти для збільшення частки жінок на керівних посадах. Дослідження Європейської комісії показує, що 89% членів управлінських та наглядових рад у Європі чоловіки. Україна, на жаль, не є винятком – у корпораціях, концернах та релігійних організаціях ця цифра досягає 90% [14].

Останнім часом можна помітити постійну зміну функцій, а також зростаючу важливість наглядової ради. Це вимагає збільшення кількості її членів. Для цього Комісія пропонує обмежити кількість посад, які займає одна особа одночасно, у правлінні компанії. Це найпростіший і надійний спосіб дозволити кожному члену ради мати достатньо часу для виконання своїх наглядових обов'язків.

Однак, враховуючи індивідуальні особливості, слід варіювати кількість допустимих функцій, що виконуються залежно від того, виконується ця функція в наглядовій раді, управлінській раді компанії, а також від того, чи це членство в підприємстві, що належить до групи капіталу, чи в контрольованому підприємстві, чи в компанії, що рейтингується.

Ще один аспект – оцінювання роботи членів наглядових рад. Уже у своїй рекомендації 2005 року щодо ролі невиконавчих та наглядових директорів фондових бірж Комісія заявила, що рада повинна щорічно оцінювати свою діяльність (бажано, використовуючи послуги зовнішньої організації). На думку Комісії, ця оцінка, зокрема, повинна включати оцінювання компетентності, якості та ефективність діяльності окремих членів правління. Ще одне питання, яке повинна обговорюватись – це якість та прозорість політики оплати праці членів наглядової ради.

Комісія робить висновок, що ключове питання корпоративного управління стосується відокремлення власності від контролю. Це можливо загалом за рахунок концентрації аналізу та внесення змін у чотири сфери:

1) формування правил корпоративного управління для наглядових рад;

2) визначення винагороди членам органів управління та наглядових органів;

3) визначення місця акціонерів у корпоративному управлінні»;

4) нагляд та впровадження кодексів корпоративного управління.

Для фондових бірж сформовано також рекомендації щодо ефективної системи управління ризиками, яка б ідентифікувала будь-які потенційні загрози діяльності компанії, а також і нефінансові ризики: екологічні, пов’язані зі зміною клімату, правозахисні, законодавчі тощо. Політика щодо ризику повинна визначатися наглядовою радою підприємства.

Занепокоєння Комісії викликає недостатня зацікавленість акціонерів питаннями нагляду, що призводить до явного дефіциту контролю над компанією. На думку Комісії, для вирішення цього питання повинні активізуватися інституційні та довгострокові акціонери.

Акціонер контролює компанію переважно через участь у загальних зборах, що є важливим, але не обов'язковим. Комісія вважає, що необхідно розробити методи активації акціонерів особливо довгострокових та інституційних, які мають значний вплив на розвиток компанії. У той же час Комісія критикує відсутність прозорості щодо залучення інституційних інвесторів. Пропонується, окрім низки нових правил, створити «регулятори прозорості», які заохотять інституційних інвесторів публікувати свої стратегії та протоколи голосування.

Комісія рекомендує запровадити інститут працівників – пайовиків. Порівняно з іншими акціонерами, працівники більше зацікавлені у довгостроковому розвитку свого підприємства. З цієї причини Комісія вважає, що власникам варто гарантувати працівникам підприємства довгострокову стабільність.

Остання частина «Зеленої книги» присвячена можливостям вдосконалення функціонування кодексів корпоративного управління. Книга, серед іншого, засвідчує, що підхід «дотримуйся або поясни» знайшов підтримку як ефективний принцип корпоративного управління, що дозволяє компаніям залишатися гнучкими,

дозволяючи розвивати індивідуальні практики корпоративного управління на підприємстві.

Однак окремі пункти потребують доопрацювання. Серед іншого, у 60% випадків, коли компанії відступили від рекомендацій кодексу, вони не достатньо обґрунтували свої рішення у заявах. Тому слід розглянути можливість запровадження більш детальних вимог у випадку відхилень від рекомендацій.

Хорошим прикладом є шведський кодекс корпоративного управління, який зобов'язує компанії чітко вказувати причини недотримання кожного відхилення та детальний опис обраної альтернативи.

Основні рекомендації Європейської комісії, представлені в «Зеленій Книзі», стосуються такого:

1) розширення повноважень наглядових рад та оцінювання їхньої структури;

2) розширення нормативно-правових актів щодо обов'язків членів наглядової ради;

3) введення регламенту щодо надання та обмеження випуску акцій;

4) збільшення юридичних обов'язків аудиторів щодо повідомлення про порушення в наглядовій раді та наглядових установах;

5) запровадження юридичного зобов'язання для інституційних інвесторів публікувати свої стратегії голосування;

6) регулювання стандартів з формування кодексів з урахуванням позитивного досвіду щодо інституційних інвесторів (так званий код управління);

7) запровадження зобов'язання щодо створення комітету з управління ризиками в наглядових радах та зобов'язання публікувати свої висновки щодо оцінки ризику;

8) збільшення повноваження головного директора з ризику – прирівнення його повноважень до повноважень головного фінансового директора;

9) розділення функцій голови наглядової ради та президента правління (генерального директора).

Слід зауважити, що кількість суб'єктів, які беруть участь у заходах, пов'язаних з корпоративним управлінням постійно зростає, а отже збільшується кількості вжитих ними заходів з метою підвищення його ефективності.

Є три основні нові тенденції, пов'язані з питанням корпоративного управління, що з'явилися в економічному середовищі:

1. Стандартизація та гармонізація нормативно-правових актів, норм і процедур, що дозволили б корпораціям більш ефективно працювати в глобальному масштабі. Наприклад: спільна угода країн ОЕСР (Організація економічного співробітництва та розвитку, англійською Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD)) щодо правил корпоративного управління, які були прийняті в 1999 році зі змінами в 2002році, створення стандартів фінансової звітності завдяки прийняттю Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку (МСБО) та загальноприйняті принципи бухгалтерського обліку (Generally Accepted Accounting Principles – US GAAP) у країнах ОЕСР.

Співробітництво між Україною та ОЕСР започатковано у 1997 році шляхом підписання КМУ та ОЕСР Угоди щодо привілеїв, імунітетів та пільг, які надаються ОЕСР на території України. Угоду було ратифіковано Верховною Радою України у липні 1999 року (Закон України від 07.07.99 № 850-XIV). Нині співробітництво між Україною та ОЕСР здійснюється відповідно до Меморандуму про взаєморозуміння між Урядом України і Організацією економічного співробітництва та розвитку щодо поглиблення співробітництва від 07.10.2014.

2. Удосконалення вже наявних та створення нових правил та правових норм, які створюють чітку та стабільну правову базу для діяльності підприємств та дозволяють краще контролювати компанії (Закон Sarbanesa-Oxleya, що працює у США у відповідь на корпоративні скандали, національні стандарти бухгалтерського обліку та аудиту для компаній, настанови щодо корпорації, видані неурядовими організаціями – наприклад Кодекс з корпоративного управління, який також називають Гданським кодексом, підготовлені на основі керівних принципів країн ОЕСР та видані Інститутом ринкової економіки в Гданську).

3. Активізація діяльності підприємств щодо побудови нових внутрішніх стандартів та механізмів у сфері корпоративного управління – створення Кодексу добрих практики (серед найважливіших проблеми, можна виокремити процедури контролю, результативність та ефективність діяльності правління, склад правління, відокремлення функцій президента та генерального директора залучення до наглядових рад акціонерів тощо).

Усі ці заходи проводяться як на міжнародному, так і на національному рівнях. На міжнародному рівні основні суб'єкти, що беруть участь у діяльності, зорієнтовані на створення глобального корпоративного управління та впровадження у діяльність принципів: ОЕСР, Світового банку та деяких неурядових організації, таких як: Центр міжнародного приватного підприємництва (CIPE – Center for International Private Enterprise, WBCSD – World Business Council for Sustainable Development). Основними організаціями, які займаються подібною

діяльністю на національному рівні, є: бізнес-установи, такі як Американська торгово-промислова палата (USCC), Комісія з цінних паперів та бірж США (SEC) – Американська комісія з цінних паперів та бірж, окремі корпорації, акціонери інституційні та монетарні, зацікавлені сторони (працівники, клієнти).

Ефективність усіх цих заходів з корпоративного управління можна розглядати в контексті їх правового забезпечення. Система корпоративного управління включає як юридично обов'язковий, так і необов'язковий набір правил і процедур. Як правило, дотримання корпоративних правил не передбачено законом, тому всі зусилля щодо побудови ефективної системи корпоративного управління повинні бути спрямовані на досягнення високих морально-етичних стандартів (чесність, порядність, компетентність) керівниками, які їх застосовують.

Висновки та пропозиції. Питання, пов'язані з корпоративним управлінням, є одним з найважливіших і найчастіше обговорюваних питань сучасного світу. Інтерес до цього предмета постійно зростає як у наукових колах, у політичній та урядовій сферах, насамперед у діловому світі та в економічній сфері. Це обговорюється як на міжнародних, так і на національних форумах.

Важливим завданням для всіх учасників ринкової економіки є створення подальших реформ у сфері корпоративного управління. Технологічний прогрес просувається все швидше і швидше, великі підприємства та корпорації постійно розвиваються, тому корпоративне управління відіграватиме все більш важливу роль у ринковій економіці та буде інструментом, який допоможе її учасникам систематизувати та контролювати інтереси всіх груп акціонерів у корпораціях, тобто менеджерам, урядовцям, службовцям та споживачам.

Ефективне корпоративне управління повинно бути взаємопов'язаним із концепцією корпоративної соціальної відповідальності (КСВ), соціально відповідальним інвестування (IPI) та принципами Digital agenda for Europe Digital agenda 2020 (Цифрового порядку денного 2020) з метою посилення сталого, інтелектуального та стійкого економічного зростання.

Список використаних джерел:

1. Гриньова В. М. Організаційно-економічні основи формування системи корпоративного управління в Україні. Монографія. Київ, 2003. 324 с.
2. Jerzemowska M. Nadzór korporacyjny, PWE. Warszawa, 2002.
3. Berle A. The Modern Corporation and Private Property. New York : Macmillan, 1932. 418 p.
4. Coase R. The Nature of the Firm. *Economica*. 1937. № 4. P. 386–405.
5. Дженсен М. К. Теория фирмы: поведение менеджеров, агентские издержки и структура собственности. *Вестник С.-Петерб. ун-та. Серия Менеджмент*. 2004. № 4. С. 118–191.
6. Drucker P.F. Concept of the corporation. New York : John Day Co., 1972. 319 p.
7. Маєр К. У пошуках кращого директора. Корпоративне управління в перехідній та ринковій економіках. Київ : Основи, 1996. 189 с.
8. Principles of Corporate Governance. URL: http://www.oecd.org/document/49/0,3343,en_2649_34813_31530865_1_1_1_1,00.html (дата звернення: 11.08.2020).
9. Євтушевський В.А. Основи корпоративного управління : навч. посіб. Київ : Знання-Прес, 2002. 317 с.
10. Івасів І. Б. Управління вартістю банку : монографія. Київ : КНЕУ, 2008. 288 с.
11. Krakovsky A. Corporate governance after mass privatization: the Ukrainian perspective, working paper. 2002.
12. Lipych L., Khilukha O., Kushnir M., Yankovska L. Corporate Diplomacy and the Conflict Prevention. ARCTIC Journal, 2019. Vol. 72. No 11. P. 46–54. URL: https://www.arcticjournal.org/. (дата звернення: 10.08.2020).
13. Зелена книга Європейського Союзу. URL: http://www.rsppenergy. ru/main/static.asp?art_id=1552 (дата звернення: 10.08.2020).
14. Жінки на керівних посадах. Які тенденції простежуються в Україні. URL: https://nv.ua/ukr/ukraine/events/zhinki-kerivniki-skilki-jih-v-ukrajini-zahidni-trendi-novini-ukrajini-50068946.html (дата звернення: 09.08.2020).

References:

1. Hrynova V. M. (2003) Orhanizatsiino-ekonomichni osnovy formuvannia systemy korporatyvnoho upravlinnia v Ukraini: monohrafiia [Organizational and economic bases of formation of corporate governance system in Ukraine]. Kyiv, 324p. (in Ukrainian)
2. Jerzemowska M. (2002) Nadzór korporacyjny. PWE. Warszawa. (in Poland)
3. Berle A. (1932) The Modern Corporation and Private Property. New York: Macmillan, 418 p.
4. Coase R. (1937) The Nature of the Firm. *Economica*, no. 4, pp. 386–405.
5. Dzhensen M. K. (2004) Teoryia fyrmy: povedenye menedzherov, ahentskye yzderzhky y struktura sobstvennosty. *Vestnyk S.-Peterb. un-ta. Seryia Menedzhment*, no. 4, pp. 118–191.

6. Drucker P.F. (1972) Concept of the corporation. New York: John Day Co., 319 p.
7. Maier K. (1996) U poshukakh krashchoho dyrektora. Korporatyvne upravlinnia v perekhidnii ta rynkovii ekonomikakh [In search of a better director. Corporate governance in transition and market economies]. Kyiv: Osnovy, 189 p.
8. Principles of Corporate Governance. Available at: http://www.oecd.org/document/49/0,3343,en_2649_34813_31530865_1_1_1_1,00.html (accessed 14 August 2020).
9. Ievtushevskyi V. A. (2002) Osnovy korporatyvnoho upravlinnia: navch. posib. [Fundamentals of corporate governance: textbook]. Kyiv: Znannia-Pres, 317 p. (in Ukrainian)
10. Ivasiv I. B. (2008) Upravlinnia vartistiu banku [Bank value management]. Kyiv: KNEU, 288 p. (in Ukrainian)
11. Krakovsky A. (2002) Corporate governance after mass privatization: the Ukrainian perspective, working paper. (in Poland)
12. Lipych L., Khilukha O., Kushnir M., Yankovska (2019) Corporate Diplomacy and the Conflict Prevention. ARCTIC Journal, vol. 72, no. 11, pp. 46–54. Available at: https://www.arcticjournal.org/ (accessed 10 August 2020).
13. Green Book of the European Union. Available at: http://www.rsppenergy.ru/main/static.asp?art_id=1552 (accessed 09 August 2020).
14. Women in management positions. What are the trends observed in Ukraine Available at: https://nv.ua/ukr/ukraine/events/zhinki-kerivniki-skilki-jih-v-ukrajini-zahidni-trendi-novini-ukrajini-50068946.html (accessed 09 August 2020).

UDC 658.6:004.738.5(339.13)

DOI: https://doi.org/10.32782/2520-2200/2020-4-15

Natorina Alona
Academician Yuriy Bugay International Scientific and Technical University

Наторіна А.О.
кандидат економічних наук,
завідувач кафедри міжнародної економіки, обліку та фінансів,
Міжнародного науково-технічного університету
імені академіка Юрія Бугая

ONLINE BUSINESS INTENTIONALITY: INNOVATION AND PROGRESSIVE DEVELOPMENT

ІНТЕНЦІЙНІСТЬ ОНЛАЙН-БІЗНЕСУ: ІННОВАЦІЇ ТА ПРОГРЕСИВНИЙ РОЗВИТОК

The priority importance of innovation for the online business dynamic and progressive development in the digital transformation context is argued. It is substantiated that making correct rational strategic and tactical decisions for the online business growth is based on research and analysis of risk triggers of technological innovations and innovative practices and requires the effective management implementation. The online business innovation risks list in the digital transformation context is improved and interpreted. Taking into account the risks will allow to quickly achieve the planned metrics and increase the market competitiveness. The scientific and methodical approach to identifying the innovation risks status is proposed and tested on the example of the Ukrainian retailers' online retail businesses. The continuum of relevant activities to change the identified innovation risks status is developed.

Key words: online business, online business progressive development, retail, management, innovation risk, risk status, continuum of relevant activities.

Аргументовано доведено пріоритетне значення інновацій для динамічного та прогресивного розвитку онлайн-бізнесу у контексті цифрової трансформації. Обґрунтовано, що прийняття коректних релевантних стратегічних та тактичних рішень щодо розвитку та масштабування онлайн-бізнесу на різних ієрархічних рівнях, базується на дослідженні та аналізі тригерів ризиків технологічних інновацій й інноваційних практик і потребує реалізації ефективного менеджменту. За результатами вивчення ґрунтовних праць науковців, економістів і фахівців провідних організацій та інституцій, ідентифіковано відсутність уніфікованого переліку ризиків інновацій онлайн-бізнесу. Удосконалено та інтерпретовано перелік ризиків інновацій онлайн-бізнесу в умовах цифрової трансформації, врахування яких дозволить швидкими темпами досягти запланованих метрик та підвищити рівень ринкової конкурентоспроможності, у тому числі, шляхом задоволення варіативних запитів, потреб й уподобань онлайн-покупців. Запропоновано та апробовано на прикладі онлайн-бізнесу українських ритейлерів науково-методичний підхід, що передбачає ідентифікацію статусу ризиків інновацій за результатами оцінювання ймовірності настання цих ризиків. Проведено компаративний аналіз оцінок ймовірності настання ризиків інновацій онлайн-бізнесу українських ритейлерів у розрізі трьох кластерів та інтерпретовано причини і передумови статусів їх ризиків інновацій з урахуванням особливостей їх діяльності у таких сегментах: food-ритейл; DIY-ритейл; ритейл у сфері побутової техніки та електроніки; дрогери. Розроблено континуум релевантних заходів щодо зміни ідентифікованого статусу ризиків інновацій з огляду на тенденції в умовах сьогодення. Наведено рекомендації щодо моніторингу реалізації континууму заходів зміни статусу ризиків інновацій за відповідними параметрами. Практичне застосування запропонованого науково-методичного підходу та прикладний характер розробленого континууму релевантних заходів щодо зміни ідентифікованого статусу ризиків інновацій продемонстровано на прикладі онлайн-бізнесу ритейлера у сфері побутової техніки та електроніки.

Ключові слова: онлайн-бізнес, прогресивний розвиток онлайн-бізнесу, ритейл, менеджмент, ризик інновацій, статус ризику, континуум релевантних заходів.

Аргументировано доказано приоритетное значение инноваций для динамического и прогрессивного развития онлайн-бизнеса в контексте цифровой трансформации. Обосновано, что принятие корректных рациональных стратегических и тактических решений по развитию онлайн-бизнеса базируется на исследовании и анализе триггеров рисков технологических инноваций и инновационных практик и требует реализации эффективного менеджмента. Усовершенствовано и интерпретировано перечень рисков инноваций онлайн-бизнеса в условиях цифровой трансформации, учет которых позволит быстрыми темпами достичь запланированных метрик и повысить уровень рыночной конкурентоспособности. Предложен и апробирован на примере онлайн-бизнеса украинских ритейлеров научно-методический подход к идентификации статуса рисков инноваций. Разработан континуум релевантных мероприятий по изменению идентифицированного статуса рисков инноваций.

Ключевые слова: онлайн-бизнес, прогрессивное развитие онлайн-бизнеса, ритейл, менеджмент, риск инноваций, статус риска, континуум релевантных мероприятий.

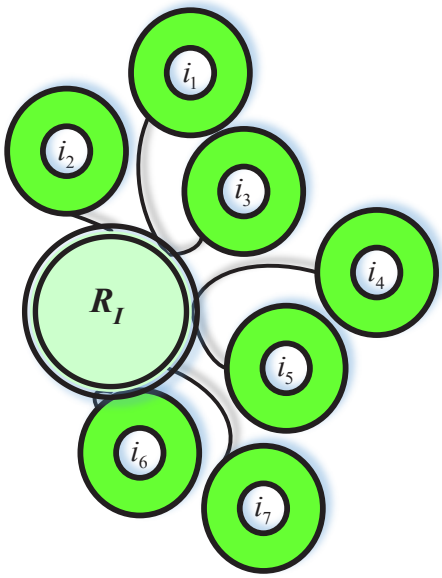
Statement of the problem. Focusing on the systematic implementation of innovative projects and solutions at the different hierarchical levels allows online businesses to quickly adapt to permanent changes in the digital transformation, increase the satisfaction of requests, needs and preferences of online buyers, and accelerate entry into new markets. Innovative breakthrough solutions are essential for online businesses, as they provide significant advantages in the fight against priority rivals. However, the innovation risks are significant for online businesses, because their onset hinders progressive development and does not allow to achieve the desired metrics at a certain time.

Analysis of the latest research and publications. The key features and differences in doing business in different countries, as well as a comparative analysis of their risks at the global level in the context of economic change, are described in the works of the following scientists: Asgary A. [1], Henderson S. [5], Ozdemir A. [1], Ozyurek H. [1], Venturini K. [14], Verbano Ch. [14]; and reports of economists and specialists of leading organizations and institutions, in particular: The World Bank [12], The World Economic Forum [13]. Different aspects of business management in view of making strategic decisions on the implementation of innovations, as well as justifying the importance of systematic improvement of business processes based on innovation, are covered in the publications of scientists, including: Bjorkdahl J. [4], Etges A. [2], Hacklin F. [4], Kenney M. [9], Kliemann F. [2], Mathews S. [7], Nambisan S. [9], Russell Ph. [7], Siegel D. [9], Smith D. [11], Souza J. [2], Wallin M. [4]. Vectors of business development in the conditions of digital transformation are considered in the scientific articles of the following scientists: Gil-Gomez H. [3], Guerola-Navarro V. [3], Kohli R. [6], Lozano-Quilis J. [3], Melville N. [6],

Morabito V. [8], Oltra-Badenes R. [3]. The fragmented nature of the study of the online business innovation risks assessment in the digital transformation context emphasizes the relevance of the research.

Therefore, **the purposes** of the article are to improve and interpret the list of online business innovation risks, as well as to substantiate and test the scientific and methodical approach to identifying the status of these risks on the basis of assessing the probability of their occurrence.

Results. In the digital transformation context, innovations catalyze the rapid progressive online business development and boost its level of competitiveness, including by increasing the online buyers loyalty level, whose requirements are better met than priority rivals. Therefore, innovation risk assessment and effective risk management are the general tasks for online business, which is the basis for making justified decisions about the innovations implementation. Despite this, in practice, there is still no unified list of innovations risks, the assessment of which is necessary for the successful online business. According to the results of scientific works study and analysis [1–10; 11–14], the list of online business innovation risks is improved and interpreted (Figure 1).



Notes:
i_1 – low productivity of innovative solutions;
i_2 – loss of business reputation after the radical innovations implementation;
i_3 – limitation of market opportunities and / or loss of market positions due to concentration of efforts on unpromising innovative projects;
i_4 – increase in costs due to incorrect innovation realization;
i_5 – inefficient restructuring of the communication system with business partners as a result of the innovations implementation;
i_6 – lack of financial support for innovative solutions;
i_7 – ineffective redesign of the traditional system of business management and administration based on innovation.

Figure 1. Online business innovation risks (R_I)
Source: developed by the author based on [1–10; 11–14]

The correct assessment of the R_I occurrence probability will form the basis of online business progressive development, because it allows to make rational strategic and tactical decisions, as well as to redistribute financial costs for the implementation of appropriate preventive short-term or long-term measures. In turn, the online business R_I register will allow to dynamically track the impact and consequences of risks, as well as in the perspective to make relevant decisions on their leveling and / or elimination in case of occurrence.

Given the above, it is proposed the scientific and methodical approach, which involves the identification of R_I statuses based on the results of assessing their occurrence probability for online business. The approach focuses on the following key aspects: (a) marketing environment factors in different ways increase the R_I occurrence probability; (b) R_I may be related to other types of online business marketing risks; (c) R_I can have different effects on the online business development depending on the context.

In accordance with the proposed scientific and methodical approach, the R_I assessment is carried out by experts with prior determination of the weight of each risk. The status R_I identifier is the weighted average score ($\overline{X}$). The *Status 1 "Accept"* – ($0 < \overline{X} \leq 2$), *the Status 2 "Change"* – $2 < \overline{X} \leq 3$. *The Status 2 has three subtypes: the Status 2.1 "Reduce", the Status 2.2 "Transfer", the Status 2.3 "Remove (eliminate)".* The definition of a subtype of the Status 2 depends on the specific situation.

The approbation of the scientific and methodical approach was carried out on the example of the Ukrainian retailers' online businesses in different market segments. The division of retailers into clusters and the main aspects of their activities are shown in [10]. Figure 2 shows the results of the R_I assessment of retailers' online businesses in 2020 in terms of three clusters.

Among R_I, the most significant risks are i_6, i_2 and i_3. This is because of the importance of retailers' awareness of the priority of innovation to reduce the likelihood of R_I and ensure the online business progressive development in the context of current trends. Moreover, it is due to the need to make management decisions based not only on financial costs, which in the initial stages of innovative projects are high a priori, but also taking into account the prospects for sustainable and successful business.

According to the results of the study, the *Status 2 "Change"* is identified for R_I in 17 out of 21 retailers' online businesses, in particular in 8 out of 12 retail-

ers in Cluster 1, as well as in all retailers in Cluster 2 and Cluster 3. The detailed analysis of the study results is revealed that $\overline{X}$ for FR1 and FR2 caused by the lack of updated approaches for working and quick decisions to scale online business through innovation. The prerequisite for the identified R_I *Status* of DR1 is the uncertainty of financial goals after the innovative ideas implementation and the development of plans that are not based on quality sources of information. Unlike DR1, $\overline{X}$ of DR2 is higher. The primary reason for such a high probability of R_I for DR2 is the irrational decisions about investing in short-term and long-term projects that are directly related to innovation.

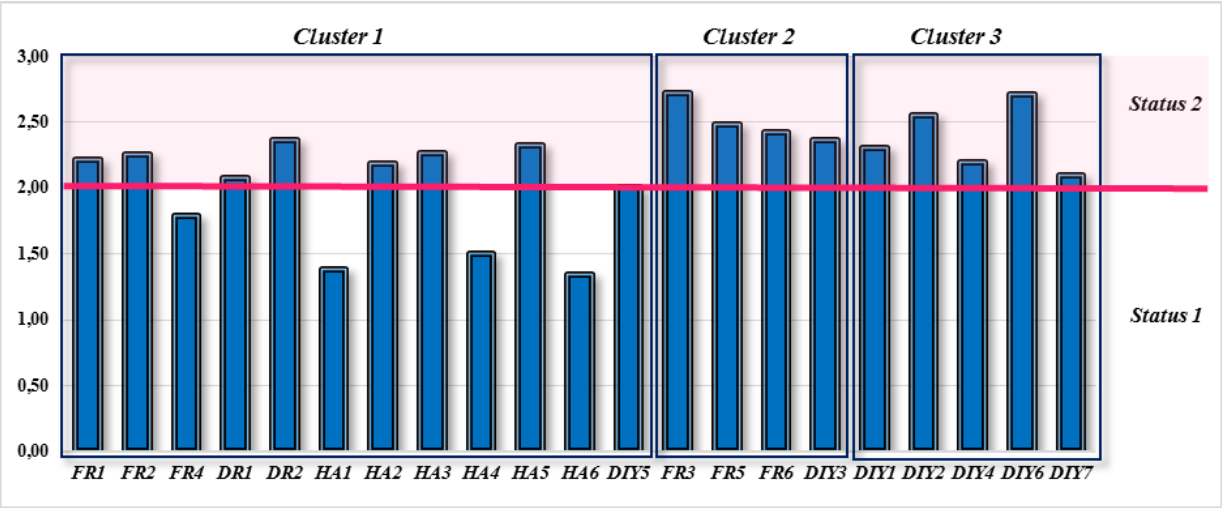
HA2 (Cluster 1) has the lowest $\overline{X}$ compared to HA3 and HA5. Possible triggers for R_I with the *Status 2* for HA2 – the presence of negative experience in the implementation of innovative solutions caused by unrealistic expectations and / or the development of a plan without clearly defined goals and relevant set of priorities. HA5 has the highest $\overline{X}$ due to the lack of awareness of the generating importance and significance of new ideas and implementing innovative practices that can increase online sales and meet the diverse demands, needs and preferences of online buyers in today's changing environment. It is determined that DIY5 has the lowest $\overline{X}$ among retailers in Cluster 1 with the *Status 2*. This is because HA5's efforts are aimed at innovations realization, significance of which has not been confirmed by financial calculations. The main reason for the high R_I probability of FR3 is that the retailer in the development and implementation of the strategy does not consider innovation as a determining factor for the successful online business development. FR5 and FR6 have approximately the same risks probability. The R_I status identified for FR5 and FR6 is explained by certain specificity of innovative business processes, which require some time for setting and integration into the overall online business management system. Calculations show that the lowest $\overline{X}$ has DIY3 in Cluster 2, and the R_I status is due to the fact that the retailer's ambitious goals do not provide an increase the online business competitiveness level through the innovations development and implementation.

It is found that $\overline{X}$ of DIY1 (Cluster 3) is caused by inability to implement innovative strategies. It is worth noting that DIY6 and DIY2 have a high probability of R_I occurrence with the identified *Status 2*, which, compared to others retailers in Cluster 3, are higher, because the goal setting methodology does not correlate with the general goal of online business. In Cluster 3, the DIY7 and DIY4 has the smallest $\overline{X}$. The *Status 2 "Change"* for mentioned retailers' R_I is a consequence of unacceptable management style.

In order to level and / or eliminate the negative consequences of the R_I onset for online businesses, a continuum of relevant activities to change the identified risk status is developed.

1. Assessment of the online business risks likelihood which is related to IT security (*E1_R_I*).

2. Development of the activities program to ensure IT security based on traditional and innovative business processes (*E2_R_I*).



Notes. *Cluster 1:* Auchan Ukraine (FR1), Metro Cash and Carry Ukraine (FR2), NOVUS Ukraine (FR4), Yves Rocher Ukraine (DR1), RUSH (DR2), ALLO (HA1), Foxtrot (HA2), DIESA (HA3), Comfy-Trade (HA4), Harazh Mobail Hrup (HA5), Citrus Discount (HA6), Leroy Merlin Ukraine (DIY5). *Cluster 2:* NASH KRAI (FR3), Tavria V (FR5), Fozzy Food (FR6), Budmax (DIY3). *Cluster 3:* BRV Kyiv (DIY1), Nova Linia (DIY2), Epicentr K (DIY4), Mebelna Kompaniia Ukrainy (DIY6), JYSK Ukraine (DIY7).

Figure 2. R_I of retailers' online businesses in 2020

Source: created and developed by the author

3. Development, harmonization and rationali-zation of business processes to ensure IT security (*E3_R$_I$*).

4. Innovative approaches implementation to online business risk management (*E4_R$_I$*).

5. Conducting additional back-tests in the innovations implementation (*E5_R$_I$*).

6. Development and co-adaptation of a flexible IT infrastructure in accordance with the vision and strategies of online business at different hierarchical levels (*E6_R$_I$*).

7. Development and co-adaptation of a flexible IT infrastructure to the requirements of online buyers with minimization resources for the implementation of planned innovations (*E7_R$_I$*).

8. Targeted actions to study the causes of risks (*E8_R$_I$*).

9. Creation and optimization of the mechanism of choice of alternative innovative approaches to business conducting and development (*E9_R$_I$*).

10. Development and realization of a proactive actions program during the innovation implementation (*E10_R$_I$*).

11. Determination of the priorities for specific innovation projects with high return on investment and time constraints (*E11_R$_I$*).

The practical usage of the proposed scientific and methodical approach and the applied nature of the developed continuum of relevant activities to change the identified *R$_I$* statuses are demonstrated

Table 1

The focus of *R$_I$* management for HA5's online business

Risk triggers	- concentration of efforts on unpromising innovative projects; - making incorrect innovative decisions; - lack of financial support for innovative solutions				
Time cycle of risks	6-7 months				
Activities to change the risk status	***E5_R$_I$***	***E8_R$_I$***	***E9_R$_I$***	***E10_R$_I$***	***E11_R$_I$***
Indicators of implementation	the procedure of introduction of additional back-tests is tested	the report about the causes of risks is prepared	the mechanism of selection of alternative innovative approaches to business development is optimized	the program of proactive actions for innovations implementation is realized	priorities for an innovative project with high return on investment and time constraints are determined
Required resources / Responsible	ICT, competence and qualified staff, finance / management, finance department, planning and economic department				

Source: developed by the author

Table 2

The realization of the continuum HA5's activities of *R$_I$* status change

Activity to change the risk status	**Metrics:**	
	to the beginning	**to the end**
E5_R$_I$	preparation for the additional back-tests during the innovations implementation	implementation of additional back-tests during the innovations realization
E8_R$_I$	research and analysis of the risks causes	preparation of the report about the risks causes
E9_R$_I$	1) assessment of the effectiveness of the mechanism for selecting alternative innovative approaches for business development; 2) creation of the plan to optimize the mechanism for selecting alternative innovative approaches for business development	realization of the plan to optimize the mechanism for selecting alternative innovative approaches for business development
E10_R$_I$	creation of the proactive actions program for innovations implementation	realization of the proactive actions program during the innovations implementation
E11_R$_I$	priorities for the innovative project with high return on investment and time constraints are not determined	

Source: developed by the author

by the example of the retailer's online business – HA5 (Cluster 1). Thus, based on the results of the identified R_I status, the focus of HA5 management and the continuum of activities with the indicators of their implementation are determined (Table 1).

In order to monitor the planned activities to change the R_I status as well as to achieve necessary indicators, it is recommended to monitor the realization of the continuum of activities (Table 2).

Based on the data in Table 2, the effective realization of the planned continuum of activities for R_I elimination with the *Status 2.3*, and achievement of almost all metrics can be stated. This is evidenced by the realization of 100 % of *E5_R_I*, *E8_R_I*, *E9_R_I* and *E10_R_I*. *E11_R_I*, which is 1 of the 5 planned activities to eliminate R_I with *Status 2.3*, has not been realized due to the decision on the futility of the innovative project in turbulent external conditions, where priority competitors have aggressive behavior. Taking into account the above, it is recommended for HA5 to continue to generate innovative ideas, develop and implement innovative projects that would allow to gain market leadership positions in a short time period and ensure the online business progressive development.

Conclusions. The key role of innovations for the online business progressive development in the context of digital transformation is identified. It is determined that effective management is the foundation of online business sustainable dynamic development, which allows to make the right strategic and tactical decisions and, in particular, to optimize financial costs. The list of R_I is improved and interpreted. The scientific and methodical approach for the identification of R_I status, which, based on the results of assessing the risk occurrence probability, is proposed and tested. The continuum of the relevant activities to change the identified R_I status is developed. The practical usage of the proposed scientific and methodical approach and the applied nature of the developed continuum of relevant activities to change the identified R_I status are demonstrated by the example of the retailers' online businesses.

References:

1. Asgary A., Ozdemir A., Ozyurek H. (2020) Small and medium enterprises and global risks: evidence from manufacturing SMEs in Turkey. *International Journal of Disaster Risk Science*, vol. 11, pp. 59–73. DOI: https://doi.org/10.1007/s13753-020-00247-0
2. Etges A., Souza J., Kliemann F. (2017) Risk management for companies focused on innovation processes. *Production*, vol. 27, e20162209. DOI: https://doi.org/10.1590/0103-6513.220916
3. Gil-Gomez H., Guerola-Navarro V., Oltra-Badenes R., Lozano-Quilis J. (2020) Customer relationship management: digital transformation and sustainable business model innovation. *Economic Research-Ekonomska Istraživanja*. DOI: https://doi.org/10.1080/1331677X.2019.1676283
4. Hacklin F., Bjorkdahl J., Wallin M. (2018) Strategies for business model innovation: How firms reel in migrating value. *Long Range Planning*, vol. 1, no. 1, pp. 82–110. DOI: https://doi.org/10.1016/j.lrp.2017.06.009
5. Henderson S. (2001) Managing business risk. *Nature Biotechnology*, vol. 19, BE23–BE25. DOI: https://doi.org/10.1038/89407
6. Kohli R., Melville N. (2019) Digital innovation: a review and synthesis. *Info Systems Journal*, vol. 29, pp. 200–223. DOI: https://doi.org/10.1111/isj.12193
7. Mathews S., Russell Ph. (2020) Risk analytics for innovation projects. *Research-Technology Management*, vol. 63, no. 2, pp. 58–63. DOI: https://doi.org/10.1080/08956308.2020.1707012
8. Morabito V. (2016) *The future of digital business innovation: trends and practices*. 1st ed., XXI, 185 p. DOI: https://doi.org/10.1007/978-3-319-26874-3
9. Nambisan S., Siegel D., Kenney M. (2018) On open innovation, platforms, and entrepreneurship. *Strategic Entrepreneurship Journal*, vol. 12, pp. 354–368. DOI: https://doi.org/10.1002/sej.1300
10. Natorina A. (2018) Online retailers' management system of marketing commodity policy. Economic Annals-XXI, vol. 174 (9-10), pp. 69–72. DOI: https://doi.org/10.21003/ea.V174-11
11. Smith D. (2013) Navigating risk when entering and participating in a business ecosystem. *Technology Innovation Management Review*, vol. 3, no. 5, pp. 25–33. DOI: http://doi.org/10.22215/timreview/685
12. The World Bank (2020) *Doing Business 2020. Comparing Business Regulation in 190 Economies.* International Bank for Reconstruction and Development / The World Bank, 149 p. Available at: http://documents1.worldbank.org/curated/en/688761571934946384/pdf/Doing-Business-2020-Comparing-Business-Regulation-in-190-Economies.pdf (accessed 17 August 2020).
13. The World Economic Forum (2020) *The Global Risks.* Report, 15th ed., 102 p. Available at: http://www3.weforum.org/docs/WEF_Global_Risk_Report_2020.pdf (accessed 17 August 2020).
14. Verbano Ch., Venturini K. (2013) Managing risks in SMEs: a literature review and research agenda. *Journal of Technology Management & Innovation*, vol. 8, no. 3, pp. 186–197. DOI: http://dx.doi.org/10.4067/S0718-27242013000400017

Список використаних джерел:

1. Asgary A., Ozdemir A., Ozyurek H. Small and medium enterprises and global risks: evidence from manufacturing SMEs in Turkey. *International Journal of Disaster Risk Science.* 2020. Vol. 11. P. 59–73. DOI: https://doi.org/10.1007/s13753-020-00247-0
2. Etges A., Souza J., Kliemann F. Risk management for companies focused on innovation processes. *Production*. 2017. Vol. 27, e20162209. DOI: https://doi.org/10.1590/0103-6513.220916
3. Gil-Gomez H., Guerola-Navarro V., Oltra-Badenes R., Lozano-Quilis J. Customer relationship management: digital transformation and sustainable business model innovation. *Economic Research-Ekonomska Istraživanja*. 2020. DOI: https://doi.org/10.1080/1331677X.2019.1676283
4. Hacklin F., Bjorkdahl J., Wallin M. Strategies for business model innovation: How firms reel in migrating value. *Long Range Planning*. 2018. Vol. 1. No. 1. P. 82–110. DOI: https://doi.org/10.1016/j.lrp.2017.06.009
5. Henderson S. Managing business risk. *Nature Biotechnology*. 2001. Vol. 19. BE23–BE25. DOI: https://doi.org/10.1038/89407
6. Kohli R, Melville N. Digital innovation: a review and synthesis. *Info Systems Journal*. 2019. Vol. 29. P. 200–223. DOI: https://doi.org/10.1111/isj.12193
7. Mathews S., Russell Ph. Risk analytics for innovation projects. *Research-Technology Management*. 2020. Vol. 63. No. 2. P. 58–63. DOI: https://doi.org/10.1080/08956308.2020.1707012
8. Morabito V. *The future of digital business innovation: trends and practices*. 2016. 1st ed. XXI. 185 p. DOI: https://doi.org/10.1007/978-3-319-26874-3
9. Nambisan S., Siegel D., Kenney M. On open innovation, platforms, and entrepreneurship. *Strategic Entrepreneurship Journal*. 2018. Vol. 12, P. 354–368. DOI: https://doi.org/10.1002/sej.1300
10. Natorina A. Online retailers' management system of marketing commodity policy. *Economic Annals-XXI.* 2018. № 174 (9-10). P. 69–72. DOI: https://doi.org/10.21003/ea.V174-11
11. Smith D. Navigating risk when entering and participating in a business ecosystem. *Technology Innovation Management Review*. 2013. Vol. 3. No. 5. P. 25–33. DOI: http://doi.org/10.22215/timreview/685
12. The World Bank. *Doing Business 2020. Comparing Business Regulation in 190 Economies.* International Bank for Reconstruction and Development / The World Bank. 2020. 149 p. URL: http://documents1.worldbank.org/curated/en/688761571934946384/pdf/Doing-Business-2020-Comparing-Business-Regulation-in-190-Economies.pdf (дата звернення: 17.08.2020).
13. The World Economic Forum. *The Global Risks.* Report. 2020. 15th ed. 102 p. URL: http://www3.weforum.org/docs/WEF_Global_Risk_Report_2020.pdf (дата звернення: 17.08.2020).
14. Verbano Ch., Venturini K. Managing risks in SMEs: a literature review and research agenda. *Journal of Technology Management & Innovation*. 2013. Vol. 8. No. 3. P. 186–197. DOI: http://dx.doi.org/10.4067/S0718-27242013000400017

УДК 338.001.36

DOI: https://doi.org/10.32782/2520-2200/2020-4-16

Овсак О.П.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту
зовнішньоекономічної діяльності підприємств
Національного авіаційного університету
Ліскович Н.Ю.
аспірант кафедри менеджменту
зовнішньоекономічної діяльності підприємств
Національного авіаційного університету

Ovsak Oksana, Liskovych Nazariy
National Aviation University

ЕФЕКТИВНІСТЬ СТРАТЕГІЧНОГО ПОЗИЦІОНУВАННЯ АВІАЦІЙНИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

EFFICIENCY OF STRATEGIC POSITIONING OF UKRAINIAN AVIATION ENTERPRISES

Стаття присвячена дослідженню теоретико-методичних та практичних аспектів оцінювання та забезпечення ефективного стратегічного позиціонування авіаційних підприємств України в умовах лібералізації авіаційного простору та розвитку інтеграційних процесів. Проведене дослідження показало наявність сильного кореляційного зв'язку між експортом послуг повітряного транспорту та обсяговими показниками: кількістю міжнародних рейсів та кількістю пасажирів міжнародних рейсів, що прибули до аеропортів України та вилетіли з них. Аргументовано, що ефективність стратегічного позиціонування авіаційних підприємств країни може бути оцінена з погляду конкретного підприємства авіаційної галузі, груп авіаційних підприємств відповідно до видів їхньої економічної діяльності, а також на макроекономічному рівні. Запропоновані відповідні оціночні індикатори ефективності стратегічного позиціонування авіаційних підприємств країни. Зроблено висновок про те, що стратегічне позиціонування авіаційних підприємств України має спрямовуватися на забезпечення як їхніх економічних інтересів, так і національної економіки загалом. Наголошено, що державне регулювання авіаційної галузі має враховувати відповідні чинники та створювати умови, що сприяють підвищенню ефективності стратегічного позиціонування авіаційних підприємств України.

Ключові слова: авіаційні підприємства, авіакомпанія, аеропорт, експорт, стратегічне позиціонування, авіаційний трафік, лібералізація повітряного простору.

Статья посвящена исследованию теоретико-методических и практических аспектов оценки и обеспечения эффективного стратегического позиционирования авиационных предприятий Украины в условиях либерализации авиационного пространства и развития интеграционных процессов. Проведенное исследование показало наличие сильной корреляционной связи между экспортом услуг воздушного транспорта и объемными показателями: количеством международных рейсов и количеством пассажиров международных рейсов, прибывших в аэропорты Украины и улетающих из них. Аргументировано, что эффективность стратегического позиционирования авиационных предприятий страны может быть оценена с точки зрения конкретного предприятия авиационной отрасли, групп авиационных предприятий в соответствии с видами их экономической деятельности, а также на макроэкономическом уровне. Предложены соответствующие оценочные индикаторы эффективности стратегического позиционирования авиационных предприятий страны. Сделан вывод о том, что стратегическое позиционирование авиационных предприятий Украины должно быть направлено на обеспечение как их экономических интересов, так и национальной экономики в целом. Отмечено, что государственное регулирование авиационной отрасли должно учитывать соответствующие факторы и создавать условия, способствующие повышению эффективности стратегического позиционирования авиационных предприятий Украины.

Ключевые слова: авиационные предприятия, авиакомпания, аэропорт, экспорт, стратегическое позиционирование, авиационный трафик, либерализация воздушного пространства.

The article is devoted to the research of theoretical-methodical and practical aspects of evaluation and ensuring effective strategic positioning of aviation enterprises of Ukraine in the conditions of liberalization of aviation space and development of integration processes. The study showed a strong correlation between the export of air transport services and volume indicators: the number of international flights and the number of passengers of international flights that arrived at and departed from Ukrainian airports. It is argued that the effectiveness of the strategic positioning of aviation enterprises of the country can be assessed in terms of a particular enterprise of the aviation industry, groups of aviation enterprises in accordance with their economic activities, as well as at the macroeconomic level. Relevant evaluation indicators of the effectiveness of the strategic positioning of the country's aviation enterprises are proposed. It is determined that both domestic and foreign airlines contribute to the growth of air traffic volumes, ensuring the growth of the air navigation service of the country, airports and air handling companies. It is concluded that the strategic positioning of aviation enterprises of Ukraine should be aimed at ensuring both their economic interests and the national economy as a whole. It is emphasized that the state regulation of the aviation industry should take into account the relevant factors and create conditions conducive to improving the efficiency of strategic positioning of aviation enterprises of Ukraine. Appropriate tools for airlines are to reduce the tax burden, to provide for delays in the payment of air navigation services, as implemented in the EU. The strategic positioning of airports should be aimed at maintaining and increasing passenger traffic, taking into account the multiplier impact of air transportation on the country's economy, which requires the renewal and modernization of air transport infrastructure. The use of various forms of public-private partnership for the airports of the respective strategic groups is proposed.

Key words: aviation enterprises, airline, airport, export, strategic positioning, aviation traffic, airspace liberalization.

Постановка проблеми. Високий рівень соціально-економічного розвитку країни забезпечується за рахунок стійкого зростання ефективності діяльності окремих підприємств та галузей економіки. Особливої актуальності останнім часом набуває підвищення ефективності функціонування підприємств повітряного транспорту. Лібералізація пасажирських авіаперевезень – це стійкий сучасний тренд в розвитку цивільної авіації світу. Під лібералізацією авіаперевезень розуміється як поступове розширення встановлених норм регулювання авіасполучення між країнами, так і встановлення їх особливих режимів, що дістали назву «відкрите небо». Загальний позитивний ефект для суспільства від лібералізації авіаційного простору полягає в отриманні можливостей більшого вибору щодо повітряних подорожей за кількістю, якістю та тарифами, завдяки доступу найефективніших авіакомпаній до лібералізованого ринку повітряних перевезень. Але висока конкуренція призводить до зміни складу авіакомпаній, що працюють на авіаційному ринку країни, особливо для малих країн, національні авіакомпанії яких не є лідерами за мінімальними витратами. Занепад національних перевізників не сприятиме розвитку і аеропортів, до яких здійснювалися їхні рейси, що негативно впливатиме як на місцеву економіку, так і на область та країну загалом. Рейси іноземних авіакомпаній не відкриватимуться за відсутності пасажиропотоку до аеропортів приймаючої країни. Тому питання ефективного стратегічного позиціонування авіаційних підприємств України набуває особливої актуальності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню стану та розробленню питань забезпечення розвитку авіаційної галузі присвячено праці таких учених, як Ю.Ф. Кулаєв, В.Г. Коба, Д.О. Бугайко, Т.О. Габрієлова, Т.І. Олешко, І.О. Геєць, Л.Л. Литвиненко, С.Г. Мізюк, О.Т. Полторацька та інші. Також на дослідження впливу розвитку міжнародного авіаційного транспорту на економіку країн, регіонів та світу спрямована діяльність провідних міжнародних організацій WTO, ICAO, IATA, ATAG. Особливості надання авіаційних послуг зумовлюють існуючу специфіку здійснення стратегічного позиціонування авіаційних підприємств, зважаючи на визначальний вплив глобальних та макроекономічних чинників на формування передумов їхнього розвитку.

Формулювання цілей статті. Метою дослідження є систематизація організаційно-економічних складників оцінювання та забезпечення ефективного стратегічного позиціонування авіаційних підприємств України в умовах лібералізації авіаційного простору та розвитку інтеграційних процесів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Попередньою передумовою забезпечення ефективного стратегічного позиціонування (СП) авіаційних підприємств певної країни є чинники, що визначають параметри безпеки здійснення авіаційної діяльності суб'єктів господарювання як на внутрішньому, так і на міжнародному ринках. Ефективність СП авіаційних підприємств країни може бути оцінена з погляду конкретного підприємства авіаційної галузі, груп авіаційних підприємств відповідно до видів їх економічної діяльності, а також з макроекономічного рівня. Авіаційні підприємства здійснюють господарську діяльність у сфері цивільної авіації. Так,

у Повітряному Кодексі України надане визначення авіаційної діяльності та суб'єктів авіаційної діяльності, зокрема трактуючи останніх як «фізичні та юридичні особи незалежно від форми власності, відомчої підпорядкованості, які провадять діяльність у галузі цивільної авіації» [1]. Наше дослідження спрямоване на систематизацію оціночних складових ефективності СП авіаційних підприємств, що функціонують у галузі цивільної авіації: авіакомпаній, аеропортів, авіаційних хендлінгових компаній та служб аеронавігаційного забезпечення повітряного руху. Галузевою особливістю діяльності таких підприємств є наявність системи державного регулювання, регламентування, що відповідає міжнародним стандартам та директивам міжнародної організації цивільної авіації (ICAO). Відповідно до профілю діяльності для авіапідприємств визначальним є членство в Міжнародній асоціації авіаційного транспорту (IATA). За своїм змістом СП авіаційного підприємства включає в себе комплекс заходів управлінського характеру, розроблення та реалізація яких має на меті забезпечити досягнення таким підприємством цільової конкурентної позиції на ринку, запланованих результатів своєї діяльності відповідно до прийнятої стратегії розвитку.

В умовах розвитку інтеграційних процесів в авіатранспортній галузі стратегічне позиціонування авіаційних підприємств України має суттєві особливості, пов'язані із заходами щодо лібералізації авіаційного простору. Лібералізація повітряних перевезень – це поступове розширення встановлених норм регулювання повітряного руху в Чиказькій конвенції, підписаної в 1944 р., та створення спеціальних авіаційних режимів, які отримали назву «відкрите небо» [2]. Створення єдиного авіаційного ринку ЄС припинило систему угод про повітряне обслуговування між країнами-членами ЄС [3]. Інші країни лібералізують повітряний простір шляхом прогресивного розширення умов двосторонніх угод щодо діючих двосторонніх угод про повітряне сполучення між країнами. На сьогодні основою угод про повітряний рух між Україною та ЄС є двосторонні угоди про повітряне сполучення з усіма країнами-членами та горизонтальна Угода з Європейською Комісією про деякі аспекти повітряних послуг (грудень 2005 р.). Такі двосторонні угоди визначають, чи можуть авіакомпанії вільно встановлювати тарифи, скільки авіакомпаній можуть надавати транспортні послуги та ємність послуг. Україною укладено 70 таких двосторонніх угод, 26 з яких з країнами-членами ЄС [4]. В межах лібералізації, за рахунок розширення умов двосторонніх угод, у 2019 році кількість рейсів іноземних авіакомпаній у повітряному просторі України зросла на 21,5%, а національних авіакомпаній – лише на 3% [5]. Така тенденція зростання активності як українських авіакомпаній, так і закордонних позитивно вплинула на ділову активність українських аеропортів. Так, у січні 2020 року пасажиропотік через аеропорти України збільшився на 15,3%, включаючи міжнародний рух, майже на 17% порівняно з січнем 2019 року [6]. Подібна позитивна динаміка спостерігається і щодо діяльності ДП ОПР «Украерорух», прибутковість якої почала зростати із зростанням кількості обслуговуваних рейсів, у тому числі й транзитних через повітряний простір України. Виявлена тенденція свідчить про те, що для вітчизняних авіаційних підприємств різного профілю економічної діяльності, лібералізація повітряного простору чинить вплив різної спрямованості, сприяє скороченню чи розширенню їх ділової активності.

Загалом лібералізація дозволяє забезпечити більший вибір та більш конкурентоспроможні ціни для подорожуючих, чинить позитивний вплив для загальної економіки шляхом стимулювання зростання та зайнятості, сприяння торгівлі та кращого транспортного сполучення. Але ці наслідки неоднакові для всіх країн. Висока конкуренція призводить до зміни складу авіакомпаній, що працюють на авіаційному ринку країни, особливо для малих країн, національні авіакомпанії яких не є лідерами за мінімальними витратами. Така ситуація призводить до їхнього зміщення від внутрішнього ринку та домінування світових лідерів з низькими витратами [7–9]. Як було зазначено на Всесвітньому авіаційному форумі ІКАО у 2015 році, ліберальне середовище призводить до сталого розвитку міжнародного повітряного транспорту [7].

Таким чином, з огляду на розкриті особливості сучасного розвитку цивільної авіації, вважаємо, що ефективне стратегічне позиціонування авіаційних підприємств України має бути спрямоване на забезпечення стійкої конкурентної позиції, економічної безпеки та стійкого розвитку таких підприємств, зважаючи на специфіку їх економічної діяльності в галузі. Так, стратегічне позиціонування авіаційних компаній, що безпосередньо виконують рейси та перевозять пасажирів, вантажі, пошту, може вважатися ефективним, якщо як його наслідок забезпечується:

– зростання кількості перевезенних пасажирів та інших обсягових показників авіакомпанії;

– зростання ринкової частки в сегменті діяльності авіакомпанії;

– успішне відкриття та опанування нового маршруту або виду авіаційних перевезень;

– розвиток маршрутної мережі;

– підвищення комерційного завантаження рейсів;

– розвиток інтеграційних взаємодій з бізнес-партнерами.

Ефективність СП інших видів авіаційних підприємств, зокрема аеропортів, хендлінгових компаній та служб аеронавігаційного забезпечення безумовно проявляється у зростанні кількості обслуговуваних рейсів, пасажирів та вантажу. Причому, для підприємств аеронавігаційного забезпечення показовими є показники зростання транзитного потоку рейсів через територію України. Щодо аеропортів ефективність їх позиціонування визначається також і зростанням кількості авіакомпаній – партнерів, їх рейсів, особливе місце тут належіть міжнародним рейсам. Для хендлінгових компаній індикаторами ефективного СП можна вважати зростання обсягів обслуговування рейсів, пасажирів, багажу в аеропорту, зростання частки обсягів діяльності конкретної такої компанії в аеропорту, а також розвиток мережі обслуговування такої компанії у інших аеропортах тощо. Таким чином, основними обсяговими показниками ефективності СП авіаційних підприємств України можна вважати позитивну динаміку кількості виконаних та обслуговуваних ними рейсів, перевезених пасажирів, вантажів, пошти.

З погляду національної економіки, діяльність авіаційних підприємств у галузі міжнародних повітряних перевезень, надання аеропортових, авіахендлінгових та аеронавігаційних послуг іноземним авіакомпаніям належить до видів зовнішньоекономічної діяльності і відображається у статтях «експорт та імпорт послуг повітряного транспорту» [10]. Таким чином, величини експорту та імпорту послуг повітряного транспорту країни можна розглядати як безпосередні наслідки зовнішньоекономічної діяльності її авіаційних підприємств, які чинять вплив на показник чистого експорту країни. Тому спостерігаючи за динамікою експорту послуг повітряного транспорту та його обсягових показників, можна зробити висновок про наявний вклад авіаційних підприємств у формування величини експорту послуг України, позитивну динаміку якої слід вважати наявним позитивним ефектом СП авіаційних підприємств України загалом. Безумовно, повний макроекономічний ефект від СП авіаційних підприємств України можна визначити сумою величини чистого експорту послуг повітряного транспорту та сукупним вкладом таких підприємств у формування ВВП країни.

На основі використання відкритих статистичних даних України щодо діяльності транспортної галузі та зовнішньоекономічних послуг проведено дослідження формування експортних потоків галузі повітряного транспорту та її обсягових показників за період з 2008 по 2018 р. На рис. 1 наведено динаміку експорту послуг повітряного транспорту (ППТ) України (основна вісь) та кількість міжнародних рейсів національних авіакомпаній (МННА), іноземних авіакомпаній (МРІА) і загальна кількість міжнародних рейсів (МР) до аеропортів України та з них за період з 2008 по 2018 р. (допоміжна вісь). Як видно з візуального спостереження, між експортом ППТ України та кількістю міжнародних рейсів як внутрішніх, так і зарубіжних авіакомпаній існує позитивна залежність. Результати кореляційного аналізу між абсолютними значеннями експорту та загальною кількістю міжнародних рейсів (МР) до та з України, наведені на рис. 2, показали наявність досить високої залежності з коефіцієнтом кореляції r = 755.

Залежність річних темпів зміни експорту ППТ від річних темпів зміни кількості міжнародних рейсів до аеропортів України та з них можна вважати сильною (r = 845), як наведено на рис. 3.

На рис. 4 наведено дослідження взаємозв'язку між експортом ППТ та кількістю пасажирів, перевезених міжнародними рейсами національних та іноземних авіакомпаній до та з аеропортів України, за винятком пасажирів прямих транзитних рейсів.

Як видно з візуального спостереження, існує позитивний зв'язок між експортом ППТ та кількістю пасажирів міжнародних рейсів вітчизняних та іноземних авіакомпаній. На рис. 5 наведено результати кореляційного аналізу річних темпів зміни експорту ППТ від річних темпів зміни кількості пасажирів міжнародних рейсів (МРpax) до аеропортів України та з них. Залежність річних темпів зміни експорту ППТ від річних темпів зміни кількості міжнародних рейсів до аеропортів України та з них можна вважати сильною, адже коефіцієнт кореляції дорівнює 0,845.

Таким чином, проведене дослідження показало наявність сильного кореляційного зв'язку між експортом послуг повітряного транспорту та обсяговими показниками: кількістю міжнародних рейсів та кількістю пасажирів міжнародних рейсів до аеропортів України та з них. Причому як вітчизняні, так і зарубіжні авіакомпанії здійснюють свій вклад у зростання обсягових показників авіаційного трафіку, забезпечуючи зростання обсягів діяльності аеронавігаційної служби країни, аеропортів та авіахендлінгових компаній. З точки зору авіаційної галузі України в цілому, величину експорту послуг повітряного транспорту можна розглядати як зовнішньоекономічний ефект від стратегічного позиціонування авіаційних підприємств України. Нижче представлена узагальнена модель формування експорту послуг повітряного транспорту країни, яка заснована на параме-

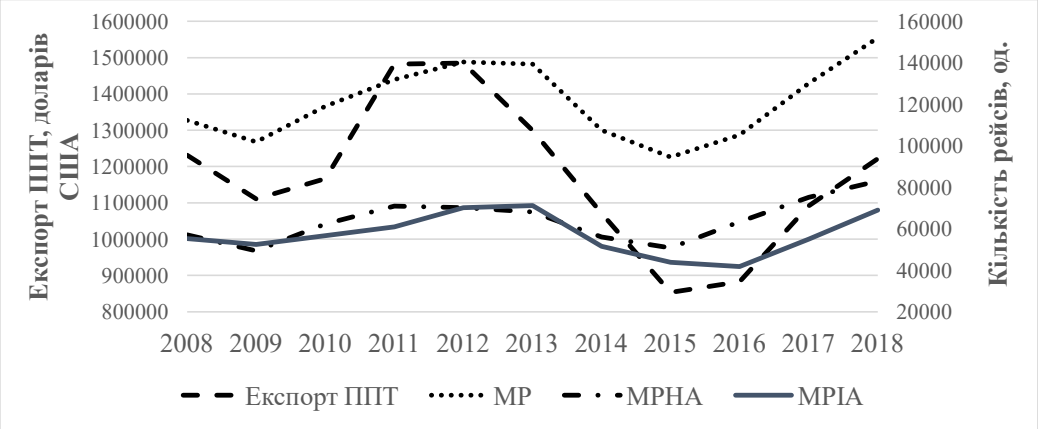


Рис. 1. Співвідношення між експортом ППТ України та кількістю міжнародних рейсів національних авіакомпаній (МННА), іноземних авіакомпаній (МРІА) та загальною кількістю міжнародних рейсів до аеропортів України та з них за період з 2008 по 2018 р.

Джерело: розроблено авторами на основі аналізу [10; 11]

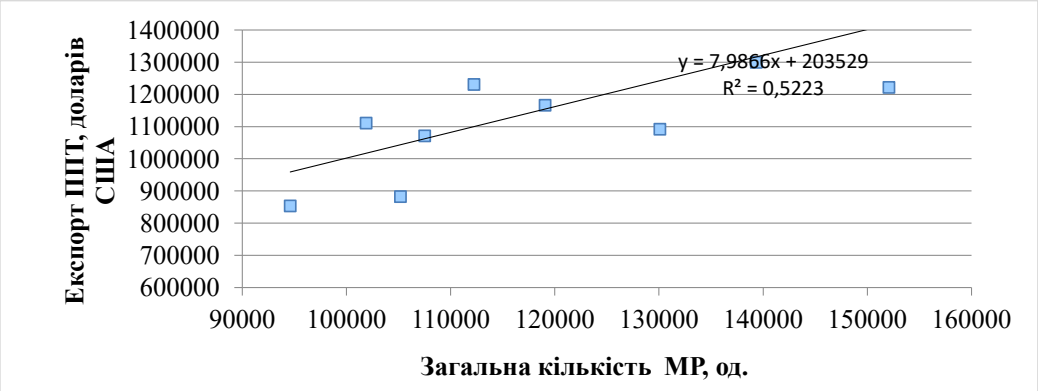


Рис. 2. Залежність експорту ППТ від загальної кількості міжнародних рейсів (МР) до аеропортів України та з них за період з 2008 по 2018 р.

Джерело: розроблено авторами

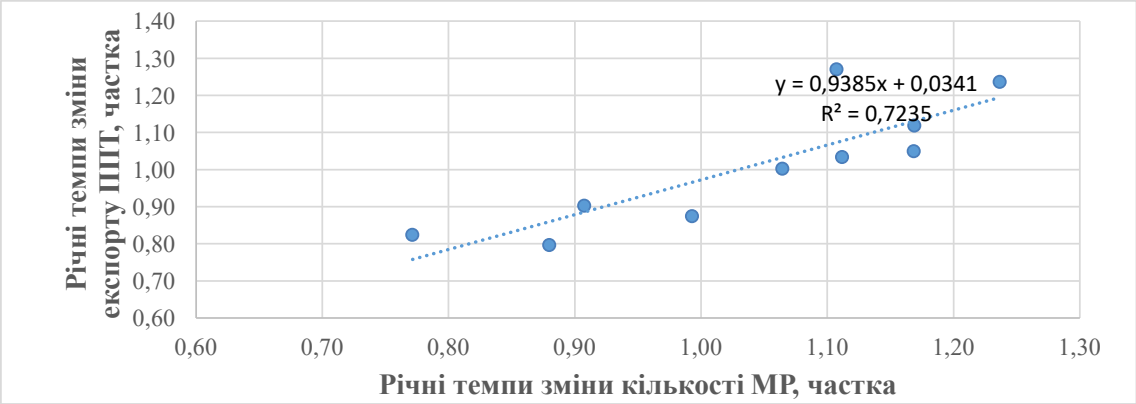


Рис. 3. Залежність річних темпів зміни експорту ППТ від річних темпів зміни кількості міжнародних рейсів до та з аеропортів України

Джерело: розроблено авторами

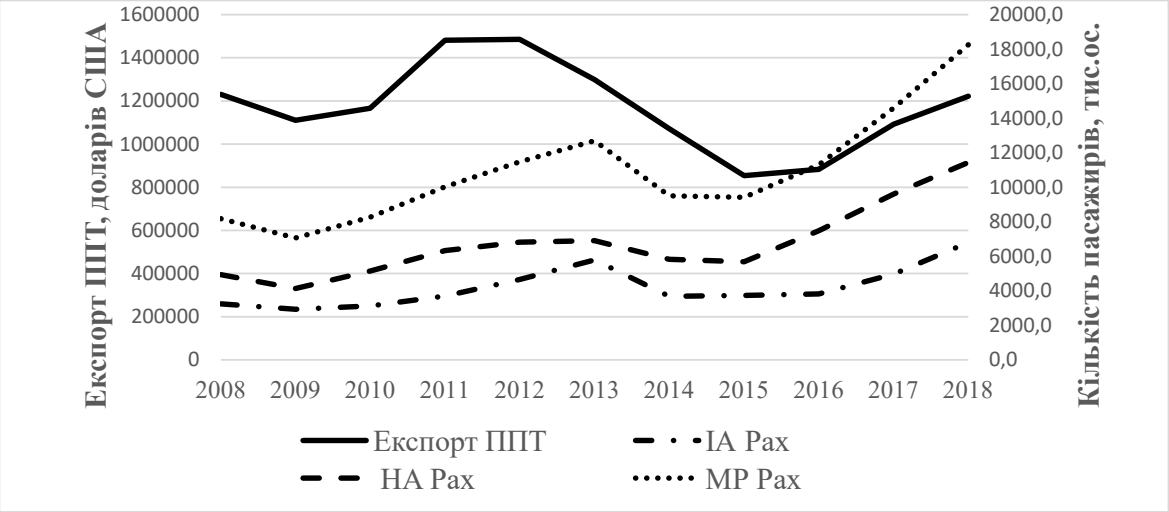


Рис. 4. Взаємозв'язок між експортом ППТ та кількістю перевезених пасажирів міжнародними рейсами національних (HA Pax), іноземних авіакомпаній (IA Pax), загалом міжнародними рейсами (MP Pax) до та з аеропортів України за період з 2008 по 2018 р.

Джерело: розроблено авторами на основі аналізу [10; 11]

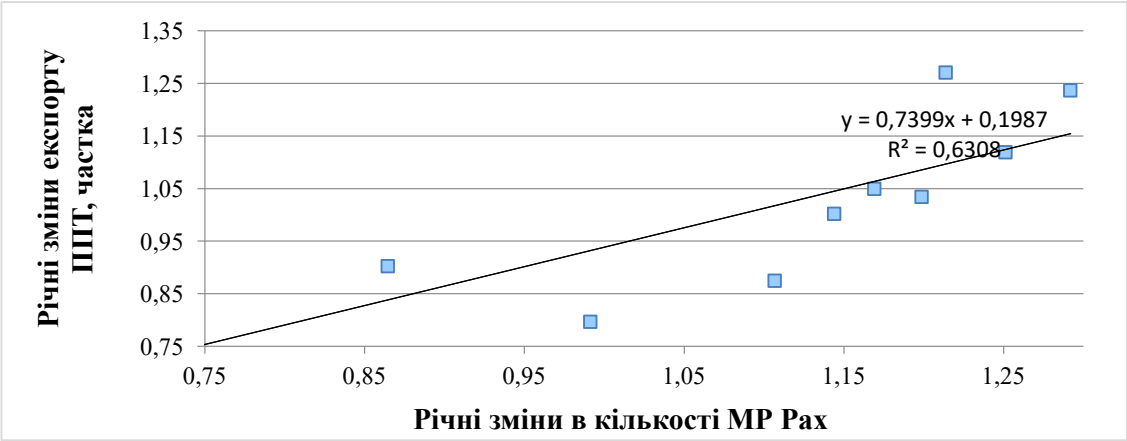


Рис. 5. Зв'язок між щорічними змінами експорту ППТ та загальною кількістю пасажирів міжнародних рейсів (MPpax) до аеропортів України та з них за період з 2008 по 2018 р.

Джерело: розроблено авторами

трах діяльності авіаційних підприємств різних видів економічної діяльності (1):

$$Еппт = ДНА + Дсл + ДАП + ДАО, \quad (1)$$

де: Еппт – експорт послуг повітряного транспорту, ДНА – доходи національних авіакомпаній від послуг повітряного транспорту, наданих нерезидентам країни; Дсл – це доходи національних аеропортів від продажу слотів іноземним авіакомпаніям ДАП – доходи національних аеропортів і обслуговуючих компаній від надання послуг наземного обслуговування іноземним авіакомпаніям; ДАО – доходи підприємств, що здійснюють аеронавігаційне обслуговування в повітряному просторі країни рейсів іноземних авіакомпаній.

Таким чином, виходячи з вищевикладеного, виходить, що на формування величини експорту послуг повітряного транспорту впливають доходи авіаційних пвдприємств від зовнішньоекономічної діяльності, які формуються на основі показників авіаційного трафіку, їх цінової політики, що спирається на економічно обґрунтовану вартість послуг, конкуренцію та стан ринкової кон'юнктури. Лібералізація відкрила доступ на авіаційний ринок України іноземним бюджетним авіакомпаніям з країн ЕС, які можуть бути назначеними перевізниками з боку іншої країни ЕС у двосторонніх угодах. Останнє сприяє зростанню присутності іноземних авіакомпаній, посиленню конкуренції національним авіакомпаніям на міжнародних та внутрішніх маршрутах, що приводить до посилення загроз втрати ними наявних конкурент-

них позицій. В той же час, лібералізація сприяє зростанню обсягових показників авіаційних підприємств, діяльність яких пов'язана з наданням авіаційних послуг як резидентам, так і нерезидентам України: аеропортів, авіаційних хендлінгових компаній, аеронавігаційної служби. Доходи останньої, наприклад, мають тенденцію до зростання при збільшенні кількості транзитних рейсів через територію України. Тут слід зазначити, що авіакомпанії за специфікою своєї діяльності відрізняються одна від одної, як було розглянуто вище. І саме мережеві авіакомпанії, типовим представником яких є національна авіакомпанія «Міжнародні авіалінії України», забезпечують формування потоку транзитних пасажирів, залучаючи у вітчизняні аеропорти іноземні авіакомпанії, що сприяє зростанню доходів аеропортів, хендлінгових авіакомпаній та аеронавігаційних підприємств.

З огляду на розкриті особливості сучасного етапу розвитку цивільної авіації, вважаємо, що стратегічне позиціонування авіаційних підприємств України має спрямовуватись на забезпечення як їх економічних інтересів, так і національної економіки в цілому. Тому державне регулювання авіаційної галузі має враховувати відповідні чинники та створювати умови, що сприяють підвищенню ефективності стратегічного позиціонування авіаційних підприємств України. Доречними інструментами щодо авіакомпаній є зниження податкового тиску (впровадження нульової ставки ПДВ на продаж керосину в аеропортах України), надання відстрочок щодо оплати аеронавігаційних послуг, як це впроваджено у країнах ЕС [12; 13].

Зважаючи на наявне зростання пасажиропотоку на протязі останніх трьох років не тільки в аеропорту-хабі – ДП МА «Бориспіль», а майже в усіх регіональних та обласних аеропортах [14], стратегічне позиціонування аеропортів має спрямовуватися на утримання та збільшення пасажиропотоку, враховуючи мультиплікативний вплив авіаційних перевезень на економіку прилеглих до аеропорту територій, області та країни в цілому. Для реконструкції та модернізації об'єктів авіаційної транспортної інфраструктури потрібні значні обсяги інвестицій, окупність яких має забезпечуватись за рахунок прибуткової їх експлуатації, здійсненням якої мають займатись суб'єкти авіаційної діяльності, компетентні у сферах організації авіаційного трафіку (узгодження слотів тощо), авіаційної безпеки, авіаційного хендлінгу, авіаційної логістики, а також усіх інших складових комерційної діяльності аеропортового комплексу. Світова практика пропонує багато моделей забезпечення розвитку авіатранспортної інфраструктури, залежно від стратегічних завдань щодо вибору експлуатаційних моделей та можливих змін у власності аеропорту в рамках макроекономічних, фінансових та управлінських цілей. Успішний міжнародний і вітчизняний досвід використання державно-приватного партнерства свідчить про те, що він є дієвим інструментом партнерства, рівноправного і взаємовигідного співробітництва держави, територіальних громад та приватного сектору [15]. Залежно від типу аеропорту, його значення для розвитку області та країни альтернативними варіантами володіння ДПП та приватизації можуть бути: корпоратизація, неприбуткові аеропортові компанії (публічні та приватні), альтернативне фінансування, договір управління, договір на обслуговування. В умовах перманентного бюджетного дефіциту України участь приватних інвесторів може забезпечити більш ефективне використання фінансових ресурсів територіальної громади та залучити міжнародний досвід для ефективної реалізації проектів державно-приватного партнерства.

Висновки з проведеного дослідження. Проведене дослідження показало наявність сильного кореляційного зв'язку між експортом послуг повітряного транспорту та обсяговими показниками: кількістю міжнародних рейсів та кількістю пасажирів міжнародних рейсів до аеропортів України та з них. Причому як вітчизняні, так і зарубіжні авіакомпанії здійснюють свій вклад у зростання обсягових показників авіаційного трафіку, забезпечуючи зростання обсягів діяльності аеронавігаційної служби країни, аеропортів та авіахендлінгових компаній. З погляду авіаційної галузі України загалом, величину експорту послуг повітряного транспорту можна розглядати як зовнішньоекономічний ефект від стратегічного позиціонування авіаційних підприємств України. Стратегічне позиціонування авіаційних підприємств України має спрямовуватися на забезпечення як їхніх економічних інтересів, так і національної економіки загалом. Тому державне регулювання авіаційної галузі має враховувати відповідні чинники та створювати умови, що сприяють підвищенню ефективності стратегічного позиціонування авіаційних підприємств України. Доречними інструментами щодо авіакомпаній є зниження податкового тиску, надання відстрочок щодо оплати аеронавігаційних послуг, як це впроваджено у країнах ЕС. Стратегічне позиціонування аеропортів має спрямовуватись на утримання та збільшення пасажиропотоку, враховуючи мультиплікативний вплив авіаційних перевезень на економіку країни, що потребує оновлення та модернізації об'єктів авіаційної транспортної інфраструктури. Запропоновано використання різних форм ДПП щодо аеропортів відповідних стратегічних груп.

Список використаних джерел:

1. Повітряний кодекс України. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3393-17#Text (дата звернення: 30.07.2020).
2. Piermartini R., Rousová L. Liberalization of air transport services and passenger traffic, 2008 WTO Staff Working Papers ERSD-2008-06, World Trade Organization (WTO), Economic Research and Statistics Division. [Online]. URL: https://www.wto.org/english/res_e/reser_e/ersd200806_e.pdf (дата звернення: 30.07.2020).
3. External Aviation Policy – Horizontal Agreements. URL: https://ec.europa.eu/transport/modes/air/international_aviation/external_aviation_policy/horizontal_agreements_en (дата звернення: 20.06.2020).
4. Маценко О.М., Геєць І.О., Миронова Ю.В., Скрипка Є.О. Стратегічні напрями лібералізації повітряного простору між Україною та ЄС. URL: http://mer.fem.sumdu.edu.ua/content/acticles/issue_38/Oleksandr_M_Matsenko_Iryna_O_Heyets_Julija_V_Myronova_Evgenij_SkrypkaStrategic_Directions_of_Airspace_Liberalization_Betw.pdf (дата звернення: 23.06.2020).
5. Державне підприємство обслуговування повітряного руху України «Украерорух». URL: https:////uksatse.ua/index.php?s=7fafa5d747ed5296870f4e285d3e17df&act=Part&CODE=247&id=450 (дата звернення: 18.12.2019).
6. Оперативна інформація щодо основних показників діяльності авіаційної галузі за січень 2020 року. URL: https://avia.gov.ua/pro-nas/statistika/operativna-informatsiya/ (дата звернення: 15.06.2020).
7. Air transport liberalization and the economic development of the countries. URL: https://www.icao.int/Meetings/a39/Documents/WP/wp_189_en.pdf (дата звернення: 18.05.2020).
8. Oum,T.H., Zhang A., Fu X. Air transport liberalization and its impacts on airline competition and air passenger traffic. Transportation Journal. 2010. 49(4), p. 371–390. URL: DOI:10.2307/40904912 (дата звернення: 15.06.2020).
9. Heiets I. The impact of air service agreement liberalization: the case of Ukraine. Modern Problems of Global Processes in the World Economy: XI International Conference, November 9, Kyiv, Ukraine, 2017, pp. 16–17.
10. Зовнішьоекономічна діяльність. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/publ10_u.htm. (дата звернення: 25.12.2019)
11. Транспорт і зв'язок України 2018. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2019/zb/08/zb_tr2018pdf.pdf (дата звернення: 03.05.2020).
12. Овсак О.П., Ліскович Н.Ю., Назаренко О.П. Україна на шляху лібералізації авіаційного простору. Інфраструктура ринку. Електроний журнал, 2020. Вип. 40. С. 3–13. URL: http://www.market-infr.od.ua/journals/2020/40_2020_ukr/3.pdf (дата звернення: 30.06.2020).
13. GTP editing team. Covid-19: Airlines Allowed to Delay Payments of Air Traffic Control Charges. Available at: https://news.gtp.gr/2020/04/08/covid-19-airlines-allowed-delay-payments-of-air-traffic-control-charges (дата звернення: 15.06.2020).
14. Обсяг наданих Украерорухом аеронавігаційних послуг у 2019 році збільшився на 11,5 %. URL: http://uksatse.ua/index.php?s=203f51197ddfa2715bb51336e9de5350&act=Part&CODE=247&id=512 (дата звернення: 15.02.2020).
15. Gurina G., Podrieza S., Liskovych N. Prospects for development of export potential of aviation complex of Ukraine on the basis of public-private partnership, Eurasian journal of analytical chemistry, N3, 2018, vol. 13, 665–673 p., emEJAC04050, Scopus. URL: http://www.eurasianjournals.com/Prospects-For-Forming-The-Export-Potential-Of-nThe-Aviation-Complex-Of-Ukraine-On,109642,0,2.html (дата звернення: 15.05.2020).

References:

1. Povitrianyi kodeks Ukrainy [Air Code of Ukraine]. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3393-17#Text (accessed 30 June 2020).
2. Piermartini R., Rousová L. (2008). Liberalization of air transport services and passenger traffic. WTO Staff Working Papers ERSD-2008-06, World Trade Organization (WTO), Economic Research and Statistics Division. [Online]. Available at: https://www.wto.org/english/res_e/reser_e/ersd200806_e.pdf (accessed 30 June 2020).
3. External Aviation Policy – Horizontal Agreements. Available at: https://ec.europa.eu/transport/modes/air/international_aviation/external_aviation_policy/horizontal_agreements_en (accessed 20 June 2020).
4. Matsenko O.M., Heyets' I. O., Myronova Y. V., Skrypka Y. O. (2018) Stratehichni napryamy liberalizatsiyi povitryanoho prostoru mizh Ukrayinoyu ta YES [Strategic directions of airspace liberalization between Ukraine and the EU]. Available at: http://mer.fem.sumdu.edu.ua/content/acticles/issue_38/Oleksandr_M_Matsenko_Iryna_O_Heyets_Julija_V_Myronova_Evgenij_SkrypkaStrategic_Directions_of_Airspace_Liberalization_Betw.pdf (accessed 23 June 2020).
5. Derzhavne pidpryyemstvo obsluhovuvannya povitryanoho rukhu Ukrayiny «Ukraerorukh» [State enterprise of air traffic services of Ukraine «Ukraerorukh»]. Available at: https:////uksatse.ua/index.php?s=7fafa5d747ed5296870f4e285d3e17df&act=Part&CODE=247&id=450 (accessed 18 December 2019).

6. Operatyvna informatsiya shchodo osnovnykh pokaznykiv diyal'nosti aviatsiynoyi haluzi za sichen' 2020 roku [On-line information on key performance indicators of the aviation industry for January 2020]. URL: https://avia.gov.ua/pro-nas/statistika/operativna-informatsiya/ (accessed 15 February 2020).
7. Air transport liberalization and the economic development of the countries. Available at: https://www.icao.int/Meetings/a39/Documents/WP/wp_189_en.pdf (accessed 18 May 2020).
8. Oum,T.H., Zhang A., Fu X. (2010). Air transport liberalization and its impacts on airline competition and air passenger traffic. Transportation Journal, no. 49(4), pp. 371–390. Available at: DOI:10.2307/40904912 (accessed 15 June 2020).
9. Heiets I. (2017) The impact of air service agreement liberalization: the case of Ukraine. Modern Problems of Global Processes in the World Economy: XI International Conference, November 9, Kyiv, Ukraine, pp. 16–17.
10. Zovnishn'oekonomichna diyal'nist' [Foreign economic activity]. Available at: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/publ10_u.htm (accessed 25 December 2019).
11. Transport i zv'yazok Ukrayiny 2018 [Transport and Communications of Ukraine 2018]. Available at: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2019 /zb/08/zb_tr2018pdf.pdf (accessed 03 May 2020).
12. Ovsak O.P., Liskovich N.Yu., Nazarenko O.P. (2020). Ukraina na shliakhu liberalizatsii aviatsiinoho prostoru [Ukraine on the path of aviation liberalization]. Infrastruktura rynku [Market infrastructure]. Electronic journal, vol. 40, pp. 3–13. Available at: http://www.market-infr.od.ua/journals/2020/40_2020_ukr/3.pdf (accessed 30 June 2020).
13. GTP editing team (2020) Covid-19: Airlines Allowed to Delay Payments of Air Traffic Control Charges. Available at: https://news.gtp.gr/2020/04/08/covid-19-airlines-allowed-delay-payments-of-air-traffic-control-charges (accessed 15 June 2020).
14. Obsyah nadanykh Ukraerorukhom aeronavihatsiynykh posluh u 2019 rotsi zbil'shyvsya na 11,5 % [The volume of air navigation services provided to UkSATSE in 2019 increased by 11,5%]. Available at: http://uksatse.ua/index.php?s=203f51197ddfa2715bb51336e9de5350&act=Part&CODE=247&id=512 (accessed 15 February 2020).
15. Gurina G., Podrieza S., Liskovych N. (2018) Prospects for development of export potential of aviation complex of Ukraine on the basis of public-private partnership, Eurasian journal of analytical chemistry, no. 3, vol. 13, pp. 665–673. Available at: http://www.eurasianjournals.com/Prospects-For-Forming-The-Export-Potential-Of-nThe-Aviation-Complex-Of-Ukraine-On,109642,0,2.html (accessed 15 May 2020).

УДК 336

DOI: https://doi.org/10.32782/2520-2200/2020-4-17

Родченко С.С.
кандидат економічних наук, старший викладач кафедри
фінансово-економічної безпеки, обліку і аудиту
Харківського національного університету
міського господарства імені О.М. Бекетова
Висоцька І.Б.
кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів та обліку
Львівського державного університету внутрішніх справ
Нагірна О.В.
кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів та обліку
Львівського державного університету внутрішніх справ

Rodchenko Svitlana
O.M. Beketov National University of Urban Economy in Kharkiv
Vysotska Inna, Nahirna Oksana
Lviv State University of Internal Affairs

СУТНІСТЬ ТА ПРОБЛЕМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПОДАТКОВОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ

THE ESSENCE AND PROBLEMS OF TAX SECURITY OF UKRAINE

У статті досліджується проблема забезпечення податкової безпеки держави. Встановлено, що податки є фінансовою основою функціонування держави. Проведено дослідження теоретичних підходів до розуміння поняття «податкова безпека», наявні підходи систематизовано. Проведено аналіз наявних підходів до вимірювання рівня податкової безпеки. Встановлено, що для оцінки податкової безпеки доцільно використовувати такі показники, як рівень податкового навантаження, тіньової економіки, показники результативності діяльності податкових органів та рівень втрат від ухилення від сплати податків. Визначено основні ризики та загрози податковій безпеці держави. Розкрито джерела ризиків податковій безпеці – економічні, правові, ідеологічні та моральні. Проведено розрахунок втрат зведеного бюджету України від функціонування тіньового сектору економіки.

Ключові слова: податкова безпека, фінансова безпека, загрози та ризики податковій безпеці, індикатори податкової безпеки, тіньова економіка, податкові надходження, втрати бюджету, ухиленні від сплати податків.

В статье исследуется проблема обеспечения налоговой безопасности государства. Установлено, что налоги являются финансовой основой функционирования государства. Проведено исследование теоретических подходов к пониманию понятия «налоговая безопасность», существующие подходы систематизированы. Проведен анализ существующих подходов к измерению уровня налоговой безопасности. Установлено, что для оценки налоговой безопасности целесообразно использовать такие показатели, как уровень налоговой нагрузки, теневой экономики, показатели результативности деятельности налоговых органов и уровень потерь от уклонения от уплаты налогов. Определены основные риски и угрозы налоговой безопасности государства. Раскрыты источники рисков налоговой безопасности – экономические, правовые, идеологические и моральные. Проведен расчет потерь сводного бюджета Украины от функционирования теневого сектора экономики.

Ключевые слова: налоговая безопасность, финансовая безопасность, угрозы и риски налоговой безопасности, индикаторы налоговой безопасности, теневая экономика, налоговые поступления, потери бюджета, уклонение от уплаты налогов.

The article examines the problem of ensuring the tax security of the state. Tax security influences the business activity of economic entities, forms the composition and structure of tax revenues to the budget, provides financial resources to budgets of different levels. There are three approaches to understanding the essence of the concept of «tax security», namely: tax security as a subsystem of financial security of the state; tax security as a specific state of the tax system; tax security as a specific state of the economy and government institutions. The following main indicators of tax security of the state

are singled out: the number of taxes and fees; the ratio of direct and indirect taxes; the ratio of the amount of tax revenues of the consolidated budget to GDP; budget deficit; covering the consolidated budget deficit at the expense of external borrowings; the level of shadowing of the economy; level of tax culture; coefficient of efficiency of activity of fiscal bodies; the level of tax burden; the coefficient of effectiveness of the administration of tax revenues; stability and effectiveness of legislation, including tax; level of trust in the government; the presence of corruption; level of tax culture; efficiency of tax administration; effectiveness of tax control. A generalizing indicator that characterizes the effectiveness of tax policy is the level of taxation of the domestic economy. It is established that to assess tax security, it is advisable to use such indicators as the level of tax burden, the shadow economy, performance indicators of tax authorities and the level of losses from tax evasion. The indicators that characterize the efficiency of fiscal authorities should include the number of inspections, the total amount agreed to the calculations based on the results of inspections. During the analyzed period, there was a decrease in the number of inspections, but this was not reflected in the total amount of accrued monetary liabilities. The analysis of indicators characterizing the level of tax security showed that the reforms have yielded positive results, which is manifested in reducing the tax burden, the shadow economy, increasing tax revenues, the effectiveness of tax authorities.

Key words: tax security, financial security, threats and risks to tax security, indicators of tax security, shadow economy, tax revenues, budget losses, tax evasion.

Постановка проблеми. В умовах зміни геополітичних укладів і ведення гібридних воєн особливої актуальності набуває забезпечення національної безпеки держави. Важливою умовою забезпечення національної безпеки держави є проведення політики економічного зростання. Дієвим інструментом реалізації цієї політики є ефективно діюча податкова система. З податковою системою пов'язані інтереси не тільки суспільства, але й різних верств населення, підприємств та організацій. Податки є матеріальною основою для функціонування держави. Податки впливають на стан економіки, наповнення бюджету, відносини між органами державної влади та органами місцевого самоврядування. Від податків залежить здатність держави виконувати свої функції: соціальну, правоохоронну, захисну та інші. Такий підхід спонукає до поглибленого вивчення сутності поняття «податкова безпека», оцінки її рівня та проблем її забезпечення.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблеми забезпечення «податкової безпеки» були предметом дослідження багатьох учених, зокрема: О. Баранецької [10], Ю. Бережної [2], М. Виклюк [4], В. Герасик [4], Ю. Іванова [2], В. Іщенко [1], В. Коробова [8], В. Мартинюк [10], Є. Медведкіної [9], Л. Петренко [5], І. Тимофєєва [6] та Д. Тихонова [7]. Проте, не применшуючи отримані результати науковців, зазначимо, що «податкова безпека» є новою економічною категорією і тому потребує поглибленого дослідження. Тому систематизація наявних теоретичних положень сутності поняття «податкова безпека», окреслення ризиків та загроз податковій безпеці, а також оцінка її рівня є особливо актуальними.

Метою роботи є дослідження сутності, загроз та ризиків податкової безпеки, оцінка та аналіз її рівня.

Виклад основного матеріалу дослідження. У сучасному світі податки суттєво впливають на фінансову та на національну безпеку держави. Значення податків у забезпеченні фінансової безпеки держави зумовлюється таким: по-перше, податки – фінансові ресурси, що знаходяться у розпорядженні держави і формують дохідну частину бюджету; по-друге, податки – дієвий механізм впливу на економічний розвиток суб'єктів господарювання та на соціальний розвиток; по-третє, податки – інструмент, який підкреслює взаємозалежність держави та платників податків.

Важливість податків для забезпечення фінансової безпеки держави підкреслює необхідність дослідження ризиків та загроз, що виникають у фіскальній сфері. Серед науковців-безпекознавців немає єдності щодо тлумачення сутності поняття «податкова безпека». Загалом поняття «податкова безпека» трактується по-різному.

Аналізуючи визначення податкової безпеки, наведене в публікаціях вітчизняних та зарубіжних учених, спершу доцільно виділити три підходи до розуміння сутності цього явища (табл. 1).

Формування системи податкової безпеки держави неможливе без розроблення системи індикаторів вимірювання її рівня. Індикатори податкової безпеки є інструментом не тільки і не стільки оцінки її рівня, але й інструментом для виявлення ризиків та загроз, проведення попереджувальних заходів щодо недопущення їх реалізації. Досі не існує єдиної методики оцінки рівня податкової безпеки. Так, Г.М. Коптєва виокремлює такі індикатори податкової безпеки держави, як: кількість податків і зборів; співвідношення прямих і непрямих податків; відношення обсягу податкових надходжень зведеного бюджету до ВВП; відношення неподаткових надходжень до ВВП; дефіцит бюджету;

Таблиця 1

Підходи до розуміння сутності поняття «податкова безпека»

Автор та джерело	Визначення поняття «податкова безпека»
1	2
Розуміння «податкової безпеки» як підсистеми фінансової безпеки	
В. Іщенко [1, с. 36]	Податкова безпека держави – це частина фінансової безпеки держави, яка визначається наявністю сформованої податкової системи, оптимальним рівнем оподаткування, що забезпечує достатнє наповнення за рахунок податкових надходжень дохідної частини бюджету для виконання державою своїх функцій, а також забезпечує розвиток реального сектору економіки та соціальний захист населення
Ю. Іванов, Ю. Бережна [2, с. 9]	Податкова безпека – це інтегрована підсистема економічної безпеки, яка впливає на фінансове забезпечення всіх її складових частин: інноваційно-технологічної, інвестиційної, енергетичної, сировинно-ресурсної, продовольчої, соціальної, експортної, імпортної та міжнародно-інтеграційної безпеки
А. Цвилий-Букланова [3, с. 15]	Податкова безпека – це підсистема національної безпеки держави – стан податкової системи, за якого забезпечується гарантований захист і гармонійний розвиток всієї податкової системи держави, можливість податкових інструментів захищати національні інтереси держави, підтримувати соціально-економічну стабільність суспільства, а також формувати достатньо фінансових ресурсів для держави і місцевого управління, успішне протистояння існуючим загрозам податкової системи.
Розуміння «податкової безпеки» як специфічного стану податкової системи	
М. Виклюк, В. Герасик [4, с. 243]	Податкова безпека – стан податкової системи, який визначає гармонізацію процесу оподаткування та справляння податків за умови ефективного управління ризиками та загрозами, що виникають у податковій сфері, шляхом вжиття необхідних заходів з боку виконавчих органів для задоволення інтересів держави, суспільства та платників податків (суб'єктів господарювання, організацій, населення).
Л. Петренко [5, с. 90]	Податкова безпека – стан податкової системи, який характеризується стійкістю і стабільністю всіх її елементів, що передбачає спроможність захищати економічні інтереси держави і протистояти зовнішнім і внутрішнім загрозам, можливість реалізації і розвитку податкового потенціалу країни, ефективне використання конкурентних переваг податкової системи в умовах глобалізації
І. Темофєєва [6, с. 15]	Податкова безпека – це такий стан податкової системи, за якого забезпечується гарантування захисту податкових інтересів держави, бізнесу і суспільства від внутрішніх та зовнішніх загроз.
Розуміння «податкової безпеки» як специфічного стану економіки та інститутів влади	
Д. Тихонов [7]	Податкова безпека – стан економіки та інститутів влади, за якого забезпечується гарантоване надходження податкових платежів до бюджету, забезпечує захист національних інтересів, соціальну спрямованість податкової політики, достатній оборонний потенціал навіть за несприятливих умов розвитку внутрішніх і зовнішніх процесів.
В. Коробов [8, с. 6–9]	Податкова безпека – спосіб забезпечення права держави на податкові доходи, характеризує стійкість її наповнення податковими платежами.
Є. Медведкіна [9]	Податкова безпека визначається ефективністю податкової політики держави, яка має оптимально поєднувати фіскальні інтереси держави та індивідуальні, корпоративні інтереси платників податків.
О. Баранецька, В. Мартинюк [10, с. 84]	Фіскальна безпека держави визначається ефективністю фіскальної політики, яка забезпечує реалізацію фіскальних інтересів держави як суспільного інституту і має задовольняти вказані інтереси на двох рівнях: необхідному та достатньому

покриття дефіциту зведеного бюджету за рахунок зовнішніх запозичень; відношення дефіциту, профіциту торговельного балансу до загального обсягу зовнішньої торгівлі; рівень тінізації економіки; рівень перетікання капіталу за кордон; рівень податкової культури; простота податкового контролю [12]. І.І. Подік розглядає такі основні індикатори оцінки рівня податкової безпеки: рівень сумлінності сплати податків; рівень податкового боргу; коефіцієнт ефективності діяльності фіскальних органів; рівень податкового навантаження; коефіцієнт результативності адміністрування податкових надходжень; коефіцієнт еластичності та рівень тінізації економіки [13].

І.О. Цимбалюк для оцінки рівня податкової безпеки рекомендує використовувати такі показники, як: стабільність та дієвість законодавства, зокрема податкового; рівень довіри до уряду; наявність корупції; тінізація економіки; кваліфіковані кадри у сфері оподаткування; рівень податкової культури; ефективність адміністрування податків; дієвість податкового контролю; питома вага податків у ВВП країни та в загальній сумі доходів бюджету; рівень пільгового оподаткування; співвідношення прямих і непрямих податків [14]. Загальним недоліком запропонованих індикаторів є складність розрахунку окремих показників. Зокрема, такі показники, як рівень податкової культури, рівень довіри до уряду, дієвість податкового законодавства, кваліфікація кадрів податкових органів, важко відобразити кількісно.

Для оцінки рівня податкової безпеки необхідно використовувати кількісно вимірювальні показники. Узагальнювальним показником, що характеризує ефективність податкової політики, є рівень оподаткування вітчизняної економіки (табл. 2).

Як свідчать дані табл. 2, у 2015–2019 рр. рівень оподаткування в Україні зменшився з 25,65% у 2015 р. до 18,42% ВВП у 2019 р., досягнувши максимального значення у 2015 р. Дані міністерства фінансів не викликають особливого занепокоєння, оскільки відомо, що для західноєвропейських країн рівень податкового навантаження є прийнятним в діапазоні 25–35%. Як видно з таблиці 2, врахування до розрахунків соціальних платежів наближають дані офіційної статистики до результатів проведених Світовим банком досліджень. Упродовж 2015–2019 рр. спостерігається скорочення податкового навантаження на 9,73%, що пов'язано із зміною навантаження в бік збільшення частки податків на споживання.

Важливе значення для забезпечення податкової безпеки має ефективність діяльності податкових органів. До показників, що характеризують ефективність фіскальних органів, доцільно віднести кількість проведених перевірок, загальну суму узгоджених до рахувань за результатами проведених перевірок (табл. 3). Упродовж аналізованого періоду кількість проведених перевірок скоротилася на 7786 перевірок, що пов'язано із введенням мораторію. Значно скоротилася кількість позапланових перевірок – на 7824.

Проте зменшення числа перевірок не вплинуло на суму донарахованих грошових зобов'язань, яка підлягає погашенню. Так, упродовж аналізованого періоду цей показник збільшився на 8,5 млрд грн. Суттєву загрозу податковій безпеці становить рівень корупції та тіньової економіки.

Як видно з рис. 1, найвищий рівень тіньової економіки спостерігається у 2015 році і становить 40%. Доцільно зазначити, що проведена економічна політика дала позитивні результати, що проявляється у впевненому зростанні ВВП та зменшенні рівня тінізації економіки.

За даними Мінекономрозвитку України, рівень тіньової економіки у 2019 році становив

Таблиця 2

Динаміка рівня оподаткування в Україні в період 2015–2019 рр.

Показники	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2018 р.	2019 р.	Абсолютне відхилення 2019 р. до 2015 р.
ВВП за ринковими цінами, млрд грн.	1979	2393,1	2982,9	3558,7	3974,5	1995,5
Податкові платежі зведеного бюджету, млрд грн.	507,6	428,7	519,1	623,3	732	224,4
Частка податкових платежів зведеного бюджету у ВВП, %	25,65	17,91	17,40	17,51	18,42	-7,23
Єдиний соціальний внесок, млрд грн.	185,6	131,8	180,8	228	273,4	87,8
Частка соціальних платежів у ВВП, %	9,38	5,51	6,06	6,41	6,88	-2,50
Всього податки і ЄСВ, млрд грн.	693,2	560,5	699,9	851,3	1005,4	312,2
Рівень оподаткування, % ВВП	35,03	23,42	23,46	23,92	25,30	-9,73

Джерело: розраховано за даними [15]

Таблиця 3

Динаміка показників результативності діяльності податкових органів України упродовж 2015–2019 рр.

Показники	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2018 р.	2019 р.	Абсолютне відхилення 2019 р. до 2015 р.
Кількість проведених перевірок всього, у т.ч.:	21663	18485	19169	18357	13877	–7786
– планових перевірок	3609	3620	4085	4516	3647	38
– позапланових перевірок	18054	14865	15084	13841	10230	–7824
Загальна сума донарахованих грошових зобов'язань, яка підлягає погашенню, млрд грн.	4,6	6,1	16,3	13,2	13,1	8,5

Джерело: розраховано за даними [15]

28% офіційного ВВП, що на 2% менше, ніж у 2018 році, і на 12% менше, ніж у 2015 році [16].

Доцільно вказати, що упродовж останніх п'яти років спостерігається зниження рівня тінізації економіки. Зниження тіньової економіки збіглося зі зменшенням перерозподілу коштів через державний бюджет. Це природно, оскільки тінізація – це природна реакція бізнесу на надмірний тиск на суб'єктів господарювання (особливо із невідповідністю сплачених податків тим «публічним» послугам, які надає держава). Однак існування значної тіньової економіки не дозволяє зменшити податковий тягар, а також нівелює закони ринкової економіки.

В Україні у 2015–2019 рр. середні податкові втрати через функціонування тіньової економіки становлять приблизно 17,2% офіційного ВВП. Податкові втрати умовно поділяють на бюджетні втрати та державні втрати фондів соціального страхування. Результати показують, що зведений бюджет України не отримує в середньому на 13,9% ВВП, або приблизно на 400 млрд грн. податкових надходжень. В середньому фонди соціального страхування недотримують фінансування в розмірі 3,19% ВВП (близько 89,16 млрд грн.) за останні п'ять років. Проведений аналіз показав, що основні загрози податковій безпеці лежать не лише в податковій сфері та потребують комплексного розв'язання.

Висновки. Проведене дослідження показало, що податки є фінансовою основою функціонування держави. Без забезпечення належного рівня податкової безпеки неможливо досягти фінансової, економічної та національної безпеки держави. Поняття «податкова безпека» є малодослідженим. Проведений аналіз показників, що характеризують рівень податкової безпеки, показав, що проведені реформи дали позитивні результати, що проявляється у зниженні рівня податкового навантаження, тіньової економіки, збільшенні обсягів податкових надходжень, результативності діяльності податкових органів. Проте здійснені заходи не вирішили всіх проблем. Перспективним напрямом подальших досліджень є вивчення способів ухилення від сплати податків, їхнього впливу на рівень податкової безпеки та способів виявлення та попередження.

Рис. 1. Інтегральний показник рівня тіньової економіки в Україні та зміна обсягу ВВП упродовж 2015–2019 рр., % ВВП [16]

Список використаних джерел:

1. Іщенко В.В. Податкова складова фінансової безпеки держави. *Вісник економіки транспорту і промисловості*. 2012. № 37. С. 35–40.
2. Іванов Ю.Б., Бережна Ю.В. Податкова безпека: сутність та умови забезпечення. *Економіка розвитку.* 2010. № 2(54). С. 9–11.
3. Цвилий-Букланова А. А. Налоговий контроль в системе обеспечения налоговой безопасности государства : автореф. дис. на соискание ученой степени канд. юр. наук : спец. 12.00.14 «Административное право, финансовое право, информационное право». Челябинск, 2011. 32 с.
4. Виклюк М.І., Гаресик В.В. Податкова безпека: дуалістичність економічної природи трактування змісту основних характеристик. *Інноваційна економіка*. 2013. № 5. С. 242–246.
5. Петренко Л.М. Податкова безпека як складова фінансової безпеки держави / Моделювання та інформаційні системи в економіці : зб. наук. праць ; М-во освіти і науки України, ДВНЗ «Київ. нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана» ; відп. ред. В.К. Галіцин. 2012. Вип. 86. С.89–98.
6. Темофеева И.Ю. Налоговая безопасность государства, бизнеса и общества: концепция и методология : автореф. дис. на соискание ученой степени док. ек. наук : спец. 12.00.14 – «Экономика и управление народным хозяйством (по отраслям и сферам деятельности, в т. ч. экономическая безопасность)». Москва, 2011. 53 с.
7. Тихонов Д. Н. Основы налоговой безопасности. Москва : Аналитика-Пресс, 2002. 224 с.
8. Коробов В.В. Финансовая безопасность в государственного финансового контроля : автореф. дис. на соискание ученой степени канд. ек. наук : спец. 08.00.10 «Финансы, денежное обращение и кредит». Иванов, 2010. 18 с.
9. Медведкіна Є.О. Теоретико-методологічні засади забезпечення фінансової безпеки національних економік. URL: ttp://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/prvs/2011_1/tom1T/249.pdf
10. Баранецька О., Мартинюк В. Національні інтереси України в сфері фіскальної безпеки. *Наука молода*. 2008. № 9. С. 83–87.
11. Методичні рекомендації щодо розрахунку рівня економічної безпеки України : Наказ Міністерства економічного розвитку і торгівлі України від 29.10.2013 № 1277. URL: https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v1277731-13 (дата звернення: 14.01.2020).
12. Коптєва Г.М. Податкова безпека: характеристика складників. URL: http://repository.kpi.kharkov.ua/tstream//Kopteva_Podatkova_bezpeka_2019.pdf
13. Подік І. І. Аналіз та оцінка податкової складової економічної безпеки. URL: http://ndi-fp.nusta.edu.ua/report/communication/20170724095026.pdf
14. Цимбалюк І.О. Податкова безпека в системі фінансової безпеки держави. Стратегічне управління національним економічним розвитком : монографія/за ред. О.В. Кендюхова. Донецьк : ДВНЗ «ДонНТ», 2013. Т. 2. С. 13–23.
15. Офіційний сайт Державної податкової служби України. URL: https://tax.gov.ua
16. Офіційний сайт Міністерства економіки, торгівлі та сільського господарства України. URL: https://www.me.gov.ua

References:

1. Ishchenko V.V. (2012). Podatkova skladova finansovoi bezpeky derzhavy [Tax component of financial security of the state]. Visnyk ekonomiky transportu i promyslovosti [Bulletin of Transport Economics and Industry], no. 37, pp. 35–40.
2. Ivanov Yu. B. & Berezhna Yu. V. (2010). Podatkova bezpeka: sutnist ta umovy zabezpechennia [Tax security: the essence and conditions of provision]. Ekonomika rozvytku [Development economics], no. 2(54), pp. 9–11.
3. Cvilij-Buklanova A.A. (2011). Nalogovij kontrol v sisteme obespecheniya nalogovoj bezopasnosti gosudarstva [Tax control in the state tax security system] (PhD Thesis), Chelyabinsk.
4. Vykliuk M.I. & Haresyk V.V. (2013). Podatkova bezpeka: dualistychnist ekonomichnoi pryrody traktuvannia zmistu osnovnykh kharakterystyk [Tax security: the dualism of the economic nature of the interpretation of the content of the main characteristics]. Innovatsiina ekonomika [Innovative economy], no. 5, pp. 242–246.
5. Petrenko L.M. (2012) Podatkova bezpeka yak skladova finansovoi bezpeky derzhavy [Tax security as a component of financial security of the state]. Modeliuvannia ta informatsiini systemy v ekonomitsi: zbirnyk naukovykh prats [Modeling and information systems in economics: a collection of scientific papers], vol. 86, pp. 89–98.
6. Temofeeva I.Yu. (2011) Nalogovaya bezopasnost gosudarstva, biznesa i obshestva: koncepciya i metodologiya [Tax security of the state, business and society: concept and methodology] (PhD Thesis), Moskva.
7. Tihonov D. N. (2002). Osnovy nalogovoj bezopasnosti [Fundamentals of Tax Security]. Moskva: Analitika-Press. (in Russian)
8. Korobov V.V. (2010). Finansovaya bezopasnost v cisteme gosudarstvennogo finansovogo kontrolya [Financial security in the system of state financial control] (PhD Thesis), Ivanov.

9. Medvedkina Ye.O. (2011). Teoretyko-metodolohichni zasady zabezpechennia finansovoi bezpeky natsionalnykh ekonomik [Theoretical and methodological principles of ensuring the financial security of national economies]. Available at: ttp://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/prvs/2011_1/tom1T /249.pdf (accessed 20.08.2020).
10. Baranetska O. & Martyniuk V. (2008). Natsionalni interesy Ukrainy v sferi fiskalnoi bezpeky [National interests of Ukraine in the field of fiscal security].Nauka moloda [Science is young], vol. 9, pp. 83–87.
11. Metodychni rekomendatsii shchodo rozrakhunku rivnia ekonomichnoi bezpeky Ukrainy [Methodical recommendations for calculating the level of economic security of Ukraine]: Nakaz Ministerstva ekonomichnoho rozvytku i torhivli Ukrainy vid 29.10.2013 № 1277 [Order of the Ministry of Economic Development and Trade of Ukraine from 29.10.2013 № 1277]. Available at: https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v1277731-13 (accessed 20.08.2020).
12. Koptieva H.M. Podatkova bezpeka: kharakterystyka skladnykiv [Tax security: characteristics of the components]. Available at: http://repository.kpi.kharkov.ua/bitstream/KhPI-Press/46097/1/Kopteva_Podatkova_bezpeka_2019.pdf (accessed 20.08.2020).
13. Podik I.I. Analiz ta otsinka podatkovoi skladovoi ekonomichnoi bezpeky [Analysis and assessment of the tax component of economic security]. Available at: http://ndi-fp.nusta.edu.ua/report.pdf (accessed 20.08.2020).
14. Tsymbaliuk I.O. (2013). Podatkova bezpeka v systemi finansovoi bezpeky derzhavy [Tax security in the system of financial security of the state]. Stratehichne upravlinnia natsionalnym ekonomichnym rozvytkom: monohrafiia [Strategic management of national economic development: a monograph]. Donetsk: DVNZ «DonNT», pp. 13–23.
15. Ofitsiinyi sait Derzhavnoi podatkovoi sluzhby Ukrainy [Ofitsiinyi sait Derzhavnoi podatkovoi sluzhby Ukrainy]. Available at: https://tax.gov.ua (accessed 20.08.2020).
16. Ofitsiinyi sait Ministerstva ekonomiky, torhivli ta silskoho hospodarstva Ukrainy [Official site of the Ministry of Economy, Trade and Agriculture of Ukraine]. Available at: https://www.me.gov.ua (accessed 20.08.2020).

ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ
ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

УДК 33.332.3

DOI: https://doi.org/10.32782/2520-2200/2020-4-18

Новаковська І.О.
доктор економічних наук, доцент,
завідувач кафедри аерокосмічної геодезії та землеустрою
Національного авіаційного університету
Іщенко Н.Ф.
доктор PhD,
старший викладач кафедри аерокосмічної геодезії та землеустрою
Національного авіаційного університету

Novakovska Iryna, Ishchenko Nataliia
National Aviation University

ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ЗАКОНОДАВСТВА У СФЕРІ ЗЕМЛЕКОРИСТУВАННЯ АВТОМОБІЛЬНОГО ТРАНСПОРТУ ТА ДОРОЖНЬОГО ГОСПОДАРСТВА

WAYS TO IMPROVE LEGISLATION OF LAND USE AUTOMOBILE TRANSPORT AND ROAD ECONOMY

У статті розглянуто сучасний стан нормативно-правової бази землекористування автомобільного транспорту та дорожнього господарства. Визначено, що регулятивна політика певних нормативних актів потребує узгодження та врегульованості, оскільки відсутні такі поняття, як «резервні зони», «придорожні території», «охоронні зони» вздовж автомобільних доріг, що потребує законодавчого окреслення. Встановлено, що рівень автомобілізації країни вимагає розбудови транспортних шляхів, тому впровадження вище зазначених понять як правової необхідності врегулювання земельних відносин, забезпечення потреб населення, галузей економіки в землі як у просторовому ресурсі повинно здійснюватися згідно з вимогами чинного законодавства. Обґрунтовано необхідність закріплення норми щодо планування використання земель дорожнього господарства, їх обліку на загальнодержавному та регіональному рівнях, а також спрощення процедури погодження місць розташування лінійних транспортних об'єктів.

Ключові слова: землекористування, резервування, землі автомобільного транспорту та дорожнього господарства, придорожні території, земельні відносини, законодавча база, земельний кадастр.

В статье рассмотрено современное состояние нормативно-правовой базы землепользования автомобильного транспорта и дорожного хозяйства. Определено, что регулятивная политика определенных нормативных актов нуждается в согласовании и урегулировании, поскольку такие понятия, как «резервные зоны», «придорожные территории», «охранные зоны» вдоль автомобильных дорог, нуждаются в законодательном закреплении. Отмечено, что уровень автомобилизации страны требует развития транспортных путей, поэтому необходимо внедрение выше отмеченных понятий как правовой необходимости урегулирования земельных отношений, обеспечения потребностей населения, отраслей экономики в земле как в пространственном ресурсе, которое должно осуществляться согласно требованиям действующих нормативно-правовых документов. Обоснована необходимость планирования использования земель дорожного хозяйства, их учета на общегосударственном и региональном уровнях, а также упрощения процедуры согласования мест для расположения линейных транспортных объектов.

Ключевые слова: землепользование, резервирование, земли автомобильного транспорта и дорожного хозяйства, придорожные территории, земельные отношения, законодательная база, земельный кадастр.

The current state of the normative-legal framework of land use automobile transport and road economy has been considered in the article. It has been determined that the regulatory policy of certain regulations needs to be harmonized and regulated, as the absence of such concepts as "reserve zones", "roadside areas", "protection zones" along highways requires legislative delineation. It has been established that the country`s level of motorization requires the development of transport routes,. Also such serious problems as the legal need of land relations regulation, providing the population`s needs, industries in the land must be carried out in accordance with applicable regulations. The necessity of consolidating the planning norm of the road management lands use, their accounting at the national and regional levels, as well as simplifying the procedure for approving the locations of linear transport facilities has been substantiated. The terms of the executive authorities to form and implement state land policy and land regulation and their ability to organize public ownership and land management has been considered. They directly address land use issues in the field of roads, the acquisition of the right to land from public property, environmental protection. A detailed analysis of the land category of industrial, transport, communications, energy, defence and other purposes has been carried out, where the land that are in the subspecies of each category and their possible forms of ownership has been indicated. The structural scheme of distribution and management of road transport and land management as separate categories of transport land has been presented. Amendments and additions to a number of laws of Ukraine has been proposed, which make it possible to resolve the problematic issues of legislation in the field land use of road transport and road management. There are regulation the classification of road and road land and their demarcation, regulatory consolidation of policy directions land use of road transport and road management, the creation of an appropriate database to fully reflect current information in the State Land Registry for this category of land.

Key words: land use, reservation, land of automobile transport and road economy, roadside territories, land relations, legislative framework, land cadastre.

Постановка проблеми. Необхідною передумовою економічного та соціального розвитку країни є розвиток транспортної інфраструктури. Вона спрямована на те, щоб задовольнити потреби підприємств і населення в перевезеннях вантажів і пасажирів, налагодити стабільні виробничо-коопераційні зв'язки, досягнути збалансованого просторового розвитку, підвищити рівень локальної доступності всіх територій, їхню інвестиційну привабливість і конкурентоспроможність. Тому досить важливим питанням сьогодення є забезпечення транспортної інфраструктури просторовим базисом – землею. На сучасному етапі стан нормативно-правової бази, яка забезпечує землекористування автомобільного транспорту та дорожнього господарства, недостатньо врегульований і знаходиться на шляху інтеграції до законодавства Європейського Союзу [4].

Особливу увагу слід зосередити на таких поняттях, як «резервування земель автомобільного транспорту та дорожнього господарства», яке взагалі не розглядається у Земельному кодексі України. Тим більше що сучасний рівень автомобілізації країни вимагає розбудови транспортних шляхів. Саме це зумовлює необхідність резервування земель як правової необхідності врегулювання земельних відносин, забезпечення потреб населення, галузей економіки в землі, її раціонального використання та охорони, яке повинно здійснюватися згідно з вимогами чинних нормативно-правових документів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням щодо розроблення шляхів впровадження та вдосконалення нормативно-правового забезпечення землекористування та розвитку автодорожньої інфраструктури присвячено праці як вітчизняних, так і зарубіжних учених, зокрема І.К. Бистрякова, М.М. Габреля, Т.М. Гапотченка, Д.С. Добряка, Т.О. Євсюкова, А.Г. Мартина, А.М. Мірошниченка, Л.Я. Новаковського, М.К. Біллей, Л. Сміт, Дж. Скотт та інших. Однак, різні аспекти процесу визначення правового режиму земель автомобільного транспорту та дорожнього господарства потребують вдосконалення.

Формулювання цілей статті (постановка проблеми). Метою дослідження є виокремлення проблем у сфері нормативного регулювання землекористування автомобільного транспорту та дорожнього господарства, а також внесення пропозицій щодо вдосконалення основоположних законодавчих актів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Процес інтеграції вітчизняної транспортної інфраструктури з європейською, який відбувається нині, створює умови для прискореного соціально-економічного, екологічно збалансованого розвитку країни, зміцнення її економічної безпеки, підвищення конкурентоспроможності мережі доріг, тому це потребує максимального використання транспортної інфраструктури держави. Саме розвиток транспорту вимагає забезпечення земельними ресурсами, як просторового базису. Планування використання земель автомобільного транспорту та дорожнього господарства повинно здійснюватися за довгостроковою перспективою розвитку

автомобільних доріг й інших об'єктів автомобільного транспорту на основі зазначених соціально-економічних програм, землевпорядної, містобудівної, природоохоронної й іншої документації, а також на основі закріплених норм законодавчої бази.

Слід зазначити, що нормативно-правові акти, прийняті в Україні впродовж останніх років, мають універсальне значення і застосовуються в різних галузях економіки. Вони регулюють питання землекористування громадян, юридичних осіб, територіальних громад і держави, зокрема набуття права на землю, використання й охорони земель. Оскільки у багатьох галузях не існує самостійних нормативно-правових документів з окремих питань регулювання земельних відносин, акти універсального характеру значною мірою замінюють прогалини чинного законодавства. Основоположні засади регулювання земельних відносин закріплені в Конституції України, відповідно до якої прийнято низку кодексів і законів. Окрему ланку у земельному законодавстві становлять постанови Кабінету Міністрів України. Особливе місце в системі відомчих нормативно-правових актів належить нормативним документам – будівельним нормам, стандартам, правилам тощо. Для становлення, функціонування та розвитку дорожнього комплексу країни значна частина правових норм Земельного Кодексу має основоположне значення. Так, главою другою і третьою врегульовані повноваження Верховної Ради України, Верховної Ради Автономної Республіки Крим, органів місцевого самоврядування, а також органів виконавчої влади в галузі земельних відносин.

Зокрема, Верховна Рада України, крім законодавчого регулювання земельних відносин і визначення засад державної політики в галузі використання та охорони земель, установлює та змінює межі районів і міст, погоджує питання, пов'язані з вилученням (викупом) особливо цінних земель, у тому числі для розміщення об'єктів дорожнього комплексу.

Верховна Рада Автономної республіки Крим вирішує питання про надання земельних ділянок для будівництва автомобільних доріг, інших об'єктів дорожнього господарства із земель, що перебувають у спільній власності територіальних громад сіл, селищ, міст; затверджує республіканські програми використання [3].

Органи місцевого самоврядування (обласні, Київська і Севастопольська міські, районні, сільські, селищні, міські ради) розпоряджаються землями територіальних громад, крім обласних і районних рад, що розпоряджаються землями спільної власності територіальних громад; здійснюють організацію землеустрою і координують діяльність місцевих органів земельних ресурсів. Київська і Севастопольська міські ради, а також сільські, селищні, міські ради, крім того, розпоряджаються землями відповідних територіальних громад; передають земельні ділянки комунальної власності у власність громадян та юридичних осіб і надають земельні ділянки в користування; вилучають земельні ділянки із земель комунальної власності та викупляють їх для суспільних потреб; здійснюють контроль за використанням і охороною земель територіальних громад, додержанням земельного та екологічного законодавства; координує діяльність місцевих органів земельних ресурсів і здійснення контролю за використанням та охороною земель [3].

Отже, вказані органи місцевого самоврядування вирішують весь комплекс питань щодо набуття права на землю під об'єкти дорожнього господарства із земель комунальної власності. Повноваження органів виконавчої влади зосереджуються в основному на розпорядженні землями державної власності, реалізації державної політики у галузі використання та охорони земель, розробленні та забезпеченні виконання загальнодержавних і регіональних програм використання й охорони земель, організації ведення державного земельного кадастру, здійсненні державного контролю за землекористуванням та організації проведення землеустрою. Кабінет Міністрів України, зокрема, проводить викуп земельних ділянок для суспільних потреб, передає земельні ділянки із земель державної власності у власність юридичних осіб або надає їх у користування, погоджує розміщення об'єктів на особливо цінних землях у порядку, установленому законом.

Таким чином, органи виконавчої влади наділені широким колом повноважень щодо формування та реалізації державної земельної політики і регулювання земельних відносин, розпорядження землями державної власності, управління земельними ресурсами. Вони безпосередньо вирішують питання землекористування в галузі дорожнього господарства, набуття права на землю із земель державної власності, охорони довкілля.

Відповідно до статті 19 ЗКУ, землі промисловості, транспорту, зв'язку, енергетики, оборони та іншого призначення об'єднані в одну категорію. Характерною ознакою вказаної категорії є те, що для функціонування і розвитку галузей народного господарства, землі яких включено до цієї категорії, земля є просторовим, територіальним базисом. Однак формування зазначеної категорії лише за вказаною ознакою не є вичерпним.

Кожна категорія земель має особливий правовий статус, згідно з яким здійснюється їх охорона, а також спрямована поєднати особливості використання землі як територіального базису, природного ресурсу, основного засобу виробництва та реалізувати пріоритетність вимог екологічної безпеки. Цільове призначення земель промисловості, транспорту, зв'язку, енергетики, оборони та іншого призначення відображається у назві кожного підвиду, що цілком логічно та регулюється відповідними законами і нормативно-правовими актами [2; 3] (табл. 1).

За своїм правовим режимом земля, як просторовий базис, має досить багато відмінностей економічного функціонування в різних сферах діяльності. Правовий режим цих сфер також суттєво різниться, що призвело до поділу основного цільового призначення земель за категоріями на окремі внутрішні види або за функціональним призначенням, як зазначається в Класифікаторі цільового використання землі, запровадженому Держкомземом України 1998 року [16].

У складі земель автомобільного транспорту та дорожнього господарства як складової частини земель транспорту є істотна відмінність у структурі цих двох складових частин (стаття 71), нормуванні та характері їх землекористування, особливостях правового статусу. Землі дорожнього господарства у складі вказаної статті є самостійною другою частиною. Їх правовий режим базується на складових автомобільних доріг, що мають самостійне правове регулювання (закони про автомобільні дороги, дорожній рух, концесії на будівництво та експлуатацію автомобільних доріг та інші). За землі дорожнього господарства автомобільних доріг загального користування, відповідно до Податкового кодексу України (стаття 283), не сплачується податок за землю. Регулювання їх використання та охорони як самостійного об'єкта земельних відносин передбачено іншими нормативно-правовими актами. Потребують удосконалення й окремі правові норми щодо встановлення та зміни цільового призначення земель. Зокрема, глава 13 містить визначення земель промисловості, транспорту, зв'язку, енергетики, оборони та іншого призначення, склад земель за окремими видами категорій, форми власності, в яких можуть перебувати землі, особливості надання земельних ділянок, установлення охоронних зон. Визначено, що порядок використання земель промисловості, транспорту, зв'язку, енергетики, оборони та іншого призначення встановлюються законом [3].

Аналіз чинних законодавчих актів підтверджує, що державна мережа автомобільних доріг має достатньо правових особливостей,

Таблиця 1

Аналіз категорії земель промисловості, транспорту, зв'язку, енергетики, оборони та іншого призначення

Назва підвиду земель	Землі, які входять до підвиду	Форма власності
Землі промисловості	Землі, надані для розміщення та експлуатації основних, підсобних і допоміжних будівель і споруд промислових, гірничодобувних, транспортних підприємств, їх під'їзних шляхів, інженерних мереж, адміністративно-побутових будівель, інших споруд; землі індустріальних парків	Державна, комунальна, приватна
Землі транспорту	Землі, надані підприємствам, установам та організаціям залізничного, автомобільного транспорту і дорожнього господарства, морського, річкового, авіаційного, трубопровідного транспорту та міського електротранспорту для виконання покладених на них завдань щодо експлуатації, ремонту і розвитку об'єктів транспорту	Державна, комунальна, приватна
Землі зв'язку	Земельні ділянки, надані під повітряні та кабельні телефонно-телеграфні лінії і супутникові засоби зв'язку	Державна, комунальна, приватна
Землі енергетики	Землі, надані під електрогенеруючі об'єкти (атомні, теплові, гідроелектростанції, електростанції з використанням енергії вітру і сонця та інших джерел), об'єкти транспортування електроенергії до користувача	Державна, комунальна, приватна
Землі оборони	Землі, надані для розміщення і постійної діяльності військових частин, установ, військово-навчальних закладів, підприємств та організацій Збройних сил України, інших військових формувань, утворених відповідно до чинного законодавства	Державна
Землі іншого призначення	Немає	Відсутні

регулювання яких відбувається самостійно, тобто відокремлено від земель автомобільного транспорту, з якими землі дорожнього господарства становлять спільний вид у складі окремої категорії земель. Тому, на нашу думку, доцільно розділити ці землі, що надасть можливість удосконалити систему управління ними, ведення їх обліку в Державному земельному кадастрі як окремих категорій земель транспорту. Наведемо структурну схему розподілу та управління землями автомобільного транспорту й дорожнього господарства як окремих категорій земель транспорту на рис. 1.

Складність регулювання землекористування в досліджуваній сфері полягає в тому, що склад, статус, порядок надання, вилучення (викупу) земельних ділянок, передачі автомобільних доріг у концесію, оподаткування землі, охорони навколишнього природного середовища вирішені в різних законодавчих актах, частина положень яких не кодифікувалася. Окремі питання встановлення сервітутів, резервування земельних ділянок, визначення спеціальних зон і режимів їх землекористування не розроблено щодо земель дорожнього господарства взагалі.

Недостатньо врегульовані питання охорони ґрунтів, захисту цінних земель під час будівництва (реконструкції) автомобільних доріг, боротьби з шумами.

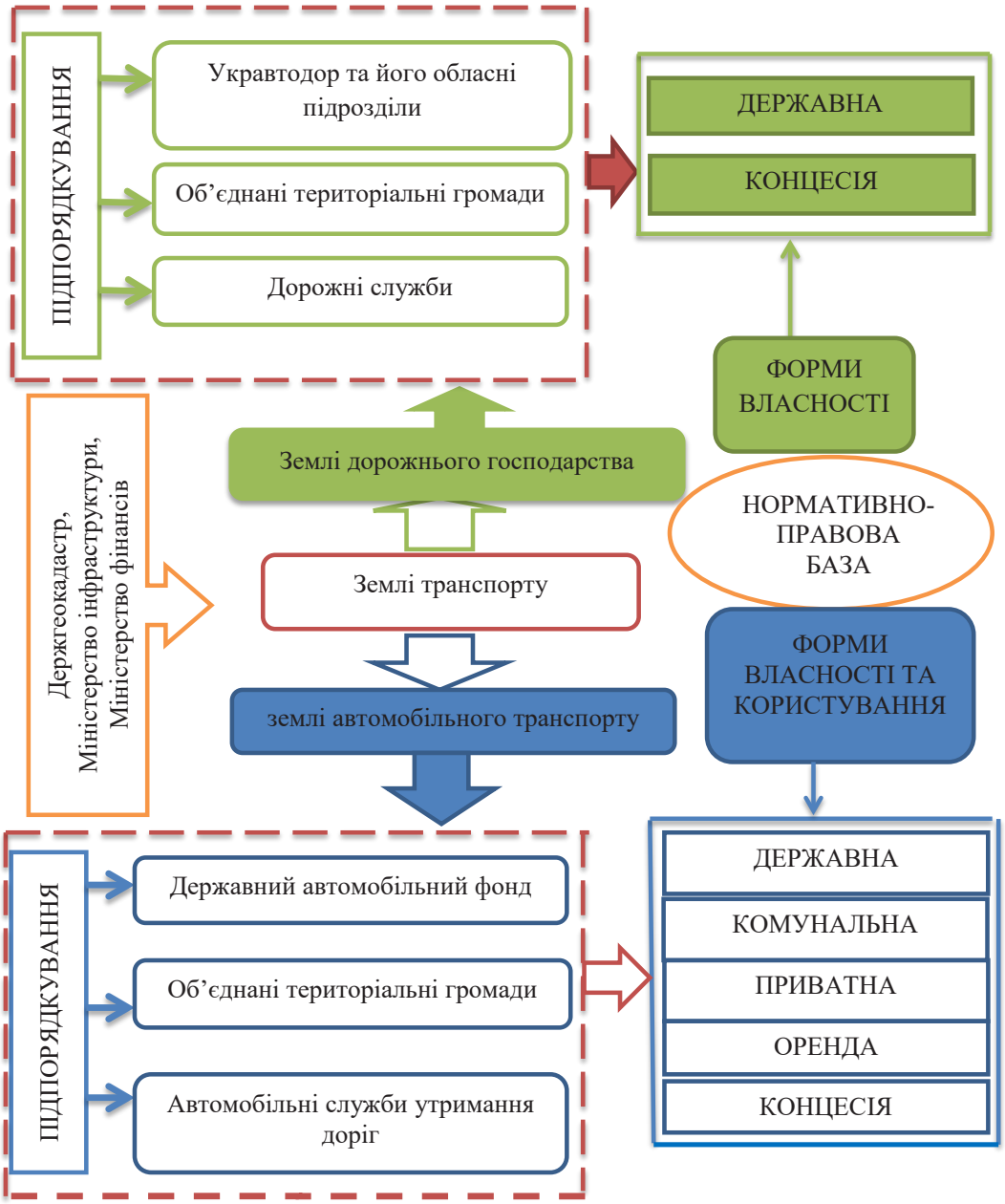


Рис. 1. Структурна схема-модель землекористування автомобільного транспорту та дорожнього господарства

Спостерігаються також протиріччя між низкою підзаконних та законодавчих актів.

Тому удосконалення законодавства у сфері землекористування автомобільного транспорту та дорожнього господарства, спрямовано його на ефективне використання та охорону земель, спрощення процедури набуття прав на землю повинно здійснюватися за кількома напрямами [5].

Перш за все необхідно підвищити статус земель дорожнього господарства у складі категорій земельного фонду країни.

Як відомо, основою автомобільно-дорожнього комплексу є автомобільні дороги як складова частина земель дорожнього господарства. Склад і особ-ливості використання цих земель визначено Земельним і Податковим кодексами України [2; 7], Законами України «Про транспорт» [15], «Про автомобільні дороги» [9], «Про джерела фінансування дорожнього господарства України» [11], «Про концесії на будівництво та експлуатацію автомобільних доріг» [14].

Внесення змін до статей Земельного кодексу України, зокрема статті 71 – виокремити землі дорожнього господарства в окрему статтю та доповнити такими твердженнями:

1) для перспективного будівництва, капітального ремонту та реконструкції автомобільних доріг загальнодержавного значення встановлюються придорожні смуги автомобільних доріг;

2) для забезпечення належних умов експлуатації та запобігання ушкодження земляного полотна автомобільних доріг і споруд дорожнього господарства, охорони земляного полотна автомобільних доріг від ерозії, заболочення, оповзнів, зсувів, лавин, снігопадів по два боки земляного полотна встановлюються охоронні зони;

3) для забезпечення розвитку мережі автомобільних доріг загальнодержавного значення, будівництва нових автомобільних доріг загального користування та реконструкції існуючих автомобільних доріг встановлюються резервні зони;

4) землі дорожнього господарства можуть використовуватись фізичними та юридичними особами на праві земельного сервітуту для розміщення рекламних конструкцій, інформаційних щитів та вказівників, тимчасових споруд;

5) правовий режим земель придорожніх смуг, охоронних та резервних зон визначається Законом України «Про автомобільні дороги» [1; 9].

У складі додаткової (нової) статті Земельного кодексу доцільно урегулювати питання резервування земельних ділянок, встановлення придорожніх, охоронних та санітарно-захисних зон уздовж автомобільних доріг та режими їх землекористування, установлення земельних сервітутів та їх видів.

У статті 283.1.4. Податкового кодексу [10] вказати, що податок не сплачується за землі дорожнього господарства, в яких зазначено шумозахисні екрани, водовідвідні та водоочисні споруди і розташовані в межах смуг відведення іншими дорожніми спорудами та обладнанням, а також землі поза межами смуг відведення, якщо на них розміщені будівлі та споруди, які забезпечують функціонування автомобільних доріг.

У Законі України «Про транспорт» [15] доцільно до статті 31 додати додаткову статтю 31-1 «Землі дорожнього господарства», в якій досить детально описано, що відноситься до земель дорожнього господарства, а саме до земель дорожнього господарства належать землі під проїзною частиною, узбіччям, земляним полотном, декоративним озелененням, резервами, кюветами, мостами, штучними спорудами, транспортними розв'язками, водопропускними спорудами, підпірними стінками, шумозахисними екранами, водовідвідними, водоочисними та іншими дорожніми спорудами та обладнанням, розташованими в межах смуг відведення, а також землі поза межами смуг відведення, якщо на них розміщенні будівлі та споруди, що забезпечують функціонування автомобільних доріг, а саме:

а) паралельні об'їзні дороги, поромні переправи, снігозахисні споруди і насадження, протилавинні та протиселеві споруди, уловлюючі з'їзди, шумозахисні екрани, водовідвідні та водоочисні споруди;

б) майданчики для стоянки транспорту і відпочинку, підприємства та об'єкти служби дорожнього сервісу;

в) будівлі та споруди дорожньої служби з виробничими базами;

г) захисні насадження.

Закон України «Про автомобільні дороги» [9] статтю 1 «Визначення термінів» слід доповнити такими визначеннями:

1) придорожні смуги автомобільної дороги – території, які примикають з двох сторін до проїзної частини автомобільної дороги і в межах яких встановлюється особливий режим використання земель з метою забезпечення вимог безпеки дорожнього руху, а також нормальних умов реконструкції, капітального ремонту, утримання автомобільної дороги, збереження з урахуванням перспектив її розвитку;

2) охоронні зони автомобільних доріг – території, які примикають з двох сторін до земляного полотна автомобільних доріг і в межах яких встановлюється особливий режим використання земель з метою захисту земляного полотна від вітрової ерозії, заболочення, оповзнів, зсувів, лавин, снігопадів тощо;

3) резервні зони автомобільних доріг – територія, яка створюється для перспективного будівництва або реконструкції автомобільних доріг загального користування.

В Законі України «Про землеустрій» [13] в статті 25 Документація із землеустрою додати пункт л) проекти землеустрою щодо встановлення резервних зон автомобільних доріг.

Одночасно слід урегулювати питання заборони приватизації земель дорожнього господарства під автомобільними дорогами загального користування, уточнення приватизації автомобільних доріг комунальної власності, внесення до статутного капіталу публічного акціонерного товариства «Державна акціонерна компанія «Автомобільні дороги України» права постійного користування земельними ділянками.

З урахуванням підвищеної екологічної небезпеки автомобільного транспорту, негативного впливу на навколишнє природне середовище та людину другим напрямом слід вважати врегулювання питань захисту ґрунтів у придорожніх зонах, зміни характеру сільськогосподарського виробництва у зв'язку з неможливістю вирощування екологічно чистої сільськогосподарської продукції у придорожніх смугах, захисту населення від шумів та вібрації шляхом установлення вздовж доріг загального користування санітарно-захисних зон з обмеженням у них господарської діяльності.

Окремим напрямом повинно бути врегулювання питань установлення охоронних зон уздовж автомобільних доріг загального користування, придорожніх територій для розвитку транспорту (резервних зон), обмеження режиму використання вказаних територій та заборони певних видів будівництва й господарської діяльності.

Законодавчо слід закріпити норми щодо планування використання земель дорожнього господарства, їх обліку на загальнодержавному та регіональному рівнях, спрощення процедури погодження місць розташування об'єктів, вилучення (викупу) земельних ділянок, запровадження сервітутного права землекористування.

До заходів, що потребують законодавчого врегулювання, також належать будівництво споруд, об'єктів дорожнього сервісу та автозаправних станцій, розміщення рекламоносіїв, використання земель, які прилягають до смуг відведення автомобільних доріг.

Висновки з цього дослідження. Вдосконалення нормативно-правового регулювання землекористування автомобільного транспорту та дорожнього господарства слід проводити за напрямами його адаптації до стандартів Європейського Союзу. Тому внесення змін до основних нормативно-правових документів – це єдина можливість створити умови для співробітництва та впровадження досвіду політики ЄС. Одним із основних напрямів удоскона-лення основоположних законодавчих актів у вказаній галузі є резервування земель як правової необхідності для врегулювання земельних відносин, забезпечення потреб населення, галузей економіки в землі, її раціонального використання та охорони, зокрема для будівництва автомобільних доріг, та повинно здійснюватися з урахуванням таких нормативно-правових документів:

– Державної цільової економічної програми розвитку автомобільних доріг загального користування державного значення;

– перспективних планів будівництва, реконструкції або розширення автомобільних доріг;

– 2.3-33:2016 ДСТУ Б В. Автомобільні дороги. Визначення меж смуг відведення» [1];

– Генеральної схеми планування території України, схем планування території Автономної Республіки Крим, областей, районів, схем землеустрою адміністративно-територіальних одиниць.

Внесення вищезазначених доповнень до Законів України надасть можливість врегулювати проблемні питання законодавства у сфері землекористування автомобільного транспорту та дорожнього господарства, зокрема:

– урегулювання системи класифікації земель автомобільного транспорту та дорожнього господарства та їх розмежування;

– нормативно-правове закріплення напрямів політики землекористування автомобільного транспорту та дорожнього господарства, а саме впровадження та законодавче врегулювання таких понять, як «резервні зони», «придорожні смуги», «охоронні зони», тощо;

– ідентифікація обмежень землекористування, створення відповідної бази даних для повноти відображення актуальної інформації у Державному земельному кадастрі.

Список використаних джерел:

1. ДСТУ Б В. 2.3-33:2016 Автомобільні дороги. Визначення меж смуг відведення» від 01 січня 2017 року // Законодавство України / ВР України. URL: http://online.budstandart.com/ua/catalog/doc-page.html?id_doc=64365 (дата звернення: 19.07.2020).
2. Земельний кодекс України : Закон України від 25 жовтня 2001 року № 2768-III // Законодавство України / ВР України. URL: http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2768-14 (дата звернення: 20.04.2018).

3. Іщенко Н.Ф. Еколого-економічні засади землекористування автомобільного транспорту та дорожнього господарства : дисертація на здоб. ступеня докт. філософії спец. 051 «Економіка». 2020. 269 с.
4. Лупак Л.Р. Проблемні аспекти та перешкоди розвитку дорожньо-транспортної інфраструктури сільських територій західних регіонів України. *Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України*. 2013. № 6(104). С. 306–312.
5. Новаковська І.О., Іщенко Н.Ф. Екологічні імперативи функціонування системи землекористування в галузі автомобільного транспорту та дорожнього господарства. *Збалансоване природокористування*. 2019. № 1. С. 82–92. DOI: https://doi.org/10.33730/2310-4678.1.2019.170600
6. Новаковська І.О., Скрипник Л.Р. Шляхи вдосконалення законодавства у сфері авіаційного землекористування. *Проблеми системного підходу в економіці*. 2019. № 4(72). С. 141–147. DOI: https://doi.org/10.32782/2520-2200/2019-4-21
7. Податковий кодекс України : Закон України від 02 грудня 2010 року // Законодавство України / ВР України. URL: http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2768-14 (дата звернення: 20.07.2020).
8. Про автомобільний транспорт : Закон України від 5 квітня 2001 р. 2344-III // Законодавство України / ВР України. URL: http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2344-14 (дата звернення: 05.07.2020).
9. Про автомобільні дороги : Закон України від 08.09.2019 р. № 2862-IV // Законодавство України / ВР України. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2862-15 (дата звернення: 20.07.2020).
10. Про Внесення змін до Податкового кодексу та деяких інших законодавчих актів України щодо покращення адміністрування та перегляду ставок окремих податків і зборів : Закон України від 22.05.2019 р. // Законодавство України / ВР України. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2628-19 (дата звернення: 10.06.2020).
11. Про джерела фінансування дорожнього господарства України : Закон України від 18 вересня 1991 року № 1563-XII // Законодавство України / ВР України. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1562-12#Text (дата звернення: 24.07.2020).
12. Про затвердження Державної цільової економічної програми розвитку автомобільних доріг загального користування державного значення на 2018–2022 роки : Постанова Кабінету Міністрів України від 21.03.2018 р. № 382 // Законодавство України / ВР України. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/382-2018-%D0%BF (дата звернення: 18.07.2020).
13. Про землеустрій : Закон України від 22 травня 2003 р. № 858-IV // Законодавство України / ВР України. URL: http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/858-15 (дата звернення: 21.07.2020).
14. Про концесії на будівництво та експлуатацію автомобільних доріг : Закон України від 25.03.2018 р. № 2304-VIII // Законодавство України / ВР України. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1286-14/ed20180325 (дата звернення: 12.07.2020).
15. Про транспорт : Закон України від 10 листопада 1994 р. № 232/94-ВР // Законодавство України / ВР України. URL: http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/232/94-%D0%B2%D1%80 (дата звернення: 18.07.2020).
16. Скрипник Л.Р. Екологобезпечне використання земель авіаційного транспорту : дисертація на здоб. ступеня докт. філософії спец. 051 «Економіка». 2020. 287 с.

References:

1. DSTU B V. 2.3-33: 2016 (2017) Roads. Defining the boundaries of the right-of-way // Legislation of Ukraine / Verkhovna Rada of Ukraine. URL: http://online.budstandart.com/ua/catalog/doc-page.html?id_doc=64365
2. The Land Code of Ukraine (2001) URL: http://zakon.rada.gov.ua/Lans/show/2768-14/print1509545301814503
3. Ishchenko N.F. (2020) *Ekoloho-ekonomichni zasady zemlekorystuvannya avtomobil'noho transportu ta dorozhn'oho hospodarstva* [Environmental and economic fundamentals of automobile transport land use and road economy] (PhD Thesis), Kyiv: Institute of Agroecology and Nature Management of NAAS.
4. Lupak L.R. (2013) Problemni aspekty ta pereshkody rozvytku dorozhn'o-transportnoyi infrastruktury sil's'kykh terytoriy zakhidnykh rehioniv Ukrayiny [Problematic aspects and obstacles to the development of road transport infrastructure in rural areas of western regions of Ukraine]. *Socio-economic problems of the modern period of Ukraine,* vol. 6, no. 104, pp. 306–312.
5. Novakovskaya I.O., Ishchenko N.F. (2019) Ekolohichni imperatyvy funktsionuvannya systemy zemlekorystuvannya v haluzi avtomobil'noho transportu ta dorozhn'oho hospodarstva [Ecological imperatives of land use system functioning in the field of motor transport and road management. Balanced nature management]. *Balanced nature management,* vol. 1, pp. 82–92.
6. Novakovskaya I.O., Skrypnyk L.R. (2019) Shlyakhy vdoskonalennya zakonodavstva u sferi aviatsiynoho zemlekorystuvannya. [Ways to improve legislation in the field of aviation land use.] *Problems of system approach in economy,* vol. 4, no. 72, pp. 141–147.
7. Law Verkhovna Rada of Ukraine (2010) Tax Code of Ukraine. URL: http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2768-14 (accessed: 20.07.2020).
8. Law Verkhovna Rada of Ukraine (2001) Law of Ukraine. About road transport. URL: http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2344-14 (accessed: 05.07.2020).

9. Law Verkhovna Rada of Ukraine (2019) Law of Ukraine. About highways. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2862-15 (accessed: 20.07.2020).
10. Law Verkhovna Rada of Ukraine (2019) Law of Ukraine. On Amendments to the Tax Code and some other legislative acts of Ukraine to improve the administration and revision of rates of certain taxes and fees. About road transport. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2628-19 (accessed: 10.06.2020).
11. Law Verkhovna Rada of Ukraine (1991) Law of Ukraine. On sources of financing of the road economy of Ukraine. URL: https: //zakon.rada.gov.ua/laws/show/1562-12#Text (accessed: 24.07.2020).
12. Law Verkhovna Rada of Ukraine (2018) Law of Ukraine. On approval of the State target economic program for the development of public roads of state importance for 2018-2022. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/382-2018-%D0%BF (accessed: 18.07.2020).
13. Law Verkhovna Rada of Ukraine (2003) Law of Ukraine About land management. URL: http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/858-15 (accessed: 21.07.2020).
14. The Verkhovna Rada of Ukraine (2018) Law of Ukraine About concessions for construction and operation of highways. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1286-14/ed20180325 (accessed: 12.07.2020).
15. The Verkhovna Rada of Ukraine (1994) Law of Ukraine About transport. URL: http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/232/94-%D0%B2%D1%80 (accessed: 18.07.2020).
16. Skrypnyk L.R. (2020) *Ekolohobezpechne vykorystannya zemel' aviatsiynoho transportu* [Ecologically Safe Land Use of Aviation Transport]. (PhD Thesis), Kyiv: Institute of Agroecology and Nature Management of NAAS.

ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

УДК 331.5.

DOI: https://doi.org/10.32782/2520-2200/2020-4-19

Канаш О.Є.
магістр економіки
Національного університету кораблебудування
імені адмірала Макарова

Kanash Olesia
Admiral Makarov National University of Shipbuilding

МОРАЛЬНЕ ЗНОШУВАННЯ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ: СУТНІСТЬ, РІЗНОВИДИ, ЗАСОБИ БУФЕРІЗАЦІЇ

MORAL DEPRECIATION OF HUMAN CAPITAL: ESSENCE, VARIETIES, BUFFERING MEANS

У статті розглянуто проблему зношення людського капіталу, причини його виникнення та наслідки для особистості, команди, до якої вона належить, та власників бізнесу. Зацікавленість до окресленої тематики зумовлена підвищенням ролі технологічних новацій у житті людини, що спричинило виникнення конкуренції між продуктами Четвертої промислової революції та живою працею у виробничих процесах. Надаються аргументи щодо сумнівності переконання про те, що підвищення рівня освіти індивіда прямо пропорційне зростанню його людського капіталу, визначальним з якого є вік людини. Методичною базою дослідження стали власні спостереження та аналіз публікацій за темою розвідки у друкованих та електронних виданнях. Із метою формування бачення щодо зазначеної проблеми морального зношення людського капіталу була розглянута його класифікація та наслідки кожного з його елементів. Наведено припущення щодо визначальної ролі ЗВО у подовженні терміну ефективного використання інтелектуального капіталу особистості.

Ключові слова: економіка, капітал, інтелектуальний капітал, людський капітал, моральне зношування, вища освіта, заклади вищої освіти.

В статье рассмотрена проблема износа человеческого капитала, причины его возникновения и последствия для личности, команды, к которой она принадлежит, и владельцев бизнеса. Интерес к обозначенной тематике обусловлен повышением роли технологических новаций в жизни человека, что стало причиной возникновения конкуренции между продуктами Четвертой промышленной революции и живым трудом в производственных процессах. Приведены аргументы относительно сомнительности убеждения о том, что повышение уровня образования индивида прямо пропорционально росту его человеческого капитала, определяющим среди которого является возраст человека. Методической базой исследования стали собственные наблюдения и анализ публикаций по теме исследования в печатных и электронных изданиях. С целью формирования видения проблемы морального износа человеческого капитала была рассмотрена его классификация и последствия влияния каждого из его элементов. Приведено предположение об определяющей роли ЗВО в продлении срока эффективного использования интеллектуального капитала личности.

Ключевые слова: экономика, капитал, интеллектуальный капитал, человеческий капитал, моральный износ, высшее образование, высшие учебные заведения.

The problem of depreciation of human capital, reasons for its occurrence and consequences for the individual, the team to which it belongs and business owners have been considered in the article. An interest to the outlined topic caused by to the galloping acceleration of technical and technological development, which is called the "Fourth Industrial Revolution" in practice and in science. It provoked an emergence of the competition between products of the new technological stage and live labor in production processes, who can't react and adapt synchronically in most cases. Arguments regarding to the doubtfulness of the common belief that the increase in the level of education of an individual is directly proportional to the growth of his human capital, and the age of a person as a determining factor

of it, are proposed. The methodological basis of the study was our own observations and analysis of publications on the topic of intelligence in print and electronic publications. In the latter case, they were found on the Internet through search engines for queries that contained relevant keywords. In order to form a vision on this problem of moral depreciation of human capital, it was considered its classification and consequences of a direct influence of each of its elements, namely functional and technological deprecation. Higher education institutions occupy a prominent place among all those who are the most interested in resisting the moral deprecation of the intellectual capital. An achieving the desired effect is possible if the management of higher education institutions is prudent in choosing a strategy for their team. The strategy should address the challenges posed by the following situation: the lack of intellectual capital among young graduates of higher education institutions and its moral deterioration among the elderly. The essence of such strategies is reflected in the figure of the dynamics of intellectual capital of the individual during his professional life cycle and highlighted by the appropriate formula of the increasing the period of study during the life of the individual.

Key words: economy, capital, human capital, intellectual capital, moral wear and tear, higher education, higher education institutions.

Постановка проблеми. Із подальшим нарощуванням темпів технологічних перетворень, відомих науці та практиці як четверта промислова революція, з усією очевидністю набуває докорінного зростання роль людського капіталу, особливо його інтелектуального складника – кожної особистості, залученої до утворювальних процесів, та фахових команд. Вона підвищуватиметься разом із делегуванням виконання рутинних операцій і навіть процесів кіберфізичним системам (уже маємо безпілотні морські вантажні перевезення, комплектування замовлень на складах готової продукції і навіть обслуговування відвідувачів ресторанів). Об'єднані мережами обміну, відцифрованою інформацією, ці пристрої становлять конкуренцію людині, мотивуючи її у такий спосіб до підвищення рівня освіти та набуття фахових навичок у сферах, поки що недоступних штучному інтелекту.

За інших рівних умов активи людського капіталу вартують більшого, якщо його носій підвищує свою освіту та набуває оригінального досвіду. Але ця, здавалося б, абсолютно очевидна закономірність опиняється під впливом чинників стримування. Як виявилося, домінуючими серед них є вік людини (і, як це не дивно виглядає, – не лише похилий). Особливо якщо йдеться про найманого працівника, підприємець (безвідносно до розмірів започаткованої справи) здатен нехтувати віковими обмеженнями. Принаймні до того моменту, поки спритніші конкуренти не виштовхнуть його з ринкового сегменту, на якому їх звела нещаслива доля.

У прагненні знайти аргументи на підтвердження висунутої гіпотези ми скористалися, крім власних споглядань, ще й результатами розлогих досліджень інших фахівців (наприклад, [1; 2]). Так-от: молодим людям у віці від 18 до 24 років, щоби бути успішними, окрім освіти не обійтися ще й без досвіду практичної діяльності у вибраній сфері. Здебільшого це якраз те, чого саме категорично бракує.

Пригадаймо власний досвід: у цьому віці більшість юнаків та дівчат, які опиняються на студентській лаві, звертаються до деканатів за дозволом оформити індивідуальний графік навчання і починають інтенсивно шукати місця, де б, по-перше, якнайкраще розквітнули їхні таланти та здібності, а по-друге, були створені фінансові передумови незалежності від батьків або, особливо останнім часом, для допомоги своїм родинам.

З іншого боку, виникають побоювання щодо якості інтелектуального капіталу у людей після досягнення ними приблизно 45 років. Здавалося б, дипломів про освіту і сертифікатів про відвідування тренінгів більше, ніж досить, мудрості теж вистачає, але роботодавці піддають сумніву адекватність набутих навичок поточному стану технічного, технологічного, програмного забезпечення бізнес-процесів. Вони ж, як було з'ясовано перед цим, не просто вдосконалюються в тій чи іншій частині, а кардинально змінюються. Інакше кажучи, відбувається те, що у фаховому середовищі отримало назву морального зношування людського капіталу особистості. Переконані, що настав час приділити цьому питанню увагу, на яку воно заслуговує.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Тим більше що прояви зацікавленості до нього серед колег-науковців є непоодинокими [3; 4; 5]. І зовсім не випадково: за розрахунками А. Граблера та А. Немета, «у деяких галузях обслуговування амортизації знань сягає 100% щороку. У галузі поновлювальної енергетики – від 10% (вітрогенератори) до 30% (сонячні панелі) на рік». Вони ж пропонують власне бачення причин, які приводять до такого результату: «Коефіцієнти знецінення знань залежать від темпів оновлення технологій та ступеня мінливості людського капіталу» [6, с. 1–3].

Група фахівців у складі А. Де Гріпа, Дж. Ван Ло та Д. Мейхью [7], розрізняють зношування:

– технічне – стосується зменшення вартості ІКО через фізичні погіршення (атрофію навичок, накопичених у минулому; відсутність навичок, що є актуальними нині) за таких обставин, як бездіяльність або безробіття, низька мотивація до праці тощо;

– економічне – пов'язане зі втратою ринкової вартості кваліфікації працівників, в основному як наслідок специфічного знецінювання навичок, швидких технологічних змін, змін у структурі сектору та недостатньої адаптації організаційних навичок.

Очевидно, що автори до динамічних змін у зовнішньому середовищі додають ще суто фізіологічні зміни в організмі співробітника підприємства. Погляди щодо їхніх негативних впливів на ІКО знаходимо також у роботах В. Лентині та Г. Гіменеса [8]. Але це, за аналогією з основним капіталом, скоріше фізичне зношування, яке зі зрозумілих причин опиняється поза фокусом нашої уваги.

Мета статті. Беручись до підготовки статті, ми поставили собі за мету систематизувати різновиди зношування людського капіталу, наслідки, які воно матиме для особистості, команди, до якої вона безпосередньо належить, та для власників бізнесу. Не менш цікавим здається визначити стратегії буферізації цього негативу.

Виклад основного матеріалу. Насамперед спробуємо винайти причини браку професіоналів, здатних ефективно виконувати свої поточні фахові ролі. Зробимо це крізь призму завдань, які випливають із мети саме започаткованої студії (рис. 1.1).

Як бачимо, йдеться про:

а) функціональне зношування. Воно виникає за умов, коли людина, набувши знань і не спромігшись використати їх на практиці, втратила здатність відтворити або навіть впізнати корисні матеріали (методики досліджень, програмні, технологічні та інші інструментальні засоби) у нових для себе обставинах чи після тривалої паузи. Роботодавець вимушений нести надмірні витрати на запобігання цьому виду морального зношування інтелектуального капіталу найманого працівника або навіть відмовляти йому у працевлаштуванні;

б) технологічне зношування. Відбувається, якщо у бізнес-процеси інтегрують принципово нові технологічні засоби (як правило, досконаліші в експлуатації, продуктивніші за попередні). Для їх практичного застосування компетенції, які були корисними ще в недалекому минулому, стають малозначущими чи перетворюються на нікчемні. Особливо тепер, коли цифровізація, інтелектуальний аналіз великих баз даних, Інтернет речей, змішана або гібридна реальність, характерні для Індустрії 4.0, усе більше й більше визначають дизайн виробничого середовища й окремих робочих локацій. І, що характерно на відміну від попередніх епох, – інтелектуальних насамперед.

Технологічне зношування, своєю чергою, поділяється на:

– таке, що може бути подолане через інвестиції (персональні або корпоративні) у модернізацію інтелектуального капіталу;

– таке, що виявляється незворотним і тому призводить до розірвання трудових відносин між підприємством та найманим співробітником;

в) економічне зношування. Тут також маємо два різновиди:

– перший корениться в унікальних властивостях інтелектуального капіталу. Практика переконливо засвідчує: він налаштований приносити користь майже виключно в межах реалізації певної виробничої функції (програмування, тестування, бізнес-аналітики тощо). Якщо підприємство відмовляється від тих чи інших бізнес-процесів (наприклад, через передачу їх на аутсорсинг у межах знову побудованої екосистеми), то подальші операційні витрати на утримання носіїв непотрібних ком-

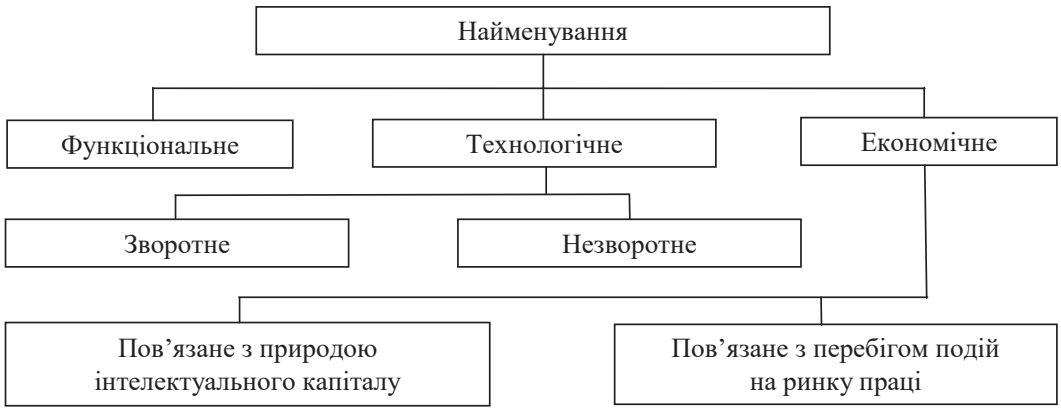


Рис. 1.1. Систематизація різновидів зношення людського капіталу

петенцій негативно впливають на рентабельність господарської діяльності;

– другий різновид економічного зношування спостерігаємо за обставин, коли інший фахівець (усередині підприємства або залучений ззовні) із сумірним рівнем інтелектуального капіталу погодився працювати за меншу грошову винагороду. Приклади тому не є поодинокими, особливо в часи економічних негараздів, що супроводжуються вимушеним скороченням робочих місць і виникненням на ринку надлишкової робочої сили.

Отже, вважаємо з'ясованим вплив цілої низки чинників на цінність інтелектуального капіталу особистостей, з яких складаються штати більшості товаровиробників. Частина з них несе з собою ризики зношення компетенцій, які, з одного боку, підводять під загрозу продуктивність та ефективність бізнесу, а з іншого – ставлять під сумнів кар'єрні перспективи співробітників і, відповідно, рівень їхнього особистого добробуту та заможності їхніх родин.

Очевидно, що протистояти цьому явищу мають, за наявності ресурсів, усі, хто спроможний, – держава, менеджмент підприємств, громадські спільноти (організації, рухи, союзи), особи, зацікавлені у реновації або «капітальному ремонті» власного інтелектуального капіталу. Але насамперед – заклади вищої освіти. Це безпосередньо випливає з їхньої соціальної та економічної місії, яка полягає у:

1. Пропозиції ринку таких освітніх продуктів, які в межах певної галузевої спрямованості забезпечують замовникам високий рівень конкурентної спроможності на ринку праці (особливо під час пошуку першого робочого місця) через формування фахових компетенцій, що швидко задовольняють потреби бізнесу.

2. Здійсненні корекції та модернізації компетенцій персоналу організацій відповідно до змін, що відбуваються у поточних індустріальних контекстах та ландшафтах, продовжуючи на максимально можливий термін продуктивне використання інтелектуального потенціалу особистості та професійної команди, до якої вона належить.

Університети, інститути та коледжі мають ще одну суттєву мотивацію. Якщо вони відповідають очікуванням стейкхолдерів, то стабілізується або навіть підвищується їхня економічна безпека. Вони набувають незалежності від вичерпаних або погано прогнозованих джерел коштів, потрібних для фінансування операційної діяльності.

Відповідальну роль буде відіграно гідно, якщо менеджмент закладів вищої освіти (ЗВО) розважливо поставиться до вибору стратегії для підпорядкованої йому команди. Судячи з того, що стало відомо впродовж виконаної розвідки, найбільш прийнятними є ті з них, які наведено на рис. 1.2.

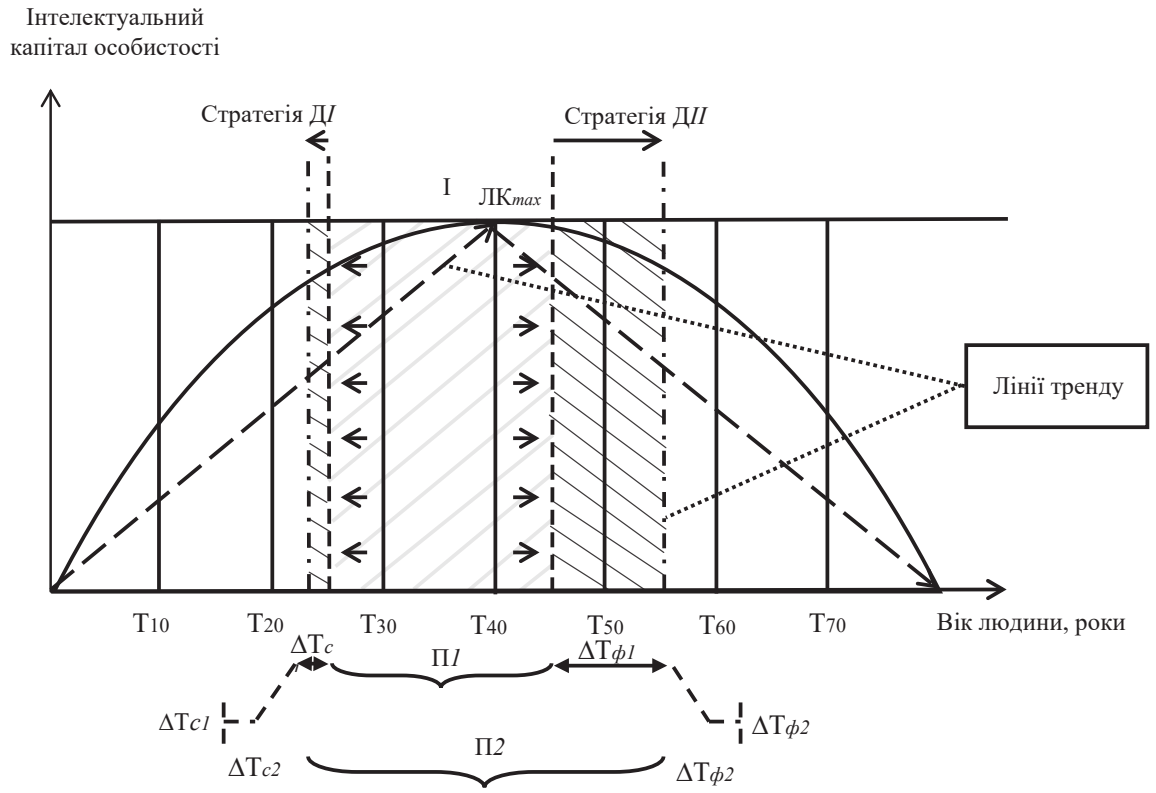


Рис. 1.2. Динаміка інтелектуального капіталу особистості впродовж її фахового життєвого циклу

Як бачимо, графік підтверджує вже відомий нам перебіг подій: брак інтелектуального капіталу у нещодавніх випускників закладів вищої освіти та його моральне зношування у літніх людей. Зусилля ЗВО, якщо вони прагнуть бути популярними в якнайбільшої чисельності отримувачів освітніх послуг, мають зосередитися на розширенні у часі зони між моментами T_c та $T_ф$, зі зсувом, відповідно, вліво (ΔT_c) – це збігається з природними бажаннями студентів (вчорашніх випускників) – та вправо ($\Delta T_ф$), збільшивши у такий спосіб період (ΔT), впродовж якого людина ефективно реалізує накопичений потенціал інтелектуального капіталу:

$$\Delta T = П_2 - П_1 = \Delta T_c + \Delta T_ф, \qquad (1.1)$$

де $П_1$, $П_2$ – періоди використання інтелектуального потенціалу фахівцем у звичайних умовах та із застосуванням освітніх технологій, що підтримують, відповідно;

ΔT_c, $\Delta T_ф$ – подовження періоду використання інтелектуального капіталу на старті та на фініші фахової кар'єри, відповідно.

Ґрунтуючись на аналітичному огляді діяльності вітчизняних ЗВО, а також порівнюючи його результати з практикою економічно розвинених країн, було сформульовано робочу гіпотезу, що досягти поставленої мети цілком реально, вдавшись до запровадження дуальної освіти. Перевірити це припущення – наступний етап нашого дослідження.

Висновки. 1. Людський капітал та його невіддільний складник – інтелектуальний капітал – внаслідок зростаючих темпів технологічних перетворень, які відбуваються в індустрії XXI сторіччя, як ніколи у попередні епохи, піддається ризику морального зношування. Розрізняють декілька його видів, і кожний з них несе із собою негативні наслідки для носія фахових компетенцій, для роботодавця, на якого він працює, і для економіки країни загалом. 2. Серед усіх, хто найбільше зацікавлений у протистоянні моральному зношуванню інтелектуального капіталу, чинне місце посідають заклади вищої освіти. Це пояснюється, з одного боку, їхнім соціальним призначенням, а з іншого – бажанням забезпечити собі економічну незалежність на висококонкурентному ринку освітніх послуг. 3. Ключова стратегія ЗВО спрямована на подовження терміну ефективного використання інтелектуального капіталу особистості та професійних команд, до яких вона належить, на усіх етапах фахового життєвого циклу. Є підстави вважати, що у найкращий спосіб ця проблема розв'язується завдяки застосуванню технологій, притаманних дуальній освіті.

Список використаних джерел:

1. Axelrad H., Malul M., Luski I. Unemployment among younger and older individuals: does conventional data about unemployment tell us the whole story? *Journal for Labour Market Research*, vol. 52, no. 1, 2018, pp. 1–12.
2. Working and ageing. The benefits of investing in am ageing wirlfore. European Centre f the Development of Vocational training. URL: https://www.cedefop.europa.eu/files/3064_en.pdf (accessed 20 June 2020).
3. Castillo-Aroca A. *Depreciación del capital humano en la Alianza del Pacífico durante 2007–2014. Ciencias Económicas,* vol. 34, no. 1, 2016.
4. Arrazola M., de Hevia J., Risueno M., Sanz J. (2004). A Proposal to Estimate HumanCapital Depreciation: Some Evidence for Spain. Hacienda Publica Espanola. *Revista de Economía Pública.* vol. 172, no. 1, 2004, pp. 9–22. URL: http://www.ief.es/documentos/recursos/publicaciones/revistas/hac_pub/172_Arrazola.pdf (accessed 15 June 2020).
5. Mincer J., Ofek H. Interrupted work careers: Depreciation and restoration of human capital. *The Journal of Human Resources*, vol. 17, no. 1, 1982, pp. 3–24.
6. Grubler A., Nemet G. Sources and Consequences of Knowledge Depreciation. Historical Case Studies of Energy Technology Innovation in: Chapter 24, The Global Energy Assessment. Grubler A., Aguayo, F., Gallagher, K.S., Hekkert, M., Jiang, K., Mytelka, L., Neij, L., Nemet, G., Wilson C. Cambridge University Press : Cambridge, UK, 2012.
7. Grip A., Van Loo J., Mayhew K. The economics of skills obsolescence: a review. Research in Labor economics, understanding skills obsolescence. JAI Press, Amsterdam/Boston, vol. 1, 2002, pp. 1–26.
8. Lentini V., Gimenez G. Depreciation of human capital: a sectoral analysis in OECD countries. International Journal of Manpower. 2019, vol. 40, no. 7, pp. 1254–1272. URL: http://zaguan.unizar.es/record/85410/files/texto_completo.pdf (accessed 25 May 2020).

References:

1. Axelrad H., Malul M., Luski I. (2018) Unemployment among younger and older individuals: does conventional data about unemployment tell us the whole story? *Journal for Labour Market Research*, vol. 52, no. 1, pp. 1–12.

2. Working and ageing. The benefits of investing in am ageing wirlfore. European Centre f the Development of Vocational training. URL: https://www.cedefop.europa.eu/files/3064_en.pdf (accessed 20 June 2020).
3. Castillo-Aroca A. (2016) *Depreciación del capital humano en la Alianza del Pacífico durante 2007–2014. Ciencias Económicas,* vol. 34, no. 1.
4. Arrazola M., de Hevia J., Risueno M., Sanz J. (2004). A Proposal to Estimate HumanCapital Depreciation: Some Evidence for Spain. Hacienda Publica Espanola. *Revista de Economía Pública,* vol. 172, no. 1, pp. 9–22. URL: http://www.ief.es/documentos/recursos/publicaciones/revistas/hac_pub/172_Arrazola.pdf (accessed 15 June 2020).
5. Mincer J., Ofek H. (1982). Interrupted work careers: Depreciation and restoration of human capital. *The Journal of Human Resources*, vol. 17, no. 1, pp. 3–24.
6. Grubler A., Nemet G. (2018). Sources and Consequences of Knowledge Depreciation. Historical Case Studies of Energy Technology Innovation in: Chapter 24, The Global Energy Assessment. Grubler A., Aguayo, F., Gallagher, K.S., Hekkert, M., Jiang, K., Mytelka, L., Neij, L., Nemet, G., Wilson C. Cambridge University Press: Cambridge, UK, 2012.
7. Grip A., Van Loo J., Mayhew K. (2002). The economics of skills obsolescence: a review. Research in Labor economics, understanding skills obsolescence. JAI Press, Amsterdam/Boston, vol. 1, pp. 1–26.
8. Lentini V., Gimenez G. (2019). Depreciation of human capital: a sectoral analysis in OECD countries. International Journal of Manpower, vol. 40, no. 7, pp. 1254–1272. URL: http://zaguan.unizar.es/record/85410/files/texto_completo.pdf (accessed 25 May 2020).

УДК 336.71

DOI: https://doi.org/10.32782/2520-2200/2020-4-20

Ткаченко Д.О.
аспірант кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Сумського державного університету

Tkachenko Dmytro
Sumy State University

АНАЛІЗ ДІЯЛЬНОСТІ ФОНДУ ГАРАНТУВАННЯ ВКЛАДІВ ФІЗИЧНИХ ОСІБ В УКРАЇНІ

ANALYSIS OF THE DEPOSIT GUARANTEE FUND ACTIVITY IN UKRAINE

У статті проаналізовано показники діяльності Фонду гарантування вкладів фізичних осіб в Україні, починаючи з 2000 року. Зокрема, здійснено порівняльний аналіз кількості банків-учасників, вкладників, сум вкладів та фінансових ресурсів Фонду гарантування в різні роки, досліджено стан продажу Фондом гарантування активів неплатоспроможних банків. Проаналізовані показники продемонстрували негативні наслідки економічних криз та дуже слабке відновлення доходів населення та їхньої довіри до банків. Обґрунтовано необхідність збільшення гарантованої суми відшкодування вкладів до 500 тис. грн. Встановлено, що перехід на «голландську модель» торгів та новий підхід до формування пулів активів дали змогу наростити активність із продажу активів неплатоспроможних банків. Вказані нововведення дали змогу визначити ринкову вартість майна банків, що ліквідуються, яка є значно нижчою за його балансову вартість.

Ключові слова: Фонд гарантування вкладів фізичних осіб, голландський аукціон, пул активів, 1 банк – 1 пул, NPL-кредити, гарантована сума відшкодування, альпійська схема.

В статье проанализированы показатели деятельности Фонда гарантирования вкладов физических лиц в Украине, начиная с 2000 года. В частности, осуществлен сравнительный анализ количества банков-участников, вкладчиков, сумм вкладов и финансовых ресурсов Фонда гарантирования в разные годы, исследовано состояние продаж Фондом гарантирования активов неплатежеспособных банков. Проанализированные показатели продемонстрировали негативные последствия экономических кризисов и очень слабое восстановление доходов населения и их доверия к банкам. Обоснована необходимость увеличения гарантированной суммы возмещения вкладов до 500 тыс. грн. Установлено, что переход на «голландскую модель» торгов и новый подход к формированию пулов активов позволили нарастить активность по продаже активов неплатежеспособных банков. Указанные нововведения позволили определить рыночную стоимость имущества ликвидируемых банков, которая существенно ниже его балансовой стоимости.

Ключевые слова: Фонд гарантирования вкладов физических лиц, голландский аукцион, пул активов, 1 банк – 1 пул, NPL-кредиты, гарантированная сумма возмещения, альпийская схема.

The aim of the article is to provide the reader with some data on the Deposit Guarantee Fund`s activity of Ukraine. The author of the article is analyzing such indicators as quantity of banks-participants, quantity of depositors, sums of deposits and financial resources of the Deposit Guarantee Fund since 2000. Analyzed indicators showed negative consequences of the economic crises of 2008-2009 and 2014-2015 and a very weak recovery of household incomes and it`s trust in banks. However, the author shows, despite the negative economic dynamics, the amount of deposits of individuals placed in domestic banks tends to increase. As a result of analyzing amounts of deposits and quantity of depositors the author comes to the conclusion that it`s necessary to increase the guaranteed amount of deposit reimbursement to UAH 500,000. The author suggests to make such increasing gradually so the amount of deposit reimbursement will depend on amount of deposit. The article touches upon the situation in sales of bank`s assets. It is established that the transition to the "Dutch model" of auctions (when the highest price for the asset is announced, and then the rates are reduced to the one that the first buyer agrees to) and a new approach to the formation of asset pools on the principle of "1 bank –

1 pool" (when all unsold bank`s assets are forming one or several pools) allowed to increase activity in the sale of insolvent bank`s assets. These innovations allowed to determine the market value of the assets of insolvent banks, which is much lower than its book value due to many "toxic" assets (NPL, "trash" securities, receivables on stolen assets etc.). According to the article the average ratio of the sale price of bank`s assets to the book value of sold assets at Dutch auctions was 3%. Actual court case shows real reasons of such situation with bank`s assets and describes an "Alpine" scheme of assets fraud in Ukrainian banks. In the article the author analyzing financial liabilities of the Deposit Guarantee Fund of Ukraine and compares sources of financial resources of Deposit Insurance Systems in Ukraine and in Switzerland and explains why the Switzerland model will not work in modern Ukraine.

Key words: Deposit Guarantee Fund, Dutch auction, asset pool, 1 bank – 1 pool, NPL, guaranteed amount of deposit reimbursement, Alpine scheme.

Постановка проблеми. Аналіз останніх економічних криз в Україні свідчить про те, що одними з перших приймають на себе удар економічних потрясінь саме банківські установи. Значний відтік вкладів може призвести до неплатоспроможності банку. У масштабах країни цей процес може набути ланцюгової реакції, коли крах однієї фінансової установи призводить до кризи банківської системи загалом. У цьому контексті держава Україна в особі Фонду гарантування вкладів фізичних осіб відіграє вирішальну роль у поступовому згладжуванні негативних наслідків кризових явищ та відновленні фінансової стабільності загалом. Аналіз показників діяльності Фонду гарантування у ретроспективі дозволяє зробити висновки щодо ефективності функціонування системи гарантування вкладів фізичних осіб в Україні та виявити напрямки подальшого її удосконалення, одним з яких є збільшення гарантованої суми відшкодування. В Україні вказана сума не змінювалася з 2012 року і станом на сьогодні становить 200 тис. грн. або трохи більше 6 тис. євро, тоді як у країнах ЄС максимальна сума покриття становить 100 тис. євро. Вказані обставини свідчать про актуальність дослідження питань ефективності функціонування системи гарантування вкладів фізичних осіб в Україні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Різні аспекти питань функціонування вітчизняної та іноземних систем гарантування вкладів фізичних осіб досліджували такі автори, як: С.О. Ніщимна, О.О. Засядько, М.І. Карлін, М.В. Дубина та інші. Водночас невирішеними залишаються та подальшого дослідження потребують питання якості активів неплатоспроможних банків, збільшення розміру гарантованої суми відшкодування, ефективної реалізації активів банків, що виводяться з ринку.

Метою дослідження є аналіз діяльності Фонду гарантування вкладів фізичних осіб за 2000–2019 роки, виявлення динамічних закономірностей відповідних показників такої діяльності та обґрунтування пропозицій щодо подальшого удосконалення системи гарантування вкладів фізичних осіб в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. У контексті аналізу показників діяльності Фонду гарантування вкладів фізичних осіб важливим є оцінювання інформації про вклади фізичних осіб, їх кількість, розмір. Не менш важливою є оцінка кількості банків, що беруть участь у системі гарантування вкладів, та фінансові ресурси, які вони допомагають Фонду гарантування генерувати для забезпечення своєї поточної діяльності (табл. 1). Джерелом є дані сайту Фонду гарантування [1].

Проведений аналіз засвідчує, що протягом 2000–2010 рр. відбувалося збільшення кількості банків-учасників системи гарантування вкладів (зі 131 до 184 банків), потім протягом 4 років спостерігалася відносно стабільна кількість учасників із незначним скороченням до 178 у 2014 році. Після цього протягом 5 років спостерігалося суттєве падіння кількості банків-учасників системи гарантування вкладів. Загалом їх кількість скоротилася на 43,5% (на 57 банків). Таким чином, станом на 1 січня 2020 року 74 банки сплачували внески до Фонду гарантування. Відповідна ситуація є досить очікуваною у зв'язку з виведенням великої кількості неплатоспроможних банків із ринку з огляду на стрімке економічне падіння промислового виробництва та ВВП в Україні в ці роки. Водночас, незважаючи на негативну економічну динаміку, сума вкладів фізичних осіб, розміщених у вітчизняних банках, зросла більш ніж у 130 разів (із понад 3,6 млрд грн. у 2000 році до 474,4 млрд грн. у 2020 році). У період 2000–2009 рр. обсяг вкладів зростав у середньому на 57% щорічно, з 2010 по 2014 р. – темп зростання уповільнився до 15% щорічно, а з 2015 по 2020 р. – скоротився до 3%. Усе це свідчить про негативні наслідки економічних криз 2008–2009 рр. та 2014–2015 рр. і дуже слабке відновлення як доходів населення, так і їхньої довіри до банків.

Додатковим фактором, на нашу думку, що не дозволив банкам більш швидкими темпами залучати депозити фізичних осіб, стало скорочення загальної кількості вкладників в останні роки. Так, якщо з 2000 по 2014 р. кількість вкладників зросла в 10,4 раза (з 4,5 млн осіб до

Таблиця 1

Дані про вклади фізичних осіб в учасниках Фонду гарантування вкладів за 2000–2019 роки

Період	Кількість банків-учасників	Кількість вкладників, тис вкладників	Сума вкладів фізичних осіб, млн грн.	Середній розмір вкладу, грн.	Фінансові ресурси Фонду гарантування, млн грн.
01.01.2000	131	4 559	3 676	806	-
01.01.2001	134	5 359	5 604	1 046	74,3
01.01.2002	135	4 837	9 264	1 915	68,8
01.01.2003	152	7 006	16 646	2 376	155,4
01.01.2004	153	10 462	29 161	2 780	242,8
01.01.2005	160	15 021	38 417	2 559	407,0
01.01.2006	163	18 570	67 885	3 656	629,7
01.01.2007	166	24 240	100 416	4 143	867,0
01.01.2008	172	29 608	155 236	5 243	1 335,5
01.01.2009	183	34 532	204 935	5 935	2 987,3
01.01.2010	184	31 568	198 011	6 273	4 302,7
01.01.2011	175	32 578	254 180	7 802	3 390,3
01.01.2012	175	35 008	282 597	8 072	4 827,3
01.01.2013	174	44 429	338 497	7 619	6 092,1
01.01.2014	178	47 447	402 616	8 486	7 292,9
01.01.2015	161	46 524	382 082	8 213	16 872,6
01.01.2016	118	44 703	362 278	8 104	14 084,4
01.01.2017	99	41 102	382 150	9 298	15 315,9
01.01.2018	83	40 952	413 769	10 104	14 354,4
01.01.2019	77	40 677	438 353	10 776	14 339,2
01.01.2020	74	43 379	474 440	10 937	11 668,2

47,4 млн осіб), що свідчить про щорічне зростання на 20%, то за останні 6 років кількість вкладників скоротилася на більш ніж 3 млн осіб. Проте, незважаючи на кризові періоди, можна засвідчити, що середній розмір вкладу фізичних осіб щорічно зростав у середньому на 15% і досяг станом на січень 2020 року 10 937 грн., що в 13,6 раза більше за показник 2000 року. Досить суттєвим також було і зростання розміру фінансових ресурсів Фонду гарантування, особливо в 2015 році (16,9 млрд грн.), та обсягів виплат із Фонду гарантування вкладникам банків, які станом на 01 січня 2020 року досягли майже 90 млрд грн. (рис. 1). Це відповідало суттєво збільшеній потребі відшкодовувати значні суми вкладникам банків, масово виведених у той час із ринку.

Розбудова системи гарантування вкладів в Україні розпочалася у 1998 році з підписанням Указу Президента України «Про заходи щодо захисту прав фізичних осіб-вкладників комерційних банків України» [2]. Цим нормативно-правовим актом передбачалося створення Фонду гарантування вкладів фізичних осіб як спеціалізованої державної установи, функції якої полягають у забезпеченні майнових інтересів фізичних осіб, які розмістили свої вклади у банках [3]. Цим Указом було встановлено гарантоване відшкодування за вкладом разом із відсотками у розмірі не більше 500 грн. З того часу адміністративна рада Фонду гарантування збільшувала цю суму 11 разів. Нині максимальний розмір компенсації за вкладами становить 200 тис. грн., що становить 211% від обсягу ВВП на душу населення в Україні. На жаль, відповідні гарантії поширюються виключно на фізичних осіб та фізичних осіб-підприємців. Юридичні особи таким захистом скористатися не можуть. Згідно із законодавством усі банки, що мають банківську ліцензію, автоматично стають учасниками Фонду гарантування, окрім АТ «Ощадбанк».

Незважаючи на те, що максимальна гарантована сума страхового покриття вкладів не змінювалася з 2012 року, більшість вкладників (60,5%) станом на 01 січня 2020 року розміщували свої депозити в цих межах (табл. 2).

Ще 38,5% вкладників мали депозити розміром до 10 грн. Вони не підпадають під дію системи гарантування вкладів і водночас не є суттєвими як для власників, так і для стабільності банківської системи. Водночас варто зазначити, що, хоча частка фізичних осіб, які тримають депозити обсягом понад 200 тис грн., і становить лише 1%, сумарний розмір їхніх коштів становить більше

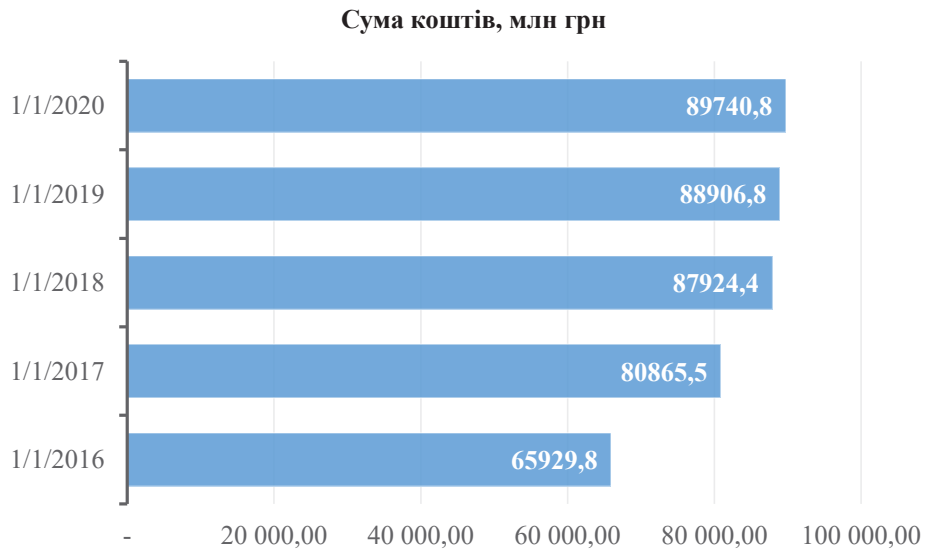


Рис. 1. Кошти, що виплачені вкладникам неплатоспроможних банків, млн грн. (наростаючим підсумком)

270 млрд грн. Це свідчить, що майже 57% від усіх депозитів не забезпечені гарантіями Фонду гарантування. Отже, нагальним, на думку автора, є збільшення граничної суми гарантування вкладів фізичних осіб хоча б до 500 тис. грн. Тоді лише 0,2% вкладників не будуть мати гарантованого захисту всієї суми своїх депозитів, а більше 60% вкладів будуть захищені.

У питанні поступового збільшення гарантованої суми відшкодування досить цікавою виглядає ідея деяких авторів щодо запровадження диверсифікованої системи виплат, тобто відшкодування коштів вкладникам у відсотковому відношенні до розміру вкладу. Так, О.О. Засядко та Р.В. Михайлюк вважають, що було б доцільно змінити поточну практику повного страхування та натомість запропонувати дворівневе страхування: встановити повне покриття певного обсягу депозиту та запропонувати обмежене часткове покриття решти [4, с. 51]. Наприклад, вклад на суму до 200 000 грн. компенсується на 100%, вклади відповідно до 350 000 грн. – на 90%, від 350 000 до 500 000 грн. – у розмірі 80% від суми депозиту.

Збільшення гарантованої суми дозволило би збільшити надходження Фонду гарантування, які вкрай необхідні в контексті погашення боргу перед державою, що виник під час пікових навантажень на Фонд гарантування у період виведення з ринку великих банків.

На кінець 2019 року залишок заборгованості Фонду гарантування перед державою складався з векселів на суму 49,44 млрд грн., за якими на дату погашення буде нараховано 116,88 млрд грн. відсотків.

У контексті дослідження означеного питання важливим є дослідження джерел гарантованих виплат в інших країнах. Одним із найбільш вдалих прикладів вважаємо систему страхування вкладів Швейцарії, адже банківська система цієї країни цілком виправдано вважається однією з найбільш стабільних у світі. Третина коштів на офшорних рахунках у світі зберігається в швейцарських банках [5].

У Швейцарії всі відділення банків і дилерів із цінних паперів повинні бути членами Асоціації захисту депозитів для швейцарських банків та фондових дилерів. У разі неплатоспроможності

Таблиця 2

Структура вкладів фізичних осіб за кількістю вкладників та сумами вкладів станом на 01.01.2020

Розмір вкладу, грн.	Кількість вкладників		Сума вкладів	
	тис. осіб	%	млн грн.	%
до 10 грн.	16 696,0	38,5	21,4	0,0
від 10 до 200 000 грн.	26 249,5	60,5	204 241,5	43,1
від 200 000 до 500 000 грн.	328,3	0,8	92 257,3	19,4
понад 500 000 грн.	105,2	0,2	177 920,1	37,5
Всього	43 379,0	100,0	474 440,3	100,0

одного з учасників цієї асоціації інші її учасники забезпечують виплату протягом одного місяця кредиторам банкрута необхідної суми коштів у розмірі, що визначений Управлінням із питань регулювання фінансових ринків Швейцарії. Компенсація сум, сплачених учасниками асоціації, відбуватиметься у результаті продажу майна фондового дилера або банку під час ліквідаційної процедури [6, с. 184].

Тобто, у Швейцарії безпосереднє державне втручання у цій сфері зведене до мінімуму, оскільки фінансові установи беруть на себе ризик неплатоспроможності одного з учасників ринку. Саме тому всі учасники фінансової системи зацікавлені в її прозорості та стабільності функціонування.

Натомість, на нашу думку, в Україні поки зарано впроваджувати саморегулівні процеси у цій сфері. Пояснюється це тим, що більшість банківських установ, які виводяться з ринку, потрапляють в управління Фонду гарантування значно спустошеними. Левова частка активів у балансі таких банків охоплена проблемними кредитами, «сміттєвими» цінними паперами, безнадійною дебіторською заборгованістю. Дослідження причин недостатності майна банків дозволяє дійти висновків про цілеспрямоване виведення активів власниками та керівниками таких банків.

Як приклад можна навести застосування так званої «альпійської схеми». Суть її полягає в такому: вітчизняний банк (назвемо його Банк А) відкриває кореспондентський рахунок в іноземному банку (Банк В). На вказаний рахунок Банк А перераховує залучені від клієнтів кошти. У подальшому Банк В (як правило, зареєстрований в Австрії або у Князівстві Ліхтенштейн) видає кредит офшорній компанії (Фірма С). Як забезпечення виконання зобов'язань за цим кредитом Банк А поручається за Фірму С коштами, що розміщені на кореспондентському рахунку в Банку В. Фірма С не повертає кредит Банку В, внаслідок чого останній звертає стягнення на кошти Банку А.

Так, у своєму вироку від 02 червня 2014 року Шевченківський районний суд м. Києва у справі № 761/30783/13-к встановив, що 16 листопада 2011 року ПАТ «Банк «Таврика» відкрило кореспондентський рахунок № AT971924000100462860 в «Майнль Банк Акцієнгезельшафт» («Meinl Bank Aktiengesellschaft», Відень, Австрія). 22 грудня 2011 року між «Майнль Банк Акцієнгезельшафт» та компанією «Вінтен Трейдинг ЛТД» (м. Ларнака, Республіка Кіпр) укладено договір позики на суму 50 000 000 доларів США. Того ж дня Голова Правління ПАТ «Банк «Таврика» за проханням колишнього Голови Наглядової Ради ПАТ «Банк «Таврика» уклав із «Майнль Банк Акцієнгезельшафт» договір відповідального зберігання та застави грошових коштів у сумі 26 502 636,59 доларів США, які зараховано на вищевказаний кореспондентський рахунок, як гарантії забезпечення виконання взятих зобов'язань компанією «Вінтен Трейдинг ЛТД». У результаті невиконання компанією «Вінтен Трейдинг ЛТД» своїх зобов'язань за договором позики від 22 грудня 2011 року з «Майнль Банк Акцієнгезельшафт», останній, діючи відповідно до умов договору відповідального зберігання та застави грошових коштів від 22 грудня 2011 року, провів 27 листопада 2012 року списання коштів з кореспондентського рахунку ПАТ «Банк «Таврика» № AT971924000100462860 у розмірі 26 502 636,59 доларів США [7].

Слід зазначити, що такі випадки є непоодинокими в сучасних українських реаліях (досить згадати ситуацію з результатами розслідування Міжнародного детективного агентства Kroll щодо виведення активів з АТ КБ «ПРИВАТБАНК» та подальші судові процеси проти ексвласників цього банку у судах Великобританії та США). Це свідчить про відсутність зацікавленості значного кола учасників фінансового ринку у справному функціонуванні системи. Замість того, щоб забезпечувати ефективне інвестування залучених банками коштів в економіку країни, деякі власники та керівники банків акумулюють залучені кошти вкладників з метою їх подальшого виведення з банку.

Аналіз діяльності ФГВФО засвідчує, що загальні фактичні надходження грошових коштів за 2018 рік становили 8,8 млрд грн., у тому числі:

– 1,4 млрд грн. – надходження від погашення кредитної заборгованості;

– 6,8 млрд грн. – надходження від продажу активів банків;

– 0,5 млрд грн. – надходження від продажу цінних паперів;

– 0,1 млрд грн. – надходження від здавання активів банків в оренду.

У 2019 році відбулася низка змін у діяльності Фонду гарантування, які дали змогу збільшити надходження Фонду за рахунок зростання продажу активів виведених із ринку банків. Як наслідок:

1. Здійснено повний перехід на нову систему продажу активів (майна) за «голландською моделлю» аукціонів (за винятком деяких активів). Такий перехід сприяв підвищенню динаміки продажу активів та забезпечив можливість їх продажу протягом прогнозованого періоду часу. Відмінність від попередньої («англійської») моделі полягає в тому, що автоматичне покрокове зниження ціни від початкової до ціни про-

дажу відбувається упродовж одного дня. Загалом, за день торгів ціна може знизитися зі 100% до 20% (а в деяких випадках – до 99%) від номіналу. Натомість було збільшено строки експозиції активів: на ознайомлення із лотами тепер надається від 3 до 40 робочих днів.

2. Розроблено та запроваджено політику формування пулів корпоративних кредитів.

3. Проведено вдалі аукціони із залученням міжнародних радників із продажу активів, зокрема First Financial Network, DebtX, Cohen & Company Financial Ltd. (в Україні представлена структурою ТОВ «Ексіто Партнерс і Коен Україна») та KPMG. Перший успішний продаж великого пулу NPL-активів в Україні був здійснений за допомогою американських радників – компанії First Financial Network (їхньою дочірньою компанією First Financial Network Ukraine, LLC) у грудні 2018 року. Ціна продажу цих активів становила 130 млн грн. за початкової – 235 млн грн. Загалом протягом 2019 року міжнародні консультанти з продажу активів FFN, DebtX, Cohen & Company Financial Ltd підготували до продажу і провели шість успішних аукціонів та допомогли Фонду гарантування реалізувати NPL-активи ще на 1,442 млрд грн. Ще три успішних аукціони з продажу великих пулів NPL-активів у 2019 році були проведені через систему Prozorro.Sale. Ціна продажу цих активів становила 235 млн грн. Учасниками та переможцями таких аукціонів з продажу NPL-активів були компанії як з українським, так і з іноземним капіталом.

4. Передбачено застосування додаткового інструменту забезпечення виконання зобов'язань учасниками відкритих торгів (аукціонів) – банківської гарантії.

У контексті нашого дослідження вважаємо необхідним проаналізувати стан продажу активів банків Фондом гарантування. Джерелом даних є «Інформаційний портал Фонду гарантування: Торги» [8] та дані звіту Фонду гарантування [9].

Протягом 2019 року за результатами відкритих торгів (аукціонів) та продажу безпосередньо юридичним чи фізичним особам активів (майна) неплатоспроможними банками було реалізовано активів (майна) банків на загальну суму 7,97 млрд грн. Балансова вартість реалізованих активів становила 237,7 млрд грн. Таким чином, відношення ціни реалізації активів (майна) до балансової вартості становило в середньому 3% (табл. 3). Такий низький показник пояснюється активною реалізацією в 2019 році пулів кредитів фізичних осіб та пулів кредитів юридичних осіб, а також пулів активів банків за так званим підходом «один банк – один пул» зі значним дисконтом.

Протягом 2019 року за результатами відкритих торгів (аукціонів) та продажу безпосередньо юридичним чи фізичним особам активів (майна) неплатоспроможними банками було реалізовано активів (майна) банків на загальну суму 7,97 млрд грн., що на 26,5% більше, ніж в 2018 році (6,3 млрд грн.) та на 37,4% більше, ніж в 2017 році (5,8 млрд грн.) (табл. 4).

30 жовтня 2017 року відбувся перший продаж активів (майна) банків шляхом проведення відкритих торгів (аукціонів) із використанням електронної торгової системи для проведення

Таблиця 3

Реалізація активів (майна) банків у 2019 році

Місяць 2019 р.	Балансова вартість реалізованих активів (майна) банків, тис грн.	Ціна реалізації активів за результатами відкритих торгів (аукціонів) та продажу безпосередньо юридичним чи фізичним особам, тис грн.	Співвідношення ціни реалізації активів та балансової вартості активів, %
УСЬОГО	237 726 370	7 977 141	3%
Січень	20 628 282	249 983	1%
Лютий	42 142 994	1 600 664	4%
Березень	39 200 461	477 930	1%
Квітень	12 030 926	592 312	5%
Травень	3 728 618	702 164	19%
Червень	1 374 163	166 462	12%
Липень	19 034 394	694 335	4%
Серпень	21 164 542	882 400	4%
Вересень	21 643 434	525 407	2%
Жовтень	17 366 881	683 131	4%
Листопад	20 988 148	972 322	5%
Грудень	18 423 529	430 032	2%

Таблиця 4

Порівняння ціни реалізації активів (майна) банків за результатами відкритих торгів (аукціонів) та продажу безпосередньо юридичним чи фізичним особам за 2017–2019 роки

Тип активу	Ціна реалізації за 2019 рік, тис грн.	Ціна реалізації за 2018 рік, тис грн.	Ціна реалізації за 2017 рік, тис грн.
УСЬОГО	7 977 141	6 278 121	5 797 598
Нерухоме майно	2 786 571	1 656 858	1 695 344
Земельні ділянки	215 342	175 381	78 252
Транспортні засоби	14 758	24 112	55 793
Права вимоги за кредитними договорами та дебіторська заборгованість	4 798 697	4 091 016	3 257 413
Цінні папери	8 143	145 315	445 649
Інші активи та безпосередній продаж	153 629	185 440	265 146

Таблиця 5

Порівняння реалізації активів (майна) банків на «голландських аукціонах» за 2017–2019 роки

Місяць року	Кількість реалізованих лотів на «голландських аукціонах» в 2017–2018 роках, шт	Ціна реалізації «голландських аукціонів» в 2017–2018 роках, млн грн.	Кількість реалізованих лотів на «голландських аукціонах» в 2019 році, шт	Ціна реалізації «голландських аукціонів» в 2019 році, млн грн.
УСЬОГО	3 786	2 888	3 637	4 673
Січень	357	320	247	184
Лютий	226	88	174	1 590
Березень	218	188	319	390
Квітень	502	268	239	217
Травень	463	234	405	244
Червень	266	328	320	112
Липень	291	193	413	422
Серпень	227	160	598	668
Вересень	305	162	416	207
Жовтень	262	302	178	321
Листопад	278	222	143	104
Грудень	391	423	185	214

електронного аукціону, який складається з автоматичного покрокового зниження початкової (стартової) ціни лота, етапів подання закритих цінових пропозицій та цінової пропозиції, так званий «голландський аукціон». За період з 30.10.2017 по 31.12.2017 на «голландському аукціоні» було реалізовано 126 лотів з ціною продажу 47,2 млн грн. Середнє зниження початкової ціни лотів становило 74%.

У 2018 році на «голландських аукціонах» було виставлено на продаж вже 25 196 лотів зі стартовою ціною 465,8 млрд грн., 3660 лотів з яких було реалізовано за ціною реалізації 2,84 млрд грн., що становило 45% усіх успішних торгів (аукціонів) з продажу активів (майна) банків за 2018 рік.

У 2019 році на «голландських аукціонах» було виставлено на продаж 17 007 лотів зі стартовою ціною 265,8 млрд грн., 3637 лотів з яких було реалізовано за ціною реалізації 4,67 млрд грн., що становило 59% усіх успішних торгів (аукціонів) з продажу активів (майна) банків за 2019 рік. У таблиці 6 наведено порівняння реалізації активів (майна) банків на «голландських аукціонах» за 2017–2019 рр.

Середнє співвідношення ціни реалізації активів (майна) банків та балансової вартості реалізованих активів (майна) банків на голландських аукціонах становило 3%, але цей показник конверсії за окремими типами активів варіюється від 0,4% до 58%, детальніше – у таблиці 6.

За результатами відкритих торгів (аукціонів) та продажу безпосередньо юридичним чи фізичним особам активів (майна) банків за 2019 рік 85% від загального обсягу реалізованих активів (майна) банків припало на 10 банків. Лідером продажу активів (майна) банків є АТ «ВТБ БАНК». На цей банк припадає 19% (за ціною реалізації) всіх успішних відкритих торгів (аукціонів) за 2019 рік (рис. 2).

Таблиця 6

Співвідношення ціни реалізації активів за результатами відкритих торгів на «голландських аукціонах» та їх балансової вартості за 2019 рік

Тип активу	Балансова вартість, тис грн.	Ціна реалізації за результатами відкритих торгів, тис. грн.	Співвідношення ціни реалізації активів та балансової вартості активів, %
УСЬОГО	158 080 681	4 672 997	3%
Нерухоме майно	2 093 271	1 213 644	58%
Земельні ділянки	287 375	81 335	28%
Транспортні засоби	41 710	15 985	38%
Інші основні засоби	19 133	8 467	44%
Пули кредитів фізичних осіб (іпотека)	12 737 975	458 792	4%
Пули кредитів фізичних осіб (беззаставні)	4 629 536	33 043	1%
Пули кредитів фізичних осіб (автокредити)	2 430 963	21 317	1%
Пули "1 банк–1 пул"	115 660 688	443 943	0,4%
Кредити юридичних осіб та дебіторська заборгованість	17 361 214	1 700 898	10%
Іпотечні кредити	2 785 220	687 869	25%
Інші кредити фізичних осіб	15 801	4 132	26%
Цінні папери	17 794	3 575	20%

Таблиця 7

Результати реалізації майна банків за структурою та типами активів

ВСЬОГО, млн грн.	7 977,1	100%
Права вимоги за кредитними договорами	4 614,2	58%
Основні засоби	3 116,8	39%
Дебіторська заборгованість	184,5	2,3%
Інші активи (картини, монети тощо)	45,1	0,6%
Продаж безпосередньо юридичним чи фізичним особам	8,4	0,1%
Цінні папери / Корпоративні права	8,1	0,1%

За результатами відкритих торгів (аукціонів) та продажу безпосередньо юридичним чи фізичним особам протягом 2019 року реалізовані активи (майно) банків мали таку структуру за типами активів (майна) банків (табл. 7).

У 2017 році було розпочато процес продажу лотів, сформованих з пулу активів банків (так званий підхід «один банк – один пул»), включених до переліку банків, щодо яких планується завершити процедуру ліквідації. Слід зазначити, що для одного банку, що реалізується за підходом «один банк – один пул» може бути сформовано від одного до декількох таких пулів, а саме: окремий пул активів, що знаходяться в заставі кожного кредитора (наприклад, майнові права з кредитами, які забезпечено виконання зобов'язань банку перед Національним банком України, Державною іпотечною установою), пул проблемних активів (з припиненими боржниками, негативними судовими рішеннями, майнові права за «сміттєвими» цінними паперами тощо), пул всіх інших активів.

Рис. 2. Ціна реалізації за результатами відкритих торгів (аукціонів) та продажу безпосередньо юридичним чи фізичним особам протягом 2019 року, млн грн.

За даним підходом в 2017 році було реалізовано один лот АТ «ЕРДЕ БАНК». Ціна реалізації становила 4 979 860,39 грн., що становило 2% від балансової вартості активів.

У 2018 році було реалізовано 15 таких лотів з ціною реалізації 41 239 498,73 грн., що становило 0,2% від балансової вартості.

У 2019 році продаж активів одного банку в середньому відбувався за 0,38% від балансової вартості активів.

Аналіз вказаних вище показників засвідчує вкрай низький рівень повернення балансової вартості активів банків Фондом гарантування. Така тенденція пояснюється тим, що станом на кінець ліквідаційної процедури на балансі банку обліковуються, як правило, «токсичні» активи (бланкові та/або проблемні кредити, майнові права за «сміттєвими» цінними паперами, дебіторська заборгованість за втраченими активами тощо), які не зацікавили ринок на початкових етапах продажу, не зважаючи на 80% і 96% дисконти від їх стартової ціни.

Найкращими були результати продажу активів АТ «БАНК ЗОЛОТІ ВОРОТА» (5,8 %) та АТ «ПОРТО-ФРАНКО» (4,09%). Результати продажу активів інших банків становлять менше 4% від їх балансової вартості. Серед проданого найкращим чином реалізовувалися основні засоби, частка яких становила 39% (3116,8 млн грн.) від загальної маси всіх результативних відкритих торгів. Причому відношення ціни їх реалізації до балансової вартості було також досить високим – 40%. У структурі реалізованих основних засобів 90% становили об'єкти нерухомого майна (житлового та нежитлового призначення), 7% – земельні ділянки, 3% – інші основні засоби (транспортні засоби, меблі, обладнання тощо).

Висновки з проведеного дослідження. Проведений аналіз показників діяльності Фонду гарантування вкладів фізичних осіб дає змогу дійти таких висновків:

1. Станом на сьогодні гарантована сума відшкодування в Україні є занизькою та потребує поступового збільшення як мінімум до 500 тис. грн.

2. Перехід Фондом гарантування на «голландську модель» аукціонів та новий підхід до формування пулів активів за принципом «1 банк – 1 пул» дали змогу наростити активність із продажу активів виведених із ринку банків.

3. Ринкова вартість майна неплатоспроможних банків є значно нижчою за його балансову вартість, з огляду на те, що левова частка в його структурі припадає на «токсичні» активи (проблемні кредити, «сміттєві» цінні папери, дебіторську заборгованість за втраченими активами тощо).

Список використаних джерел:

1. Фонд гарантування вкладів фізичних осіб. Статистика. URL: http://old.fg.gov.ua/statystyka (дата звернення: 25.07.2020).
2. Фонд гарантування вкладів фізичних осіб. Інформація про Фонд гарантування вкладів фізичних осіб. URL: http://old.fg.gov.ua/about (дата звернення: 25.07.2020).
3. Ніщимна С.О. Правове регулювання державного захисту вкладів фізичних осіб. *Порівняльно-аналітичне право*. 2017. № 1. С. 174–177.
4. Засядько О.О. Особливості функціонування системи страхування депозитів в Україні / Р.В. Михайлюк. *Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики*. 2011. Вип. 2. С. 48–53.
5. Карлін М.І. Причини, проблеми та шляхи регулювання діяльності офшорів у світовій фінансовій системі. Новітня історія суспільних трансформацій. URL: http://www.lvduvs.edu.ua/ documents_pdf/ visnyky/nvse/01_2014/14dmvvush.pdf (дата звернення: 25.07.2020).
6. Дубина М.В. Особливості функціонування системи страхування вкладів у Швейцарії. *Науковий вісник Львівського державного університету внутрішніх справ. Серія економічна*. 2014. Вип. 1. С. 181–189. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ Nvldu_e_2014_1_21
7. Вирок Шевченківського районного суду м. Києва від 02 червня 2014 року по справі № 761/30783/13-к. URL: http://reyestr.court.gov.ua/ Review/39090842 (дата звернення: 25.07.2020).
8. Інформаційний портал ФГВФО. Торги. URL: http://torgi.fg.gov.ua/ (дата звернення: 25.07.2020).
9. Фонд гарантування вкладів фізичних осіб. Звітність. URL: http://fg.gov.ua/articles/41316-zviti-prodiyalnist.html (дата звернення: 25.07.2020).

References:

1. Fond harantuvannia vkladiv fizychnykh osib. Statystyka [The Deposit Guarantee Fund. Statistics]. Available at: http://old.fg.gov.ua/statystyka (accessed: 25.07.2020).
2. Fond harantuvannia vkladiv fizychnykh osib. Informatsiia pro Fond harantuvannia vkladiv fizychnykh osib [The Deposit Guarantee Fund. About DGF]. Available at: http://old.fg.gov.ua/about (accessed: 25.07.2020).

3. Nishchymna S.O. (2017) Pravove rehuliuvannia derzhavnoho zakhystu vkladiv fizychnykh osib [Legal regulation of deposits state protection]. *Porivnialno-analitychne pravo* [Comparative and analytical law], no. 1, pp. 174–177.
4. Zasiadko O.O. (2011) Osoblyvosti funktsionuvannia systemy strakhuvannia depozytiv v Ukraini [Features of the deposit insurance system in Ukraine] / R.V. Mykhailiuk. *Finansovo-kredytna diialnist: problemy teorii ta praktyky* [Financial and credit activities: problems of theory and practice], vol. 2, pp. 48–53.
5. Karlin M.I. Prychyny, problemy ta shliakhy rehuliuvannia diialnosti ofshoriv u svitovii finansovii systemi. Novitnia istoriia suspilnykh transformatsii [Causes, problems and ways of offshore activities regulation in the global financial system. Recent history of social transformations]. Available at: http://www.lvduvs.edu.ua/documents_pdf/visnyky/nvse/01_2014/14dmvvush.pdf (accessed: 25.07.2020).
6. Dubyna M.V. (2014) Osoblyvosti funktsionuvannia systemy strakhuvannia vkladiv u Shveitsarii [Features of the deposit insurance system in Switzerland]. *Naukovyi* visnyk *Lvivskoho derzhavnoho universytetu vnutrishnikh sprav. Seriia ekonomichna* [Scientific Bulletin of Lviv State University of Internal Affairs. The series is economic], vol. 1, pp. 181–189. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvldu_e_2014_1_21 (accessed: 25.07.2020).
7. Vyrok Shevchenkivskoho raionnoho sudu m. Kyieva vid 02 chervnia 2014 roku po spravi № 761/30783/13-k [The verdict of the Shevchenkivsky District Court of Kyiv of June 2, 2014 in the case no. 761/30783/13-k]. Available at: http://reyestr.court.gov.ua /Review/39090842 (accessed: 25.07.2020).
8. Informatsiinyi portal FHVFO. Torhy [DGF information portal. Auction]. Available at: http://torgi.fg.gov.ua/ (accessed: 25.07.2020).
9. Fond harantuvannia vkladiv fizychnykh osib. Zvitnist [DGF. Reporting]. Available at: http://fg.gov.ua/articles/41316-zviti-pro-diyalnist.html (accessed: 25.07.2020).

УДК 658.15:332.8

DOI: https://doi.org/10.32782/2520-2200/2020-4-21

Соколенко Л.Ф.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри бізнес-економіки та адміністрування
Сумського державного педагогічного університету імені А.С. Макаренка

Sokolenko Liudmyla
Sumy State Pedagogical University named after A.S. Makarenko

ІДЕНТИФІКАЦІЯ КЛЮЧОВИХ СТЕЙКХОЛДЕРІВ КЕРУЮЧИХ КОМПАНІЙ ЖИТЛОВО-КОМУНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА: ЦІННІСНО-ОРІЄНТОВАНИЙ ПІДХІД

IDENTIFICATION OF KEY STEAKHOLDERS OF MANAGEMENT HOUSING COMPANIES: A VALUE-ORIENTED APPROACH

Дослідження присвячено ідентифікації ключових стейкхолдерів керуючих компаній у сфері житлово-комунального господарства на основі ціннісно-орієнтованого підходу. У процесі вирішення наукової проблеми було застосовано дедуктивний метод для узагальнення специфіки роботи керуючих компаній у сфері ЖКГ та визначення зацікавлених сторін; абстрактно-логічний метод узагальнення для виокремлення специфічних характеристик стейкхолдерів в контексті ціннісно-орієнтованого підходу і визначення ключових стейкхолдерів. Для визначення ключових стейкхолдерів керуючих компаній в сфері ЖКГ запропоновано використовувати ціннісно-орієнтований підхід, в межах якого процес взаємодії підприємства із стейкхолдерами може бути представлений як процес створення цінності. У цьому контексті ключовими будуть ті стейкхолдери, які поділяють цінності компанії або своїми діями допомагають їх досягати. Зовнішніх та внутрішніх стейкхолдерів керуючих компаній в сфері ЖКГ запропоновано виділяти, використовуючи ціннісно-орієнтований підхід. Результати та висновки дослідження можуть бути використані в практиці функціонування керуючих компаній у сфері ЖКГ для виділення ключових стейкхолдерів та управління співпрацею з ними.

Ключові слова: стейкхолдери, зацікавлені особи, керуючі компанії, житлово-комунальне господарство, ціннісно-орієнтований підхід.

Исследование посвящено идентификации ключевыми стейкхолдеров управляющих компаний в сфере жилищно-коммунального хозяйства на основе ценностно-ориентированного подхода. В ходе решения научной проблемы был применен дедуктивный метод для обобщения специфики работы управляющих компаний в сфере ЖКХ и определения заинтересованных сторон; абстрактно-логический метод обобщения для выделения специфических характеристик стейкхолдеров в контексте ценностно-ориентированного подхода и определения ключевых стейкхолдеров. Для определения ключевых стейкхолдеров управляющих компаний в сфере ЖКХ предложено использовать ценностно-ориентированный подход, в рамках которого процесс взаимодействия предприятия со стейкхолдерами может быть представлен как процесс создания ценности. В этом контексте ключевыми будут те стейкхолдеры, которые разделяют ценности компании или своими действиями помогают их достигать. Внешних и внутренних стейкхолдеров управляющих компаний в сфере ЖКХ предложено выделять, используя ценностно-ориентированный подход. Результаты и выводы исследования могут быть использованы в практике функционирования управляющих компаний в сфере ЖКХ для выделения ключевых стейкхолдеров и управления сотрудничеством с ними.

Ключевые слова: стейкхолдеры, заинтересованные лица, управляющие компании, жилищно-коммунальное хозяйство, ценностно-ориентированный подход.

The study focuses on identifying key stakeholders of management companies in the housing and utility sector based on a value-oriented approach. In solving the scientific problem, a deductive method was applied to summarize the specifics of the management companies in the field of utilities and to

identify the stakeholders; abstract-logical method of generalization for distinguishing specific characteristics of stakeholders in the context of value-oriented approach and definition of key stakeholders. The use a value-oriented approach has been proposed in which key stakeholder management companies in the utilities sector can be represented as a value creation process. In this context, key stakeholders will be stakeholders who share the values of the company or help them to achieve them. External and internal stakeholders of management companies in the field of utilities are proposed to be selected using a value-oriented approach. Within the author's approach, external stakeholders have been identified: public authorities, buyers (clients), public organizations, suppliers, government agencies, competitors, investors, financial and credit institutions, and the media. In turn, external stakeholders can be divided into those that provide services to customers of the management company and those that provide the activities of the management company. Identified that sometimes the same stakeholder can belong to both groups if he provides services to both the management company and its client. The results and conclusions of the study can be used in the practice of operating management companies in the field of utilities to identify key stakeholders and manage collaboration with them. In general, definition of stakeholders and their informational interests should be taken into account in determining information disclosure vectors on company activities. The key stakeholder for the management company is its client, because it depends on the activities and areas of company's development, and the market for housing services is demand-oriented. It determines the form information disclosure about the activities of management companies to meet the stakeholders' information needs.

Key words: stakeholders, stakeholders, management companies, housing and communal services, value-oriented approach.

Постановка проблеми. Керуючі компанії у сфері житлово-комунального господарства в економічній системі України з'явилися відносно нещодавно, після початку реформи в сфері ЖКГ. Ліквідація ЖЕКів, які виявилися неспроможними ефективно задовольнити потреби мешканців багатоквартирних будинків, привела до появи керуючих компаній, які працюють за ринковими підходами. Водночас модель організації та роботи таких керуючих компаній потребує детального дослідження, оскільки, хоч вони і створюються для отримання прибутку, вони мають низку специфічних ознак, що пов'язані з їхньою діяльністю. Так, вони значною мірою залежні від своїх клієнтів, тобто мешканців багатоквартирних будинків, і запорукою ефективної їхньої діяльності є спроможність виявити та задовольнити потреби своїх клієнтів. Хоча потреби мешканців багатоквартирних будинків начебто є схожими, умови та механізм їх задоволення керуючою компанією можуть значно відрізнятися в силу відмінностей стану житлової інфраструктури, розуміння клієнтами власних потреб та бачення майбутнього розвитку свого будинку.

З іншого боку, керуючі компанії не надають послуг та не виконують роботи власними силами. Вони використовують підрядників і є посередниками між замовниками та надавачами послуг в сфері ЖКГ. Для успішного функціонування керуючі компанії в сфері ЖКГ мають враховувати інтереси зацікавлених осіб, тобто своїх стейкхолдерів, а для цього їх потрібно правильно ідентифікувати. Виникає необхідність теоретичної розробки ідентифікації стейкхолдерів керуючих компаній ЖКГ, яка би враховувала особливості функціонування таких компаній та особливості зовнішнього середовища, в якому вони працюють.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питання ідентифікації стейкхолдерів керуючих компаній в сфері ЖКГ є новим і малодослідженим в Україні. Варто відзначити дослідження К.А. Мамонова, О.О. Конопліної, Є.В. Гавриличенко [2], присвячене теоретико-методичним положенням та особливостям формування стейкхолдерів на підприємствах ЖКГ, в якому автори ідентифікують та класифікують стейкхолдерів підприємств ЖКГ залежно від їхнього інтересу. При цьому критерієм інтересу виступає внутрішня, зовнішня або гранична приналежність стейкхолдера відносно підприємства.

Стейкхолдеро-орієнтований підхід до забезпечення економічної безпеки в сфері житлово-комунального господарства розкривається в іншому дослідженні [3], проте основна увага все ж приділяється саме питанню економічної безпеки, а підходи до ідентифікації стейкхолдерів керуючих компаній в сфері ЖКГ не розкриваються.

Загалом же питанням розроблення теорії стейкхолдерів присвячено чимало праць видатних учених, зокрема: Е. Фрімена [5], І. Ансоффа [1], П. Васудеви [9], Дж. Харрісона і К. Джона [6], Р. Мітчелла [8].

Мета дослідження. Дослідження присвячено ідентифікації ключових стейкхолдерів керуючих компаній в сфері житлово-комунального господарства на основі ціннісно-орієнтованого підходу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Теорія стейкхолдерів є одним з найважливіших напрямів у сучасному менеджменті. Будь-яка організація чи підприємство в процесі своєї діяльності взаємодіє тим чи іншим чином

зі стейкхолдерами, які можуть вплинути на досягнення цілей діяльності підприємства або можуть піддаватися впливу внаслідок діяльності підприємства. Стейкхолдерами можуть бути групи осіб або окремі особи. Якщо бізнес прагне до досягнення успішних результатів, як поточних, так і перспективних, то йому необхідно враховувати інтереси стейкхолдерів його діяльності.

Теорія стейкхолдерів почала формуватися в 1960-х роках у сфері бізнесу. Відповідно до цієї теорії компанія є частиною середовища, в якому вона існує і системою, здатною впливати і бути схильною до впливу з боку інших учасників навколишнього середовища підприємства – стейкхолдерів: покупців, постачальників, суспільства, акціонерів, інвесторів, працівників та інших категорій зацікавлених сторін.

Специфічна ознака керуючих компаній в сфері ЖКГ полягає в тому, що ці компанії виступають посередниками між замовниками послуг в сфері ЖКГ та надавачами таких послуг чи виконавцями робіт. З огляду на таку посередницьку роль керуючих компаній вони мають досить широке коло стейкхолдерів, але водночас коло цих стейкхолдерів не є чітким і незмінним. Керуючі компанії як суб'єкт господарювання з'явилися відносно нещодавно в економічній системі України, і нині досить складно визначити повний перелік їх стейкхолдерів, оскільки не існує єдиного усталеного підходу до дослідження цієї проблеми.

Дж. Харрісон і К. Джон [6] здійснюють поділ стейкхолдерів залежно від їх розташування від підприємства на три групи (рис. 1).

Глобальне середовище представлене такими категоріями, як соціокультурні сили (суспільство), технологічні зміни (технології), глобальні економічні сили (економіка) і глобальні політичні та юридичні сили (політика). Усі ці категорії визначають та формують глобальне середовище, в якому працює підприємство і яке визначає його операційне середовище. Об'єктивно, що підприємство має зовсім незначний вплив на глобальне середовище, але навіть за наявності незначного впливу кожен з цих елементів є стейкхолдером підприємства. Навіть якщо безпосередній вплив важко простежити, він існує, і чим унікальнішим є підприємство, тим сильніший вплив воно має на стейкхолдерів цього рівня. Наприклад, великі монополісти можуть безпосередньо впливати на соціокультурні сили в певній країні.

Операційне оточення складається із зовнішніх стейкхолдерів, які впливають на підприємство і на яких воно має безпосередній вплив. Операційне оточення можна в певному сенсі ототожнювати із зовнішнім середовищем підприємства, тобто сукупністю факторів та умов ведення господарської діяльності, на які підприємство не має безпосереднього впливу з точки зору контролю та управління. Разом з тим діяльність підприємства неминуче впливає на операційне оточення, оскільки існують тісні та стабільні взаємозв'язки, що формують діяльність підприємства. Зміни в поведінці підприємства можуть впливати на суб'єктів організаційного оточення, хоча кожен із суб'єктів прагне мінімізувати даний вплив з метою зменшення залежності від зовнішнього середовища.

Рис. 1. Класифікація стейкхолдерів за Дж. Харрісоном і К. Джоном

Внутрішнє оточення підприємства включає стейкхолдерів із формальними зв'язками з підприємством. Внутрішніми стейкхолдерами є всі ті, хто безпосередньо зацікавлений у продовженні діяльності чи результатах діяльності підприємства.

Об'єктивно, що на практиці жодне підприємство не може охопити абсолютно усіх стейкхолдерів і включити їх у політику своєї взаємодії. Особливо це стосується керуючих компаній у сфері ЖКГ. Специфіка цих компаній проявляється ще й в тому, що для дослідження їхньої діяльності більш підходить концепція стейкхолдерів, ніж теорія фірми (наприклад, теорія фірми Коуза). Відповідно до теорії Коуза [4], фірма створюється для зменшення транзакційних витрат економічних агентів щодо досягнення своїх цілей. Натомість керуючі компанії в сфері ЖКГ створюються не для зменшення транзакційних витрат своїх працівників (у теорії Коуза вони є економічними агентами), а задля забезпечення інтересів сторонніх відносно фірми осіб. Саме такі особи є основним об'єктом концепції стейкхолдерів і вже залежно від різних підходів вони займають те чи інше місце відносно самого підприємства. Тобто керуючі компанії у сфері ЖКГ повністю залежать від тих, кому вони надають свої посередницькі послуги і не можуть самостійно створювати продукт для ринку. Відповідно, концепція стейкхолдерів якнайкраще підходить для аналізу їхньої діяльності. В контексті цього логічно припустити, що не всі стейкхолдери керуючих компаній в сфері ЖКГ будуть мати однаковий вплив на їхню діяльність і інтереси не всіх стейкхолдерів будуть однаково впливати для рішення щодо діяльності такої компанії. Ті стейкхолдери (або групи стейкхолдерів), які здійснюють суттєвий вплив на діяльність керуючих компаній в сфері ЖКГ, є ключовими стейкхолдерами.

Основою класифікації стейкхолдерів, як правило, є їхні інтереси. Поділ інтересів стейкхолдерів на певні групи дає змогу зрозуміти цілісну картину відносин підприємства із стейкхолдерами і виявити потенційні конфлікти інтересів в тій чи іншій сфері. Під час формування та реалізації стратегії діяльності підприємства вкрай важливо враховувати інтереси ключових стейкхолдерів, оскільки в разі їх неврахування стратегічні рішення підприємства будуть провокувати конфлікт інтересів підприємства і його стейкхолдерів. Наслідком цього може бути те, що сприятливо налаштовані стейкхолдери перейдуть в групу щонайменше нейтрально налаштованих, а в гіршому разі – до негативно налаштованих. Крім цього, неврахування інтересів ключових стейкхолдерів може призвести до помилковості формулювання стратегічних цілей та тактики їх досягнення, оскільки ключові стейкхолдери формують середовище (як внутрішнє, так і зовнішнє) діяльності підприємства, а необ'єктивна його оцінка веде до помилковості прийнятих рішень. Для визначення ключових стейкхолдерів, як правило, застосовується модель Р. Мітчелла [8]. В основі моделі Мітчелла лежить ступінь влади, законності та терміновості вимог стейкхолдерів до підприємства (рис. 2).

Найбільш значущі стейкхолдери володітимуть всіма трьома характеристиками.

Приналежність того чи іншого стейкхолдера до певної групи може змінюватися залежно від конкретних умов його відносин із підприємством. Так, важливий клієнт може ставати ключовим стейкхолдером, якщо від його замовлення залежить подальша доля підприємства, особливо в періоди економічного спаду чи

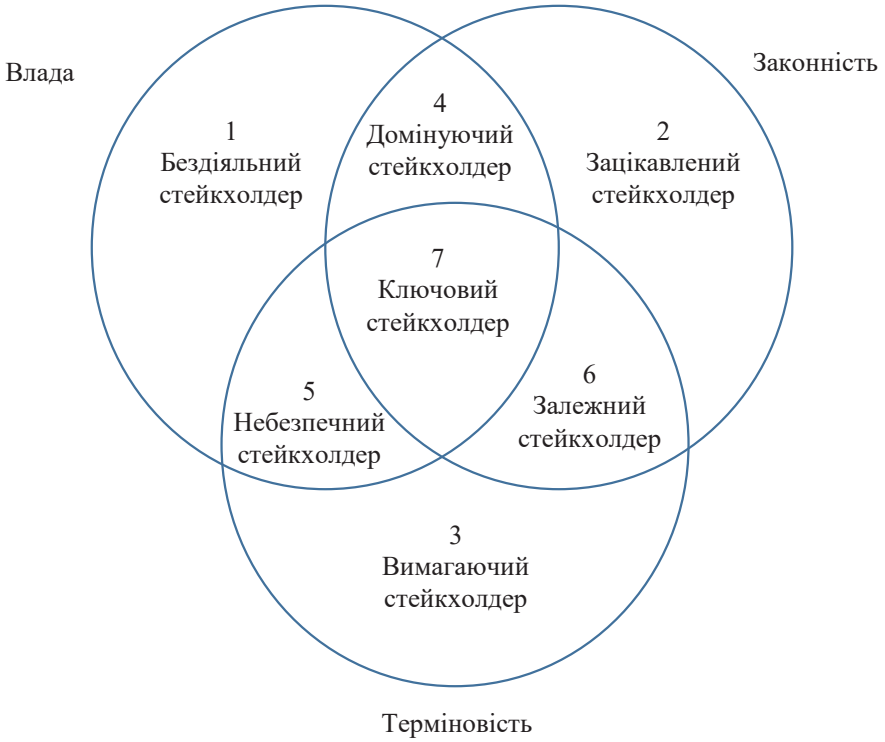


Рис. 2. Модель визначення ключових стейкхолдерів Р. Мітчелла

несприятливих явищ в економіці. Тому поділ стейкхолдерів на групи та визначення серед них ключових стейкхолдерів є динамічним явищем і залежить від специфічних конкретних умов, що склалися як на самому підприємстві, так і на ринку, на якому воно функціонує.

Специфіка діяльності керуючих компаній ЖКГ в тому, що вони є посередниками між мешканцями багатоквартирного будинку (будинків), які можуть бути об'єднані в ОСББ, та сторонами, які надають певні послуги чи виконують роботи для задоволення потреб цих мешканців. Специфічне положення керуючої компанії між цими двома групами зацікавлених сторін і визначає ключових стейкхолдерів такого підприємства.

З огляду на діяльність керуючої компанії в сфері ЖКГ, основні її бізнес-процеси спрямовані на надання послуг мешканцям багатоквартирних будинків (інтереси яких може представляти ОСББ). Для надання таких послуг керуюча компанія користується послугами сторонніх організацій, оскільки власних потужностей для цього не має.

Сучасна економічна наука не обмежується лише класичними доктринами, що орієнтовані на отримання прибутку. Відомо, що на прийняття економічних рішень впливають не лише економічні, але й психологічні фактори. Поведінкові аспекти прийняття економічних рішень неминуче впливають на діяльність кожного підприємства, не становлять виключення і керуючі компанії у сфері ЖКГ. Процес взаємодії підприємства із стейкхолдерами може бути представлений як процес створення цінності. В цьому контексті ключовими будуть ті стейкхолдери, які поділяють бачення компанії і долучаються до створення цінності на основі власних мотивів.

Дослідження бразильських учених Мігель, Бріто та Реіс (Miguel, Brito, Reis) [7] свідчить, що контакти і цінності як елементи соціального капіталу здійснюють значний вплив на ефективність діяльності компаній в сфері житлово-комунального господарства. Враховуючи специфіку діяльності керуючих компаній в сфері ЖКГ, яка орієнтована на мешканців багатоквартирних будинків і задоволення їхніх потреб, вважаємо, що саме ціннісно-орієнтований підхід є найбільш відповідним для визначення ключових стейкхолдерів таких керуючих компаній. Поєднання теорії цінності та теорії стейкхолдерів дасть змогу максимально чітко визначити ключові зацікавлені сторони керуючих компаній в сфері ЖКГ, які здійснюють суттєвий вплив на їхню діяльність.

У межах теорії створення цінності ключовими є ті стейкхолдери, які поділяють цінність підприємства і які допомагають її створювати чи досягати. При цьому немає орієнтовних критеріїв чи переліку цінностей, для кожного підприємства і стейкхолдера вони можуть відрізнятись. І саме якщо підприємство та його стейкхолдер мають однакові цінності, то такий стейкхолдер є ключовим (рис. 3).

З одного боку, ключовим стейкхолдером для керуючої компанії є її клієнт, оскільки саме від нього залежить діяльність та напрями розвитку компанії. Ринок послуг ЖКГ є попито-орієнтованим, тобто правила гри на ринку диктує споживач. Мешканці багатоквартирного будинку виберуть ту керуючу компанію, яка запропонує їм саме ті послуги, які вони бажають отримати. Перелік таких послуг не є встановленим і залежить від потреб мешканців окремо взятого будинку, що визначається станом інфраструктури прибудинкової території, станом місць спільного користування, внутрішньо-будинкових мереж, баченням мешканців щодо змін на території власного будинку тощо. Тому керуюча компанія зацікавлена формувати пакет послуг, виходячи із потреб своїх клієнтів, а не власних можливостей забезпечення такого пакета послуг.

З іншого боку, можливість забезпечити виконання робіт, надання послуг для своїх клієнтів керуючою компанією залежить від постачальників та безпосередніх виконавців таких робіт. Тобто керуюча компанія в сфері ЖКГ зацікавлена знайти та укласти домовленості з якомога більшою кількістю постачальників, виконавців робіт та надавачами послуг для того, щоб запропонувати такі послуги своїм клієнтам. Виходячи з цього, постачальники та виконавці робіт і надавачі послуг також є ключовими стейкхолдерами для керуючої компанії. Проте в цьому разі вже сама керуюча компанія може обирати тих контрагентів, які їй найбільше підходять, а сама компанія виступає суб'єктом попиту.

Крім того, поділ стейкхолдерів на ключових та неключових пропонуємо здійснювати на основі ролі такого стейкхолдера. Є стейкхолдери, які забезпечують виконання пакету послуг, що є предметом договору між керуючою компанією та клієнтом, а є стейкхолдери, які забезпечують функціонування самої керуючої компанії як окремого суб'єкта господарювання. У цьому контексті у рамках роботи керуючої компанії зі стейкхолдерами їх необхідно розділяти за цим критерієм, оскільки залежно від того, яку роль виконує такий стейкхолдер, він може впливати на виконання певного договору (підписаного із конкретним клієнтом) або на функціонування керуючої компанії загалом. Якщо в першому разі ризики для безперервності діяльності керуючої компанії можуть бути незначними, то в другому – вони є визначальними для майбутнього такої керуючої компанії.

Рис. 3. Ціннісно-орієнтований підхід у визначенні ключових стейкхолдерів керуючих компаній у сфері ЖКГ

Хоча керуючі компанії в сфері ЖКГ створюються як комерційні організації для отримання прибутку, в процесі взаємодії з мешканцями багатоквартирних будинків (замовниками послуг) вони не можуть виходити виключно із концепції максимізації прибутку. Процес їхньої взаємодії супроводжується поділом цінностей, тобто як сама керуюча компанія, так і мешканці будинку мають певні цінності і, якщо ці цінності є для обох сторін спільними, то вони їх поділятимуть, а значить, і співпрацюватимуть один з одним максимально ефективно. Мешканці багатоквартирних будинків укладають договір із керуючою компанією не просто для отримання певного блага, яке в процесі споживання трансформується в корисність і задовольнить певну їхню потребу, договір укладається для отримання певної цінності. Отримані послуги з благоустрою внутрішньобудинкової та прибудинкової території (включаючи й об'єкти, які не видно неозброєним оком – внутрішньобудинкові мережі, наприклад) становлять цінність для таких мешканців. Тому керуючі компанії в сфері ЖКГ в процесі надання послуг своїм замовникам мають справу із створенням цінності, а взаємодія зі стейкхолдерами трансформується в управління процесом створення цінності.

У цьому контексті цінністю для мешканців багатоповерхового будинку є, наприклад, налагоджена, в належному стані та працююча інфраструктура їхнього будинку та прибудинкової території. Керуюча компанія, яка по суті займається тим, що відповідно до умов договору підтримує інфраструктуру у порядку і справному стані, також розглядає її як цінність, оскільки вона забезпечує їй можливість працювати з цим клієнтом надалі, а з цього вже витікає отримання прибутку, економічна ефективність, задоволення інтересів інвесторів тощо. Фактично процес ідентифікації цінності для мешканців будинку визначається і формалізується у предметі договору з керуючою компанією. У свою чергу керуюча компанія, з огляду на власні можливості забезпечити створення такої цінності для свого клієнта, погоджується на формування такої цінності, тобто поділяє її. У результаті цього обидві сторони отримують бажане.

Розглядаючи контрагентів керуючої компанії в сфері ЖКГ, з якими вона підписує договір про виконання робіт чи надання послуг для виконання зобов'язань перед своїми клієн-

тами, бачимо, що не всі стейкхолдери одночасно можуть бути ключовими. Насамперед це залежить від етапу життєвого циклу функціонування підприємства, на якому знаходиться керуюча компанія. Якщо вона лише розпочинає свою діяльність і виходить на ринок, то основними завданнями для неї є державна реєстрація та формування статутного капіталу. На цьому етапі ключовими стейкхолдерами будуть органи державної влади, які проводять реєстрацію суб'єктів господарювання та вносять відомості про них в державні реєстри. Такими стейкхолдерами можуть бути управління юстиції, державна фіскальна служба тощо. У разі, якщо засновники керуючої компанії не мають достатньо коштів для формування статутного капіталу, ключовими стекхолдерами будуть інвестори, капітал яких є необхідний керуючій компанії, а вони, в свою чергу, зацікавлені в отриманні прибутку в майбутньому від діяльності цієї компанії.

Якщо керуюча компанія знаходиться на етапі формування клієнтської бази та підписання договорів з клієнтами, то ключовими стейкхолдерами будуть контрагенти, які забезпечують надання пакету послуг, які пропонує керуюча компанія.

Для забезпечення своєчасного та належного надання цих послуг необхідно мати надійних контрагентів, які вчасно виконуватимуть свої зобов'язання. Тому керуюча компанія в сфері ЖКГ зацікавлена у тому, щоб відповідально провести підбір таких контрагентів, оскільки від своєчасності виконання ними робіт на надання послуг залежатиме і виконання керуючою компанією своїх зобов'язань перед клієнтами.

У разі, якщо виникають загрози для ведення діяльності керуючої компанії (наприклад, рейдерське захоплення, вимоги хабарів для безперешкодного ведення діяльності чи отримання певних документів та дозволів чи порушення інших прав та свобод), ключовими стейкхолдерами стають громадські організації. Саме об'єднання громадян досить часто може виступати тією силою, яка акцентує і привертає увагу суспільства і влади до порушення законодавства або недобросовісних дій чиновників. У цьому ж контексті ключовими стейкхолдерами стають засоби масової інформації, які допомагають донести інформацію на широкий загал. Крім того, засоби масової інформацію можуть через висвітлення діяльності керуючої компанії в певному регіоні створити додаткову рекламу, що безперечно є позитивним для бізнесу та залучення нових клієнтів.

Внутрішні стейкхолдери, що представлені власниками підприємства, керівництвом, управлінським персоналом, працівниками та органами внутрішнього контролю є завжди ключовими стейкхолдерами. Саме від них залежить діяльність керуючої компанії, від ефективного виконання їхніх обов'язків. Власники підприємства мають визначальний вплив на формування стратегічних векторів діяльності компанії, а тому їхні інтереси не можуть бути не враховані в діяльності підприємства. Керівництво та управлінський персонал забезпечують стратегічне та поточне управління діяльністю компанії. По суті, саме вони розробляють стратегічні вектори розвитку, проводять узгодження інтересів різних груп стейкхолдерів, забезпечують тактичні кроки для досягнення стратегічних цілей підприємства. Працівники компанії забезпечують виконання тактичних завдань і досягнення відповідних показників діяльності, які визначаються як орієнтири в досягнення стратегічних цілей.

Висновки з проведеного дослідження. Ключові стейкхолдери керуючих компаній в сфері ЖКГ – це ті зацікавлені особи, які мають вплив на формування стратегії та поточну діяльність такої компанії. Для визначення таких стейкхолдерів запропоновано використовувати ціннісно-орієнтований підхід, в межах якого процес взаємодії підприємства із стейкхолдерами може бути представлений як процес створення цінності. У цьому контексті ключовими будуть ті стейкхолдери, які поділяють цінності компанії або своїми діями допомагають їх досягати.

У межах запропонованого підходу виділено зовнішніх стейкхолдерів: органи державної влади, покупці (клієнти), громадські організації, постачальники, державні установи, конкуренти, інвестори, фінансові та кредитні установи, засоби масової інформації. У свою чергу зовнішні стейкхолдери можуть поділятися на тих, які забезпечують надання послуг для клієнтів керуючої компанії, і тих, які забезпечують діяльність самої керуючої компанії. Іноді один і той самий стейкхолдер може відноситись до обох груп, якщо він надає послуги як керуючій компанії, так і її клієнту.

До внутрішніх стейкхолдерів відносяться власники, керівництво, управлінський персонал, працівники, органи внутрішнього контролю. Поділ стейкхолдерів за ціннісно-орієнтованим підходом дає змогу визначити ключових стейкхолдерів для керуючої компанії в сфері ЖКГ, враховуючи те, що такі стейкхолдери є ключовими не на всіх етап життєвого циклу компанії. Врахування інтересів ключових стейкхолдерів є визначальним під час формування стратегії розвитку керуючої компанії, її взаємодії з бізнес-партнерами та побудови бізнес-процесів для підвищення ефективності своєї діяльності.

Список використаних джерел:

1. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия. СПб. : Питер Ком, 1999. 416 с.
2. Мамонов К.А., Конопліна Є.В., Гавриличенко Є.В. Теоретико-методичні положення та особливості формування стейкхолдерів на підприємствах житлово-комунального господарства. Актуальні проблеми економіки. 2014. № 8(158). С. 127–134.
3. Момот. Т.В., Чудопал А.І., Панов В.В., Лелета А.В. Стейкхолдеро-орієнтований підхід до забезпечення економічної безпеки в сфері житлово-комунального господарства. Вісник ХНАУ ім. В.В. Докучаєва. Серія «Економічні науки». № 1. 2018. С. 90–104.
4. Coase R.H. The Nature of the Firm. 1937. URL: http://www3.nccu.edu.tw/~jsfeng/CPEC11.pdf (дата звернення: 15.07.2020).
5. Freeman R.E. Strategic management: A Stakeholder approach. Boston : Pitman, 1984. 276 p.
6. Harrison J.S., John C.St. Strategic management of organizations and stakeholders: concepts and cases. 2nd ed. Cincinnati : South-Western College Publishing, 1998. 350 p.
7. Miguel P.L.S., Brito L.A.L., Reis M.A. Relational resources: do they create value for both buyer and suppliers? URL: https://www.pomsmeetings.org/confpapers/043/043-0527.pdf (дата звернення: 17.07.2020).
8. Mitchell R., Agle B., Wood D. Toward a theory of stakeholder identification and salience: defining the principle of who and what really counts. Academy of Management. 1997. Vol. 22. № 4. P. 853–886.
9. Vasudev P.M. The Stakeholder Principle, Corporate Governance, and Theory: Evidence from the Field and the Path Onward. Hofstra Law Revie. 2012. Vol. 41. Iss. 2, Article 6. URL: https://scholarlycommons.law.hofstra.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=2698&context=hlr (дата звернення: 15.07.2020).

References:

1. Ansoff, I. (1999). Novaya korporativnaya strategiya [New Corporate Strategy]. StP.: Piter Com. (in Russian)
2. Mamonov K.A., KonoplynaO.O., Gavrylychenko I.V. (2014). Teoretiko-metodichni polozhennya ta osoblivosti formuvannya stejkholderiv na pidpriyemstvah zhitlovo-komunalnogo gospodarstva [Theoretical and methodic principles of forming stakeholders at public utilities enterprises]. Actual Problems of Economics, 8(158), 127–134. (in Ukrainian)

Momot T.V., Chudopal A.I., Panov V.V., Leleta A.V. (2018). Stejkholdero-oriyentovanij pidhid do zabezpechennya ekonomichnoyi bezpeki v sferi zhitlovo-komunalnogo gospodarstva [Stakeholder-oriented approach to ensuring economic security in the sphere of housing and communal services]. Visnyk of KhNAU named after V.V. Dokuchaev, «Economic Sciences», no. 1, pp. 90–104. (in Ukrainian)

3. Coase R.H. (1937). The Nature of the Firm. Available at: http://www3.nccu.edu.tw/~jsfeng/CPEC11.pdf (accessed 15 July 2020).
4. Freeman R.E. (1984). Strategic management: A Stakeholder approach. Boston: Pitman, 276 p.
5. Harrison J.S., John C.St. (1998). Strategic management of organizations and stakeholders: concepts and cases. 2nd ed. Cincinnati: South-Western College Publishing, 350 p.
6. Miguel P.L.S., Brito L.A.L., Reis M.A. (2014). Relational resources: do they create value for both buyer and suppliers? Available at: https://www.pomsmeetings.org/confpapers/043/043-0527.pdf (accessed 17 July 2020).
7. Mitchell R., Agle B., Wood D. (1997). Toward a theory of stakeholder identification and salience: defining the principle of who and what really counts. Academy of Management, vol. 22, no. 4, pp. 853–886.
8. Vasudev P.M. (2012). The Stakeholder Principle, Corporate Governance, and Theory: Evidence from the Field and the Path Onward. Hofstra Law Revie, vol. 41, no. 2, article 6. Available at: https://scholarlycommons.law.hofstra.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=2698&context=hlr (accessed 15 July 2020).

МАРКЕТИНГ

УДК 330.34

DOI: https://doi.org/10.32782/2520-2200/2020-4-22

Бурцева О.Є.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту
Донбаська державна машинобудівна академія (м. Краматорськ)
ORCID: https://orcid.org/0000-0002-8916-7151
Радченко Г.А.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри маркетингу
Національного авіаційного університету
ORCID: https://orcid.org/0000-0003-4233-2831
Сібрук В.Л.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри маркетингу
Національного авіаційного університету
ORCID: https://orcid.org/0000-0001-7997-5641

Burtseva Olena
Donbass State Engineering Academy
Radchenko Hanna, Sibruk Viktor
National Aviation University

МАРКЕТИНГОВИЙ ПОТЕНЦІАЛ В СИСТЕМІ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

MARKETING POTENTIAL IN THE SYSTEM OF INNOVATIVE DEVELOPMENT OF THE NATIONAL ECONOMY

У статті надана характеристика та складові елементи економічного потенціалу. Досліджено роль інноваційного потенціалу, як складової національної економіки. Наведено взаємодію потенціалів у відтворювальному циклі з урахуванням впливу маркетингу на формування інноваційного потенціалу. Визначено взаємозв'язки виробничого, інноваційного та економічного потенціалів. Зазначені складові розвитку маркетингового потенціалу, такі як вдосконалення інформаційної системи підприємства, власної торгової мережі та ін. Систематизація знань про внутрішні та зовнішні фактори маркетингового потенціалу впливає на процес формування і підвищує прибутковість підприємства. Наголошено на тому, що маркетингові фактори повинні бути послідовними, взаємодоповнюючими та спрямовані на досягнення однієї мети, а саме зростання маркетингового потенціалу, що підвищить ефективність використання ресурсів компанії для досягнення корпоративних цілей та зміцнення ринкових позицій за рахунок збільшення її виробничих потужностей. Запропоновано підходи до оцінки інноваційного потенціалу.

Ключові слова: маркетинговий потенціал, економічний потенціал, національна економіка, відтворення, оцінка інноваційного потенціалу.

В статье дана характеристика и составляющие элементы экономического потенциала. Исследована роль инновационного потенциала, как составляющей национальной экономики. Приведено взаимодействие потенциалов в воспроизводственном цикле с учетом влияния маркетинга на формирование инновационного потенциала. Определены взаимосвязи производственного, инновационного и экономического потенциалов. Указанные составляющие развития маркетингового потенциала, такие как совершенствование информационной системы предприятия, собственной торговой сети и др. Систематизация знаний о внутренних и внешних факторов маркетингового потенциала влияет на процесс формирования и повышает прибыльность предприятия. Отмечено, что маркетинговые факторы должны быть последовательными, взаимодополняющими

и направлены на достижение одной цели, а именно рост маркетингового потенциала, что повысит эффективность использования ресурсов компании для достижения корпоративных целей и укрепления рыночных позиций за счет увеличения ее производственных мощностей. Предложены подходы к оценке инновационного потенциала.

Ключевые слова: маркетинговый потенциал, экономический потенциал, национальная экономика, воспроизведение, оценка инновационного потенциала.

The article presents the characteristics and components of economic potential. The role of innovation potential as a component of the national economy is studied. The interaction of potentials in the reproduction cycle is given, taking into account the influence of marketing on the formation of innovation potential. These components of the development of marketing potential, such as improving the information system of the enterprise, its own sales network, etc. Systematization of knowledge about internal and external factors of marketing potential affects the process of formation and increase the profitability of the enterprise. It is emphasized that marketing factors must be consistent, complementary and aimed at achieving one goal, namely the growth of marketing potential, which will increase the efficiency of the company's resources to achieve corporate goals and strengthen market position by increasing its production capacity. Approaches to the assessment of innovation potential are proposed. Each of the components of the potential presented in the article is determined by its own specific goals and conditions of formation and development, feels the impact and generates feedback on the action of various factors and factors. The complex and changing ratio of different components of marketing potential largely determines the strategic alternatives, trends, prospects and priorities for enterprise development. The most noticeable influence on the formation of economic potential have its elements, which are determined by the functional area of the enterprise. Marketing potential is seen as the combined ability of the marketing system to ensure constant competitiveness, economic and social conditions of the product in the market, through effective marketing activities in the field of demand research, product, pricing, communication and sales policy, as well as strategic planning and quality control goods, behavior of competitors and consumers. The great importance of these components of the potential in the formation of overall potential is confirmed by the fact that each of these elements production, resource, marketing, market, research and innovation, in turn, is the subject of careful study in relevant areas of economic research.

Key words: marketing potential, economic potential, national economy, reproduction, assessment of innovation potential.

Постановка проблеми. Економічне зростання країни великою мірою залежить від інноваційної активності підприємницьких структур, від їх прагнень, зусиль і здатності використовувати у своїй діяльності нові технології, творчо підходити до визначення способів задоволення потреб споживачів, на основі чого вдосконалювати та оновлювати продукцію, отримуючи більші доходи і зміцнюючи свої ринкові позиції. Дослідження динаміки основних економічних процесів науковцями різних країн дали змогу визначити інновації як найпотужніший чинник економічного зростання. Всебічне використання інноваційного потенціалу забезпечує випереджувальний розвиток суспільств та економік [1]. У зв'язку з цим, все більше уваги зосереджується на формуванні інноваційного потенціалу, його структурі, ролі в економічному розвитку суспільства, його впливі на зміни, що відбуваються в соціально-економічних системах та ролі маркетингу як ринковому інструменті у його формуванні. Все це обумовлює актуальність дослідження питань, пов'язаних з місцем і роллю маркетингу у формуванні інноваційного потенціалу у відтворювальному циклі, його впливом на розвиток національної економіки у цілому.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню інноваційного потенціалу приділяли увагу такі вчені, як Жаворонкова Г.В., Сівашенко Т.В., Скібіцька Л.І., Туз О.І. [1], Лапін Є.В. [3], Гусейнова Т.К. [6]. В роботах таких вчених, як Шипуліної Ю.С., Козьменко С.М. [4], Ілляшенка С.М. [5] розглядаються концептуальні положення інноваційного розвитку, приділяється значна увага оцінці ефективності інноваційної діяльності підприємства, але недостатньо висвітлено питання оцінки інноваційного потенціалу, його складових елементів на рівень розвитку національної економічної системи.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Разом з тим, особливості формування і функціонування інноваційного потенціалу в економіці розкриті недостатньо повно. Рішення цілого ряду соціально-економічних завдань, що стоять перед нашою країною, неможливо без осмислення сутності інноваційного потенціалу та інноваційної діяльності, вдосконалення державного регулювання інноваційних процесів в умовах трансформації соціально-економічної системи, а також застосування сучасних маркетингових підходів задля його формування.

Мета статті. Розглянути місце маркетингового потенціалу в системі інноваційного розвитку в рамках національної економічної системи та запропонувати підходи до оцінки його складових елементів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Економічний потенціал – сукупна здатність галузей народного господарства виробляти промислову та сільськогосподарську продукцію, здійснювати капітальне будівництво, перевезення вантажів, надавати послуги населенню у визначений історичний момент. Економічний потенціал визначається елементами виробничої сили суспільства:

– кількістю трудових ресурсів і якістю їх професійної підготовки;

– обсягом виробничих потужностей промислових та будівничих організацій;

– виробничими можливостями сільського господарства;

– протяжністю транспортних магістралей та наявністю транспортних засобів;

– розвитком галузей невиробничої сфери;

– досягненнями науки і техніки;

– ресурсами розвіданих корисних копалин.

Звідси постає, що потенціал – це наявні економічні ресурси, їх відмінна структура та вміння раціонального використання їх для досягнення поставленої мети [2].

Потенціал у загальному вигляді розглядається як сукупність джерел, можливостей, засобів та запасів, які можуть бути приведені у дію, використані для досягнення визначеної мети. Проте потенціал є чимось більшим, ніж просто заданий набір визначених можливостей системи для ефективного функціонування за різноманітних цілях. Потенціал є проявом сили та джерел його розвитку.

До складових економічного потенціалу варто віднести:

– його реальні можливості у тій чи інший сфері економічної діяльності, обсяг ресурсів та резервів (залучених або не залучених у виробництво), здатність потенціалу до використання наявних можливостей і ресурсів з метою створення товарів, послуг та отримання максимальних доходів. Економічний потенціал визначається обсягом та якістю наявних ресурсів, під якими варто розуміти чисельність персоналу, суму основних виробничих та невиробничих фондів і матеріальних запасів, фінансові та нематеріальні ресурси.

– здатність до створення продукції, надання послуг, тобто його освітній, кваліфікаційний, психофізіологічний та мотиваційний потенціал.

– здатність механізму управління оптимально використовувати наявні ресурси, тобто рівень кваліфікації менеджерів, їх вміння створювати та оновлювати організаційні структури управління.

– здатність до оновлення виробництва продукції та послуг, зміни технології і т.д.

– інформаційна здатність – впливає на величину економічного потенціалу та представляє собою здатність оперативно перероблювати та видавати об'єктивну, повну інформацію для її виробничого використання.

– фінансові здатності – відображають фінансове благополуччя системи. Його показниками є кредитоспроможність, внутрішня та зовнішня заборгованість і т.д.

Порівняння економічного потенціалу зазначеної системи з потенціалом інших систем дозволяє судити про його конкурентоспроможність. Порівнюючи цю величину з потребами основного виробництва у визначених обсягах продукції та послуг можна встановити рівень достатності економічного потенціалу системи.

Зміст потенціалу визначає його поведінку:

– потенціал є динамічною характеристикою та проявляється тільки в процесі його використання;

– використання потенціалу має супроводжуватись його зростанням;

– процес використання та нарощування потенціалу є безперервним та доповнює одне одного [3].

Економічний потенціал як комплекс включає в себе ряд взаємопов'язаних складових:

– природно-ресурсний або, у більш широкому сенсі, еколого-економічний потенціал, який враховує рівень екологічного добробуту території та її рекреаційні можливості;

– виробничий потенціал, який включає в себе інвестиційний потенціал (коли інвестиції направляються на розвиток або оновлення основних фондів);

– інноваційний потенціал, який відображає науково-технічні фактори функціонування господарських систем. До нього безпосередньо примикає освітній потенціал. В сумі їх можна характеризувати як інтелектуальний потенціал, який включає в себе культурний рівень народу даної країни або регіону;

– трудовий (кадровий) потенціал, який враховує масштаби та якісні фактори трудових ресурсів. Грошова оцінка трудового потенціалу підприємства, що враховує якісні фактори (кваліфікація, здоров'я, структура і т.п.) розглядається як кадровий потенціал і є важливою складовою ціни підприємства [3; 4].

Під інноваційним потенціалом, як одним із важелів розвитку національної економіки розуміють сукупність наявних в країні інтелектуальних, технологічних, науково-виробничих ресурсів з відповідним їх інфраструктурним забезпеченням, які здатні продукувати нові

знання, та ефективний механізм комерціалізації останніх. Про важливість інноваційного чинника в економічному розвитку свідчить, зокрема, той факт, що питома вага нових знань, які втілюються в товарах, технологіях, освіті, організації виробництва в розвинутих країнах, становить від 70 % до 85 % їх ВВП.

Що стосується України, то її стратегічним пріоритетом у контексті забезпечення національної конкурентоспроможності в постіндустріальній системі господарства є опанування науково-технологічною моделлю економічного розвитку.

Структура та взаємодія потенціалів у відтворювальному циклі наведена на рис. 1.

В економічні літературі використовується також такі поняття, як фінансовий потенціал, експортний потенціал, потенціал інтеграційних зв'язків і т.п., які відіграють роль окремих характеристик економічного потенціалу країни [5].

Як відомо, відтворювальний цикл починається з виробництва, далі здійснюється розподіл, потім – обмін та споживання. Завершення процесу споживання дає сигнал економічній системі, і відтворювальний цикл повторюється.

В реальній економіці вказані фази відтворення, як правило, здвигнуті у часті та накладаються на безліч факторів.

Тому процес виглядає як безперервний кругообіг ресурсів, товарів, фінансів, факторів виробництва.

На наведеній схемі економічний потенціал розподілено за фазами відтворювального циклу.

Як видно зі схеми, наведеної на рис. 1, види економічного потенціалу функціонально об'єднані у загальну структуру, причому зв'язки потенціалів визначають її раціональні пропорції. З цього випливає, що кожний з видів економічного потенціалу, що розглядається, має мати строго визначене значення. Це дозволить оптимізувати витрати в економічній системі.

Економічний потенціал є інтегральною функцією перелічених складових з врахуванням їх взаємозв'язків.

Якісні оцінки економічного потенціалу є відносними показниками, які дозволяють визна-

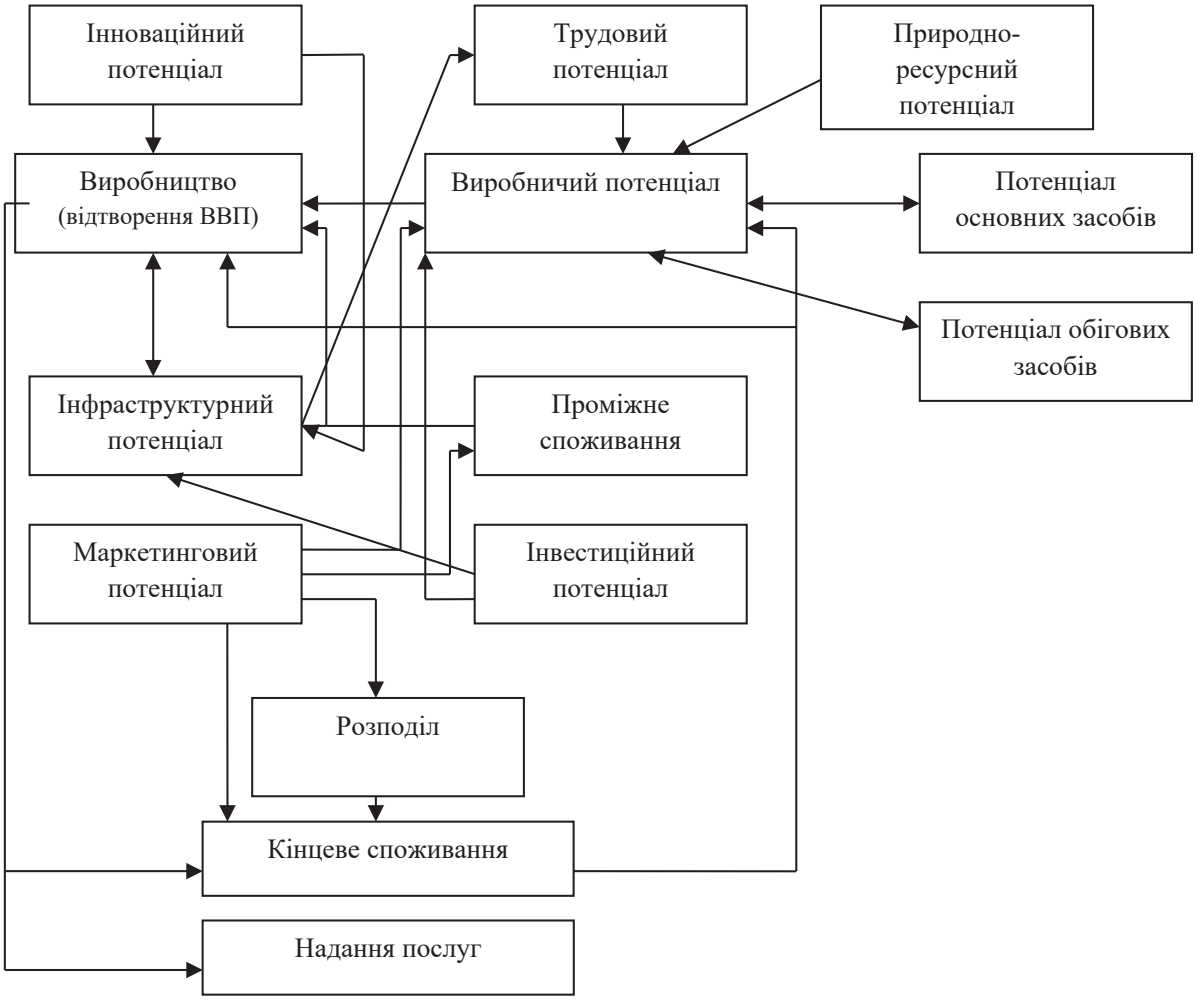


Рис. 1. Структура та взаємодія потенціалів у відтворювальному циклі

Джерело: розроблено авторами

Таблиця 1

Трактування сутності поняття «маркетинговий потенціал» у широкому розумінні

Автор, джерело	Визначення поняття «маркетинговий потенціал»
1	2
Критерій – діапазон доступних ресурсів та можливостей підприємства, які використовуються для маркетингової діяльності	
К.М. Колесник	МП – це сукупність матеріальних і нематеріальних, зовнішніх та внутрішніх можливостей їх використання для маркетингового розвитку, показники яких визначаються для операційного та прогнозного (цільового) стану
Є.В. Попов	Сукупність засобів та можливостей підприємства в реалізації маркетингової діяльності
В.А. Акіфьєва	Сукупність ресурсів, можливостей і здібностей їх використання для досягнення маркетингових цілей
О. Олексюк	Сукупність внутрішніх можливостей та зовнішніх шансів задовольняти потреби споживачів та отримувати на цій основі максимальні економічні вигоди
І.В. Роздольська та М.Є. Лєдовська	Сукупність внутрішніх системно збалансованих трудових, інформаційних, фінансових і матеріальних ресурсів підприємства, які при наявності сприятливих умов здатні забезпечити підприємству ефективне функціонування в маркетинговому середовищі і надати певні конкурентні переваги
Критерій – можливість підприємства максимально використайте свої ресурси для отримання конкретного результату	
Т.Л. Безрукова	Максимально можлива спроможність господарського суб'єкта використовувати всі передові напрацювання в галузі маркетингової діяльності
О.П. Родіонова	Можливості та готовність маркетингової системи управляти попитом на пропоновані товари і послуги, використовуючи для цього наявні маркетингові ресурси та можливості бізнес-середовища
Е. Сандей	Здатність маркетингової системи суб'єкта господарювання забезпечувати його постійну конкурентоспроможність на основі якісного управління та організації маркетингу підприємства в цілому, ефективного використання людського капіталу, застосування новітнього маркетингового інструментарію, раціонального використання наявних фінансових і матеріальних ресурсів
Н. Рожко та О. Бурліцька	Здатність маркетингової системи суб'єкта господарювання забезпечувати його постійну конкурентоспроможність на основі якісного управління, стратегічного планування та контролю за поведінкою товару, конкурентів і споживачів; планування та проведення ефективних маркетингових заходів у сфері дослідження попиту, товарної, цінової, комунікативної і збутової політики; ефективного використання людського капіталу, матеріальних та нематеріальних активів підприємства
І.І. Поліщук та В.В. Шарко	здатність маркетингової системи суб'єкта господарювання забезпечувати його постійну конкурентоспроможність, а також економічну і соціальну кон'юнктуру його товару або послуги на ринку, шляхом ефективних маркетингових заходів в області дослідження попиту, товарної, цінової, комунікативної і збутової політики та ринку в цілому, організації стратегічного планування і контролю за поведінкою товару, конкурентів і споживачів на ринку
Критерій – структура потенціалів	
О.О. Єранкіна	МП є структурною складовою бізнес-потенціалу підприємства, а також системою виробничих, фінансових, інвестиційних та організаційних можливостей підприємства в забезпеченні ефективного збуту продукції на засадах оптимізації ланцюгів розподілу
С.В. Кунєв та Є.М. Мальченков	«маркетинговий потенціал підприємства є підсистемою економічного потенціалу, яка через використання ресурсів інших підсистем забезпечує реалізацію дослідження ринку, товарної, цінової, комунікативної, збутової політик, мета яких забезпечити конкурентоспроможність компанії на цільовому сегменті ринку»
Л.Ш. Маматова	«невід'ємна частина сукупних ресурсів і можливостей економічного потенціалу, яка відповідає за забезпечення відповідності та здатності підприємства отриманню конкурентних переваг за рахунок виведення товару на ринок, реалізацію та удосконалення згідно з вимогами та потребами споживачів»

Джерело: узагальнено та систематизовано автором на підставі аналізу літературних джерел [7–18]

чити ефективність його використання. В одній економічній системі за рахунок змін визначених факторів можуть істотно змінюватись показники «витрат – випуску», що дозволяє робити висновки щодо якісної сторони потенціалу. Зважаючи на специфічність їх оцінок, на практиці якісні показники доцільно відображати відносними одиницями або індексами.

Поняття потенціалу розповсюджується як на кількісні, так і на якісні характеристики економічної системи та її окремі елементи. Якщо уявити потенціал у вигляді деякого запасу, то звідси потенціал – це запас в економічній системі, накопичений в минулих періодах, який може бути використаним в поточній економічній діяльності та забезпечувати розвиток системи.

При цьому узагальнений запас варто трактувати не тільки як наявні ресурси, але й як управління, сформовані інститути, інфраструктуру, рівень життя населення та ін.

Для забезпечення ефективності функціонування економіки і створення продукції необхідно враховувати особливості формування інноваційного потенціалу.

При цьому маркетинговий потенціал може бути представлений у вигляді інтегральної функції, яка поєднує ресурси та здібності суб'єктів території з метою встановлення стратегічних напрямків розвитку території враховуючи ключові потреби різних груп споживачів. Завдяки розвитку маркетингового потенціалу створюються сприятливі умови для ведення комерційної діяльності на відповідній території, та як наслідок цього спостерігається збільшення споживачів, розкриття нових ресурсів цієї території.

Автори численних наукових публікацій наводять власні формулювання поняття «маркетинговий потенціал» (табл. 1) розкриваючи його сутність.

Таким чином, багатоаспектне тлумачення науковцями поняття «маркетинговий потенціал» доводить про його складність та комплексність.

Між частинами загального економічного потенціалу підприємства, галузі, регіону, країни існують складні діалектичні зв'язки. Однак, інноваційний потенціал визначає як би завершальну частину виробничого циклу і його реальні пропускні можливості, що істотно позначається на кінцевому результаті.

На нашу думку, інноваційний потенціал визначається складом і рівнем розвитку його складових: маркетингової, фінансової, матеріально-технічної, кадрової, інформаційної, організаційної, управлінської та науково-технічної, їх взаємозв'язками і здатністю працювати як єдина система реалізації нововведень для забезпечення конкурентоспроможності національної економіки в цілому.

Таким чином. інноваційний потенціал можна представити у вигляді схеми (рис. 2).

Рівень забезпечення представленими ресурсними потоками інноваційного потенціалу, якісний та кількісний склад цих потоків мають визначну роль при виборі тієї чи іншої стратегії інноваційного розвитку та здатні впли-

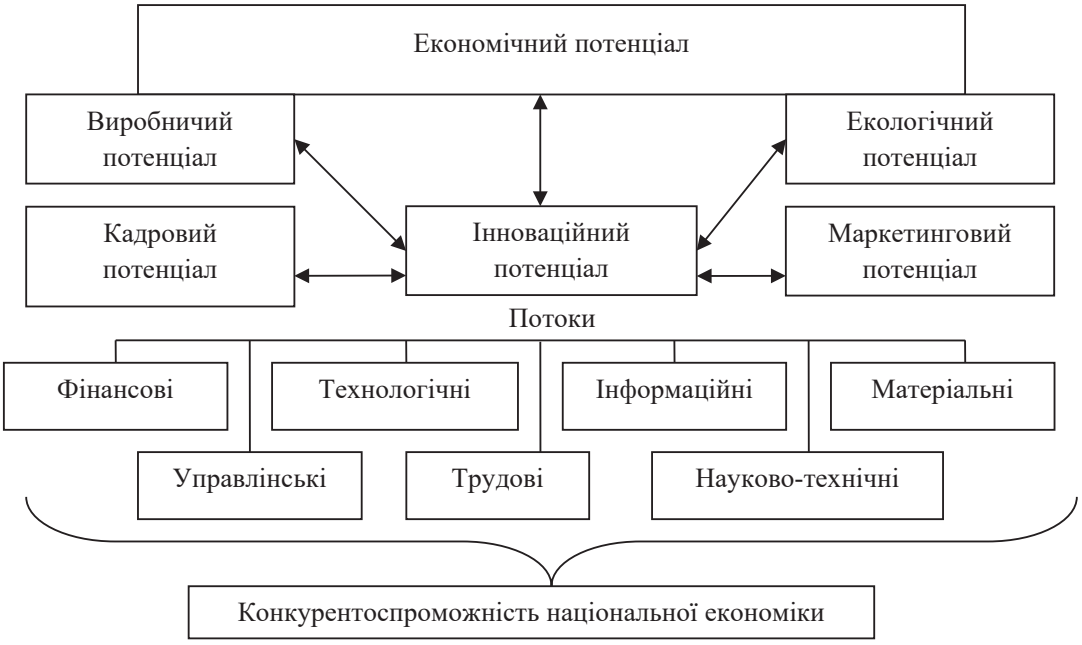


Рис. 2. Схема формування інноваційного потенціалу та його вплив на формування конкурентоспроможності національної економіки

Джерело: розроблено авторами за даними [6]

нути на рівень конкурентоспроможності національної економіки в цілому.

Необхідно також відзначити, що в багатьох методиках розглядаються показники, які не можна визначити з достатньою мірою достовірності і. обґрунтованості. Тому ми вважаємо, що в якості числових характеристик окремих показників формування та використання інноваційного потенціалу доцільно прийняти, коли це можливо, дані державної статистики та похідні від них.

В якості математичних функцій, які описують закономірність зв'язків між показниками інноваційного потенціалу і розвитком економіки України пропонується використовувати кореляційні рівняння. В якості показника розвитку економіки – величину валового внутрішнього продукту (ВВП), а в якості числових показників розвитку інноваційного потенціалу – інтегральні показники розвитку його маркетингової, фінансової складової, матеріальної, кадрової, інформаційної, організаційної, управлінської, науково-технічної.

Для оцінки впливу критеріальних показників складових інноваційного потенціалу на рівень ВВП пропонується проводити розрахунки коефіцієнту парної кореляції за формулою:

$$r_{y,x} = \frac{\sum_{i=1}^{n}(x_i - \bar{x})(y_i - \bar{y})}{\sqrt{\sum_{i=1}^{n}(x_i - x)^2 \sum_{i=1}^{n}(y_i - \bar{y})^2}} \quad (1)$$

де n – кількість спостережень;

i – номер спостережень;

x_i – значення функції ознаки;

y_i – значення результативної ознаки.

Результати розрахунків дозволять отримати коефіцієнти кореляції, які відобразять ступінь впливу елементів інноваційного потенціалу на показник внутрішнього валового продукту. На підставі цих розрахунків доцільно обґрунтовувати впливовість елементів інноваційного потенціалу на рівень розвитку національної економіки держави та визначити значущість маркетингового потенціалу у загальній кількості означених потенціалів. Основною умовою повної реалізації сукупного інноваційного потенціалу є збалансованість його частин, оскільки відставання однієї з них виступає стримуючим фактором.

Висновки та пропозиції. Інноваційний потенціал входить до складу сукупного економічного потенціалу. Його розвиток безперечно впливає на розвиток національної економіки. У роботі, для опису закономірності зв'язків між показниками інноваційного потенціалу і розвитком економіки України пропонується використовувати кореляційні рівняння. Розрахунок та аналіз коефіцієнтів кореляції дозволить визначити ступінь впливу маркетингової, фінансової, матеріальної, кадрової, інформаційної, організаційної, управлінської, науково-технічної складових інноваційного потенціалу на відтворення ВВП. Однак, вимірювання як інноваційного потенціалу, так і економічної ефективності його використання за допомогою одного якогось показника, на нашу думку, представляться не достатнім, оскільки, інноваційний потенціал – це векторна величина, яка може бути виміряна лише за допомогою системи показників. Це наукове питання потребує подальшого наукового дослідження.

Список використаних джерел:

1. Жаворонкова Г.В., Сівашенко Т.В., Скібіцька Л.І. Управління інвестиціями та інноваціями : Навчальний посібник. Туз. Київ : «Кондор», 2011. 184 с.
2. Економічна енциклопедія (у 3 томах). Т. 3. Київ : Видавничий центр «Академія», 2002. 952 с.
3. Лапин Е.В. Экономический потенциал предприятия : Монография / Е.В. Лапин. Сумы : ИТД «Университетская книга», 2002. 310 с.
4. Шипулина Ю.С. Инновационный потенциал предприятия. Потенциал инновационного развития предприятия. Сумы : Деловые перспективы, 2005. 256 с.
5. Ілляшенко С.М. Інноваційний менеджмент : підручник. Суми : Університетська книга, 2010. 334 с.
6. Гусейнова Т.К. Инновационный потенциал – важнейшая составляющая экономического потенциала. *Актуальные проблемы науки, экономики и образования XXI века*. 2012. С. 85–92. URL: http://bgscience.ru/lib/10859/
7. S. Smerichevskyi, N. Kasianova, O. Klimova, Y. Kolbushkin. Managing the potential of digital transformation of Ukraine's economy. *International Journal of Recent Technology and Engineering*. Volume-8, Issue 3C, November 2019, 250–255 p. URL: https://er.nau.edu.ua/handle/NAU/43153
8. Маркетинговый потенциал: классификация подходов к его изучению и оценке. *Вопросы экономики и права*. 2011. № 12. С. 140–145.
9. Попов Е.В. Рыночный потенциал предприятия. Москва : «Издательство «Экономика», 2002. 559 с.
10. Акифьева В.А. Систематизация определений понятия «маркетинговый потенциал предприятия». *Современные проблемы науки и образования*. 2015. № 1. URL: https://www.science-education.ru/121-17435
11. Олексюк О. Маркетинговий потенціал підприємств цементної промисловості України. *Маркетинг в Україні*. 2001. № 4. С. 42–45.

12. Роздольская И.В. Компаративный анализ понятия «маркетинговый потенциал» и его функциональное содержание как экономической категории. *Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права*. 2013. № 3. С. 75–81.
13. Безрукова Т.Л. Управление конкурентоспособностью предпринимательской организации : монография. Москва : КноРус, 2008. 163 с.
14. Родионова А.П. Оценка и реализация маркетингового потенциала развития машиностроительных предприятий региона. *Регионология*. 2009. № 3. С. 65–67.
15. Сандей Э. Оценка маркетингового потенциала промышленного предприятия в условиях рыночной экономики : дис. канд. экон. наук : 08.00.05. Волгоград, 2005. 184 с.
16. Рожко Н. Формування маркетингового потенціалу підприємства в умовах сучасного ринку. *Галицький економічний вісник*. 2010. № 2(27). С. 60–63.
17. Поліщук І.І. Методи дослідження маркетингового потенціалу торговельного підприємства. *Економіка та суспільство*. 2016. № 4. С. 207–215.
18. Єранкін О.О. Маркетинг в АПК України в умовах глобалізації : монографія. Київ : КНЕУ, 2009. 419 с.
19. Маматова Л.Ш. Місце маркетингового потенціалу в системі фінансово-інвестиційного потенціалу підприємств. *Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності : зб. наук. праць*. ДВНЗ «ПДТУ». Маріуполь, 2017. Вип. 15. С. 140–145.

References:

1. Zhavoronkova G.V., Sivashenko T.V., Skibitska L.I. Upravlinnya Investitsiyami ta Innovatsiyami: Navchalniy posibnik. Tuz. Kyiv: «Kondor», 2011. 184 s.
2. Ekonomichna entsiklopediya (u 3 tomah). T. 3. Kyiv: Vidavnichiy tsentr «Akademiya». 2002. 952 s.
3. Lapin E.V. Ekonomicheskiy potentsial predpriyatiya: Monografiya. Sumyi: ITD «Universitetskaya kniga», 2002. 310 s.
4. Shipulina Yu.S. Innovatsionnyiy potentsial predpriyatiya. Potentsial innovatsionnogo razvitiya predpriyatiya. Sumi: Delovyie perspektivyi, 2005. 256 s.
5. Illyashenko S.M. Innovatsiyniy menedzhment: pidruchnik. Sumi: Universitetska kniga, 2010. 334 s.
6. Guseynova T.K. Innovatsionnyiy potentsial – vazhneyshaya sostavlyayuschaya ekonomicheskogo potentsiala. Aktualnyie problemyi nauki, ekonomiki i obrazovaniya XXI veka. 2012. S. 85–92. URL: http://bgscience.ru/lib/10859/
7. S. Smerichevskyi, N. Kasianova, O. Klimova, Y. Kolbushkin. Managing the potential of digital transformation of Ukraine's economy. *International Journal of Recent Technology and Engineering*. Volume 8, Issue 3C, November 2019, 250–255 p. URL: https://er.nau.edu.ua/handle/NAU/43153
8. Marketingovyiy potentsial: klassifikatsiya podhodov k ego izucheniyu i otsenke. *Voprosyi ekonomiki i prava*. 2011. № 12. S. 140–145.
9. Popov E.V. Ryinochnyiy potentsial predpriyatiya. Moskva: «Izdatelstvo «Ekonomika», 2002. 559 s.
10. Akifeva V.A. Sistematizatsiya opredeleniy ponyatiya «marketingovyiy potentsial predpriyatiya». *Sovremennyie problemyi nauki i obrazovaniya*. 2015. # 1. URL: https://www.science-education.ru/121-17435
11. Oleksyuk O. Marketingoviy potentsial pidpriemstv tsementnoyi promislovosti Ukrayini. *Marketing v Ukrayini*. 2001. № 4. S. 42–45.
12. Rozdolskaya I.V. Komparativnyiy analiz ponyatiya «marketingovyiy potentsial» i ego funktsionalnoe soderzhanie kak ekonomicheskoy kategorii. *Vestnik Belgorodskogo universiteta kooperatsii, ekonomiki i prava*. 2013. № 3. S. 75–81.
13. Bezrukova T.L. Upravlenie konkurentosposobnostyu predprinimatelskoy organizatsii: monografiya. Moskva: KnoRus, 2008. 163 s.
14. Rodionova A.P. Otsenka i realizatsiya marketingovogo potentsiala razvitiya mashinostroitelnyih predpriyatiy regiona. *Regionologiya*. 2009. № 3. S. 65–67.
15. Sandey E. Otsenka marketingovogo potentsiala promyishlennogo predpriyatiya v usloviyah ryinochnoy ekonomiki: dis. kand. ekon. nauk: 08.00.05. Volgograd, 2005. 184 s.
16. Rozhko N. Formuvannya marketingovogo potentsialu pidpriemstva v umovah suchasnogo rinku. *Galitskiy ekonomichniy visnik*. 2010. № 2(27). S. 60–63.
17. Polischuk I.I. Metodi doslidzhennya marketingovogo potentsialu torgovelnogo pidpriemstva. *Ekonomika ta suspilstvo*. 2016. № 4. S. 207–215.
18. Erankin O.O. Marketing v APK Ukrayini v umovah globalizatsiyi: monografiya. Kyiv: KNEU, 2009. 419 s.
19. Mamatova L.Sh. Mistse marketingovogo potentsialu v sistemi flnansovo-Investitsiynogo potentsialu pidpriemstv. Teoretichni i praktichni aspekti ekonomiki ta intelektualnoyi vlasnosti: zb. nauk. prats. DVNZ «PDTU». Mariupol, 2017. Vip. 15. S. 140–145.

UDC 656.2

DOI: https://doi.org/10.32782/2520-2200/2020-4-23

Chornopyska Nataliya, Stasiuk Kateryna
Lviv Polytechnic National University

Чорнописька Н.В.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри маркетингу і логістики
Національного університету «Львівська політехніка»
Стасюк К.З.
аспірант
Національного університету «Львівська політехніка»

RAILWAY MARKET LIBERALIZATION PROGRESS: THE UKRAINIAN CASE

ПОСТУП ЛІБЕРАЛІЗАЦІЇ РИНКУ ЗАЛІЗНИЧНИХ ПЕРЕВЕЗЕНЬ: УКРАЇНСЬКИЙ КЕЙС

Ukrainian rail freight market stakeholders are identified. An empirical study results for key stakeholders participating in the Ukrainian railway reforming process are presented. The current market state opinions of stakeholder representatives, as well as their expectations considering future rail freight market changes due to liberalization are summarized. The current liberalization progress is represented by current (rather acute) problems expressed by respondents. The interest level and individual stakeholders influence importance has been determined, providing a basis for building a rail freight market stakeholders map. Strategic stakeholder groups have been identified and interaction strategies for each have been proposed. Specific stakeholder interaction methods have been presented contributing into these strategies implementation and the global goal achievement – the railway industry of Ukraine development.

Key words: liberalization, railway market, freight transportation, stakeholder marketing, marketing research, stakeholders, interaction strategies.

Залізниця сприяє розвитку економіки, забезпечує стійку мобільність, захист довкілля та міжнародну інтеграцію і тому потребує посиленої уваги в сучасній ситуації. Лібералізація ринку залізничних перевезень покликана вирішити ряд критично важливих та невирішених проблем галузі, підвищити конкурентоспроможність української залізниці, інтегрувати її у єдиний транспортний простір ЄС. В Україні запущено процес лібералізації, проте на першому ж законодавчому етапі і призупинено. Це актуалізує проблему виявлення зацікавлених сторін (стейкхолдерів) у реформуванні ринку залізничних перевезень та дослідження ринку з їхнього погляду. Метою статті є представлення результатів емпіричних досліджень "що думають ключові стейкхолдери про український ринок залізничних вантажних перевезень", а також обґрунтування доцільності використання інструментів маркетингу відносин на шляху лібералізації ринку залізничних перевезень. У процесі дослідження використано такі методи: аналіз, узагальнення, порівняння, формалізація, опитування, побудова матриць. В результаті дослідження ідентифіковано стейкхолдерів ринку залізничних вантажних перевезень України. Представлено результати емпіричного дослідження ключових зацікавлених сторін у реформуванні української залізниці. Узагальнено думки респондентів (представників стейхолдерів) щодо поточного стану ринку, а також їхні очікування(прогнози) щодо зміни майбутнього ринку залізничних вантажних перевезень внаслідок лібералізації. Поточний поступ лібералізації представлено актуальними проблемами, які висловили учасники опитування. Визначено ступінь зацікавленості та вагомість впливу окремих стейкхолдерів, на підставі чого побудовано карту стейкхолдерів ринку залізничних вантажних перевезень. Виділено стратегічні групи стейхолдерів та запропоновано стратегії взаємодії для кожної. Подано конкретні методи взаємодії стейкхолдерів, що сприятиме втіленню зазначених стратегій та досягненню глобальної цілі – розвитку залізничної галузі України.

Ключові слова: лібералізація, ринок залізничних перевезень, вантажні перевезення, маркетинг відносин, маркетингове дослідження, стейкхолдери, стратегії взаємодії.

Идентифицировано стейкхолдеров рынка железнодорожных грузовых перевозок Украины. Представлены результаты эмпирического исследования ключевых заинтересованных сторон в реформировании украинской железной дороги. Обобщены мнения респондентов (представителей стейкхолдеров) о текущем состоянии рынка, а также их ожидания (прогнозы) по изменению будущего рынка железнодорожных грузовых перевозок в результате либерализации. Текущий прогресс либерализации представлено актуальными проблемами, которые выразили участники опроса. Определена степень заинтересованности и весомость влияния отдельных стейкхолдеров, на основании чего построено карту стейкхолдеров рынка железнодорожных грузовых перевозок. Выделены стратегические группы стейкхолдеров и предложены стратегии взаимодействия для каждой. Представлены конкретные методы взаимодействия стейкхолдеров, что будет способствовать воплощению указанных стратегий и достижению глобальной цели – развития железнодорожной отрасли Украины.

Ключевые слова: либерализация, рынок железнодорожных перевозок, грузовые перевозки, маркетинг отношений, маркетинговое исследование, стейкхолдеры, стратегии взаимодействия.

Formulation of the problem. Railway transport is the basis of Ukraine's transport system, but it is currently in a state of uncertainty. The rail freight industry has a number of unresolved issues. All types of connections traffic reduction is registered: export – by 7.5%; internal communication – by 3.1%; transit – by 16.4%; import – by 0.6% [1]. There has been a high level of depreciation for fixed assets: the cars inventory decreased by more than 2 times in the period from 1992 to 2018; 40% of tracks need major repairs and modernization. There has been lack of locomotives: it is critical to buy about 500 locomotives. Without radical changes, the loss of rail transport market share will continue to grow. The unstable financial condition of JSC "Ukrainian Railways" deserves a separate statement. There is a significant debt burden: interest loans and borrowings of JSC "Ukrainian Railways" as of 2018 amount to more than 30,000 million UAH; insufficient investment attraction due to legal restrictions, high political and economic risks – in 2018, 68.4% of the rolling stock renewal program measures were implemented at the expense of investment funds [2]. Social obligations are performed in the absence of state support: unprofitable passenger traffic is subsidized by freight transportations. Because of the outdated and inefficient organizational structure, the management staff needs to be reduced and optimized the operational staff motivation increasing measures are to be taken. Imperfect public procurement system means that the implemented tender procurement systems do not fulfill their main function – economy and transparency. High staff turnover is due to unsatisfactory wages. Many of the above stated, as well as other problems can be solved at the level of legislation and market regulation. The railway market liberalization process has proved its effectiveness at the global level; this is the exact necessary scenario for overcoming the whole industry and its individual enterprises crisis. Ukraine has started the liberalization process, but it has been suspended at the first legislative stage (a new bill adoption process "On Railway Transport of Ukraine", which considers market liberalization, is long and still unsuccessful). Thus, the problem of stakeholders research and identification in the railway market reform becomes increasingly actual, requiring clarification of such questions as: what is the interest of each party (political/economic/public interest)? What motivates stakeholders (money/result)? What is the best way for interaction? What result do they want (success/defeat)? It is also necessary to perform market research from their point of view, which will best reflect the current situation and the progress level for liberalization.

Recent researches and publications analysis. We consider the scientific work on the theory of stakeholders of Freeman, Harrison, Wicks, Parmar and DeColle [3] as fundamental. A group of researchers has suggested that business has stakeholders – groups and individuals who have a share in the success or failure of this business. The issue of interaction aspects with stakeholders has an important place in the various level researches of world organizations including The World Business Council for Sustainable Development, Stakeholder Research Associates, Business for Social Responsibility, The Future 500, Global Leadership Network. A special attention should be payed to The Stakeholder Marketing Consortium, which is a forum for innovation and research through the world's leading marketers and practitioners collaboration Bhattacharya, Korschun [4]. The impact of marketing activities on various stakeholders study was considered the main issue of the event.

In Ukraine, specialized institutes are engaged in complex research for the railway transportation market, including the Ukrainian Institute for the Future, the Center for Transport Strategy, Infrastructure Council, Ukrainian Transport Union, Center for Economic Strategy. The railway industry has its own individual and unique features that need to be considered when working with stakeholders. There remains at enough specially

adapted recommendations and interaction strategies for stakeholders, so the issue is relevant for research. The study [5] authors studied one of the important stakeholders in the rail transportation area – customers and substantiated the importance of rail freight liberalization for improving the customer service quality. There is a separate unit in the Integrated Report of JSC "Ukrainian Railways" for 2018 [6] highlighting the issue of interaction with stakeholders, but special attention is paid only to interaction with public and international organizations. The issue of comprehensive research for all stakeholders in the railway market reform needs further development.

The purpose of the article include a presentation of the empirical research results on "what key stakeholders think about the Ukrainian rail freight market", as well as a rationale for stakeholder marketing tools usage to liberalize the rail market.

Outline of the main research material. The authors' empirical research was preceded by a stage of collecting, grouping and generalizing information on the main players and stakeholder groups in reforming the railway market of Ukraine. A list of railway market stakeholders was formed based on the results of railway transportations area researches [6; 7; 8; 9] analysis and authors' previous study [10]:

1. JSC "Ukrainian Railways" plays a leading role, still maintaining a monopoly. The Cabinet of Ministers of Ukraine owns JSC "Ukrainian Railways", which explains the intertwining of both economic and political interests. It is a stakeholder that deserves special attention in terms of interests area and influence weight.

2. Carriers (competitors) compose a group of enterprises (Association of Ukrainian Railway Carriers) having the ability to perform rail transportation of their products independently. Also includes intersectoral competition (cars, air and sea carriers).

3. The industry employees form a large group and follow primarily their personal interests (material remuneration for work, stability, social security).

4. Business partners (suppliers, contractors) consist of large number of suppliers, which can be grouped into: rolling stock/spare parts/equipment manufacturers, fuel suppliers, maintenance and repair contractors.

5. Cargo owners (customer) are various industry clients: coal, chemical, forestry, furniture, brewing, printing, electronic, food, metallurgy, engineering.

6. Ukrainian government consists of state bodies (Cabinet of Ministers of Ukraine, Ministry of Infrastructure of Ukraine etc.) and local authorities (the railway network is widely branched, so local communities interact with the railway), adheres to the law and takes an active part in addressing socially sensitive issues.

7. International organizations and communities: Ukraine's European integration process envisages the railway interaction with international organizations including the European Bank for Reconstruction and Development, the World Bank, the Trans-Caspian International Transport Route, and also interaction with the neighboring country railways.

8. Financial and credit institutions provide an important interaction with stakeholders, which will allow the latter to attract financial resources. It is possible to achieve the loan portfolio improvement by working in this area effectively. Cooperation with financial and credit institutions contributes to the implementation of strategic objectives, reducing fixed assets depreciation share, improving infrastructure and other. There is a chance for development of the Ukrainian railway industry and its individual enterprises by attracting and properly implementing investments.

9. Non-governmental organizations cooperate with Ukrainian and foreign public organizations that develop initiatives aimed at supporting and ensuring sustainable development, encouraging volunteering that contributes to global goals achievement in sustainable development.

10. Mass media are constantly focused on the railway market as one of the basic Ukraine's economies.

The authors' empirical research was aimed at the most active stakeholders group – carriers joining into the Association of Ukrainian Railway Carriers, which aimed to intensify investment in the industry by joint efforts and assist railway enterprises with functioning and development. Currently, this group of stakeholders is represented by 10 companies [11]. Google Form questionnaire developed by the authors for a comprehensive railway freight industry study was selected as a research tool. A separate block of the questionnaire included questions about the market and was selected for further consideration fulfilling the article aims. Research methodology – survey:

– by the surveyed population coverage degree – overall;

– by the communication method between the respondent and the researcher – online mode (as the period coincided with the country's quarantine restrictions period) using: e-mail (30%), Facebook (50%), LinkedIn (20%);

– by formalization degree – formalized;

– by meaning – surveys considering facts, events;

– by respondent type – surveys for top managers;

– the study period: April-May 2020.

The research results are presented in the form of infographics on Figure 1.

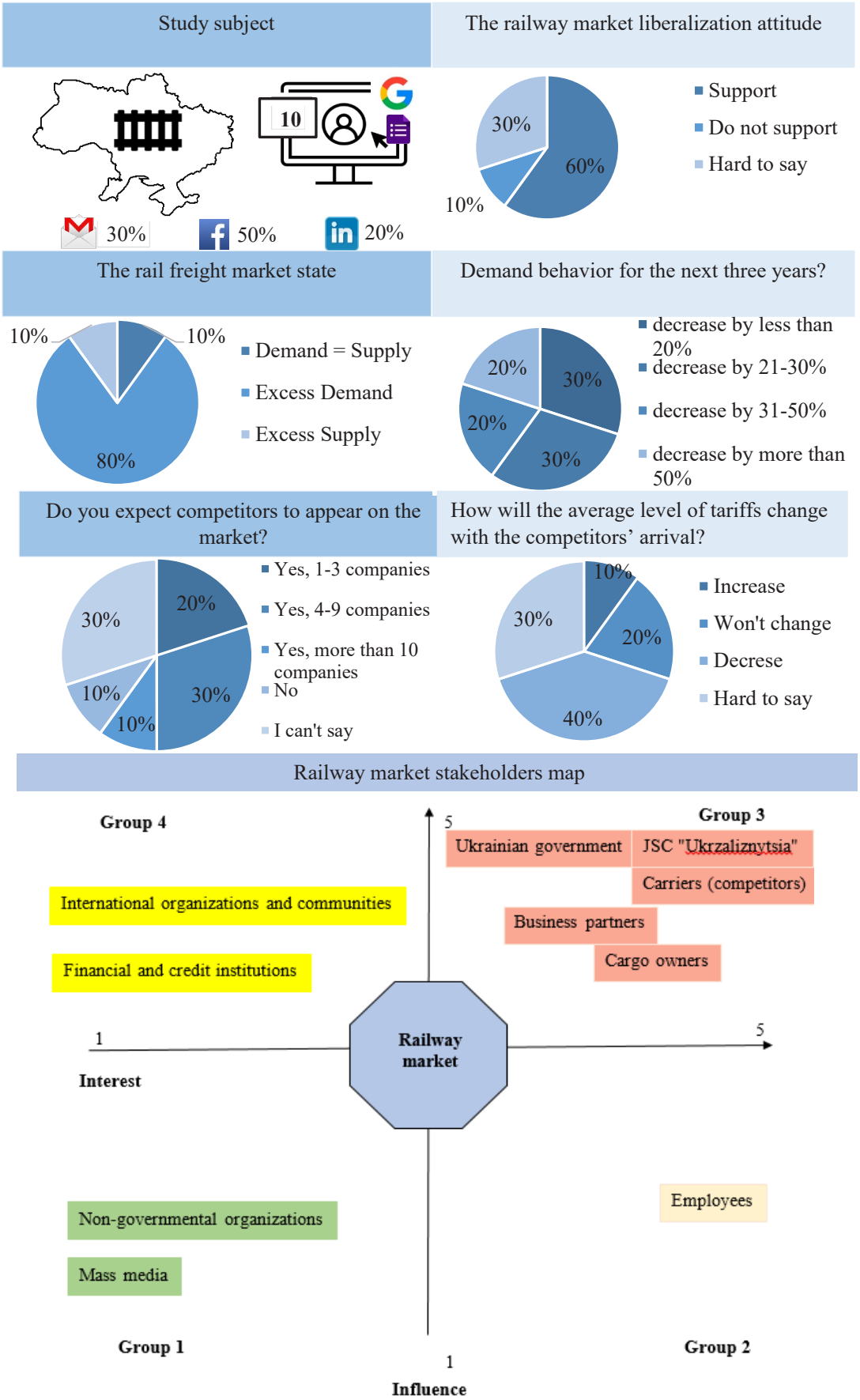


Figure 1. Infographics for the railway freight market research

Source: authors' own elaboration based on primary research

Group 4 - Keep Satisfied «low interest & high influence»	Group 3 – Win-Win «high interest & high influence»
Group 1 – Keep Support «low interest & low influence»	Group 2 – Keep Informed «high interest & low influence»

Figure 2. Stakeholder strategic groups and interaction strategies

Source: elaborated by authors on the basis of [12]

Special attention should be payed to obtained stakeholders map illustrating the obtained data adequacy and demonstrating study's practical value. Stakeholders positioning within the matrix "degree of interest – weight of influence" enables strategic stakeholder groups' identification and building appropriate interaction strategies: (Figure 2).

Group 1 "low interest & low influence". This stakeholders group includes public organizations and mass media according to the respondents. They have some influence on public opinion and the industry image formation. Recommended interaction strategy – Keep Support.

Group 2 "high interest & low influence". This group requires special attention, because employees are the internal engine for any industry. Recommended strategy – Keep Informed.

Group 3 "high interest & high influence". The group includes key players / stakeholders, interaction with which will greatly affect the future of Ukrainian railway transport. Recommended interaction strategy – Win-Win. Effectively organized interaction can also provide global results: pooling resources (financial, labor, technological), improving business processes and increasing operational efficiency, effective risk management, new strategic opportunities identifying, the competitiveness advance for each enterprise apart and the industry as a whole.

Group 4 "low interest & high influence". Stakeholders forming this group include international organizations and communities, financial and credit institutions according to the research results. It is the industry that is more interested in this stakeholders group (than vice versa), because they accumulate knowledge, experience, finances, which are so necessary for development. Recommended interaction strategy – Keep Satisfied.

Table 1 generalizes stakeholders interaction methods.

Appropriate stakeholder interaction methods will contribute to appropriate strategies implementation, which will advance the global goal achievement: development of the railway industry of Ukraine.

Summary of the research. The research proved that the rail freight market supply is not able to meet existing demand. 80% of respondents described the current situation as "demand exceeds supply". The major problems mentioned by the respondents include:

– Technical-technological: lack of modern equipment, impossibility for it to be purchased; locomotives and cars insufficient number; seasonality – cargo owners of other industries experience problems during the agricultural season;

– Competence: lack of qualified personnel at stations, in all the services; unsatisfactory salaries for employees;

– Quality: unforeseen transportation terms; late deliveries;

– Security: dangerous situation risks; thefts;

– Legal: non-alternative and state monopoly on railway transportation; imperfect transport legislation; low level of legal responsibility; business corruption;

– System: bureaucracy; low level of flexibility and modernization resistance.

This situation provokes a drop in demand being expected by all carriers in the near future (30% of respondents predict a decrease by less than 20%; 30% of respondents – decrease by 21-30%; 20% of respondents – decrease by 31-50% and 20% predict a decrease by more than 50%). This means the loss of freight transportation market share for railways in favor mainly to road transport.

Deep structural reforms implementation urgency is obvious. 60% of respondents support the liberalization process, only 10% do not support and it is difficult to determine their attitude to liberalization for 30%. Liberalization means a competitive rail market. However, according to respondents, there will not be many of them: 30% of respondents prognose 4-9 new competitors appearance in its segment; 10% of respondents – more than 10; 20% of respondents expect the arrival of a maximum of 3 new competitors in its segment, as there are very high entry barriers. Competition will advance the issue of tariff formation (the current tariff guide is inherited from Soviet times). The respondent opinions split: 40% of respondents believe the tariff will decrease;

Table 1

Stakeholder interaction methods and strategies

Group	Stakeholders	Interaction methods	Strategies
Group 4 "low interest & high influence"	International organizations and communities	Surveying; Joint projects development promotion; International community opinions consideration; Talks.	Keep Satisfied
	Financial and credit institutions	Currently organized special projects; Financial ratings; Information transparency and openness.	
Group 3 "high interest & high influence"	JSC "Ukrainian Railways"	Regular reporting; General meetings, round tables, discussion panels.	Win-Win
	Carriers	Joint projects; Working meetings.	
	Business partners	Joint projects; Meetings; Transparent competitive procedures; Contractual activity; Talks.	
	Cargo owners	Complaints handling, focus groups, surveys; Supervisory boards, joint research and agreed development strategy.	
	Ukrainian government	Active participation in the state legislative bodies projects – involvement in the development, approval; Talks; Meetings.	
Group 2 "high interest & low influence"	The industry employees	General meetings; Surveys; Career management system; Social support; Motivation system; Hotline.	Keep Informed
Group 1 "low interest & low influence"	Non-governmental organization	Surveys; Joint projects; Social programs implementation; Related projects participation; Talks.	Keep Support
	Mass media	Public reporting; Information on activities (website, social networks, periodicals); Feedback.	

Source: authors' elaboration

10% – will increase; 10% – will not change; others – hard to say.

The key reforming stakeholders for the railway transportation market considered by respondents include: JSC "Ukrainian Railways", private carriers, cargo owners and the Ukrainian government. Respondents were asked to assess the interest degree and the impact of 10 stakeholders resulting in the stakeholders map. The developed map served as a basis for interaction strategies substantiation for 4 strategic stakeholder groups. For example, the stakeholders group "high interest & high influence" affecting greatly the future of railway transport of Ukraine, interaction strategy "Win-Win" has been proposed, involving numerous methods of interaction usage. This strategic stakeholders group of interests can be divided into economic and political. However, in the JSC "Ukrainian Railways" structure, they are closely intertwined provoking conflict and acting as a stupor for the liberalization process. Political factors (the 1st place), according to respondents, are crucial (for comparison, economic factors, given the global crisis of COVID-19, take the 2nd place). For example, a new bill "On Railway Transport of Ukraine" adoption could create a "flywheel effect" on the way the railway market liberalizing but delaying the necessary bills adoption creates a "vicious circle effect" (typical situation today).

The liberalization process for the railway transportations market of Ukraine is characterized as large-scale and complex, which is why the issue of this study is a promising area for authors' future researches.

References:

1. Ofitsiinyi veb-sait "Ukrzaliznytsia" [Ukrainian Railways. Official website]. Available at: https://www.uz.gov.ua/ (accessed 15 July 2020).
2. Stratehiji rozvytku AT "Ukrzaliznycja" na 2019-2023 roky [JSC "Ukrzaliznytsia" development strategies for 2019-2023]. Available at: https://zbk.org.ua/wp-content/uploads/2019/09/%D0%A1%D1%82%D1% 80%D0%B0%D1%82%D0%B5%D0%B3%D1%96%D1%8F-Typography.pdf (accessed 15 July 2020).
3. Freeman, Harrison, Wicks, Parmar, and DeColle (2010). Stakeholder Theory: The State of the Art, Cambridge, U.K. : Cambridge University Press.
4. Bhattacharya, C. B., & Korschun, D. (2008). Stakeholder Marketing: Beyond the Four Ps and the Customer. Journal of Public Policy & Marketing, 27(1), 113–116. DOI: https://doi.org/10.1509/jppm.27.1.113
5. Krykavskyy Y., Stasiuk K. (2019) Railway freight transportation liberalization as a solution for improving client services quality // SHS Web of Conferences, vol. 67. DOI: https://doi.org/10.1051/shsconf/20196703007
6. Intehrovanyi zvit Ukrzaliznytsi 2018 (Shchorichnyi zvit) [Ukrzaliznytsia Integrated Report 2018 (Annual Report)]. Available at: https://pbcc.com.ua/download/uz-2018.pdf (accessed 15 July 2020). (in Ukrainian)
7. Ukrainian Institute for the Future (2018). Chy ye maibutnie v ukrainskoho zaliznychnoho transportu [Is there a future for Ukrainian railways]? Available at: https://www.uifuture.org/publications/reports/24515-chy/ye/maybutnie/v/zaliznychnoho/transportu (accessed 15 July 2020). (in Ukrainian)
8. Ukrainian Logistics Alliance (2018). Ekspres analiz 2018, pro hotovnist ukrainskoi zaliznytsi do vprovadzhennia pryvatnoi tiahy, stan vantazhnykh vahoniv ta zakonoproekt # 7316 [Express analysis 2018, on the readiness of the Ukrainian railways to introduce private traction, the freight cars condition and the bill № 7316]. Available at: https://logisticsmanagement.files.wordpress.com/2018/07/d0b6d0b4d0bfd183d0b1d0bbd0b8d0bad0b0d186d0b8d18f-2.pdf/ (accessed 15 July 2020). (in Ukrainian)
9. Dykan V., Solomnikov I. (2017). Inzhynirynho-marketynhovyi tsentr innovatsiinykh tekhnolohii yak osnova aktyvizatsii innovatsiino-investytsiinoho potentsialu pidpryiemstv zaliznychnoho transportu [Engineering and marketing center of innovative technologies as a basis for activating the innovation and investment railway transport enterprises potential]. Transport Economics and Industry Bulletin: scientific works compilation, no. 57, 9–20. (in Ukrainian)
10. Chornopyska N., Stasiuk K. (2019) Rail Freight Development Prospects in Ukraine. Multi-Authored monograph "Prognostication and planning of economic development: microeconomic and macroeconomic levels". Lithuania: Publishing House "Baltija Publishing", vol. 1, 227–240.
11. Verzuh, E. (2005). Stakeholder management strategies: applying risk management to people. Paper presented at PMI Global Congress 2005—North America, Toronto, Ontario, Canada. Newtown Square, PA : Project Management Institute.
12. Asotsiatsiia Ukrainskykh zaliznychnykh pereviznykiv [Official website "Association of Ukrainian Railway Carriers"]. Available at: http://locomotive.net.ua/members-of-the-association-2/ (accessed 29 July 2020).

Список використаних джерел:

1. Офіційний веб-сайт "Укрзалізниця". URL: https://www.uz.gov.ua/ (дата звернення: 15.07.2020).
2. Стратегія розвитку АТ "Укрзалізниці" на 2019-2023 роки. URL: https://zbk.org.ua/wp-content/uploads/2019/09/%D0%A1%D1%82%D1%80%D0%B0%D1%82%D0%B5%D0%B3%D1%96%D1%8F-Typography.pdf (дата звернення: 15.07.2020).
3. Freeman, Harrison, Wicks, Parmar, and DeColle, Stakeholder Theory: The State of the Art, Cambridge, U.K. : Cambridge University Press, 2010.
4. Bhattacharya, C. B., & Korschun, D. Stakeholder Marketing: Beyond the Four Ps and the Customer. *Journal of Public Policy & Marketing,* 2008, 27(1), 113–116. DOI: https://doi.org/10.1509/jppm.27.1.113
5. Krykavskyy Y., Stasiuk K. Railway freight transportation liberalization as a solution for improving client services quality. *SHS Web of Conferences*. 2019. Vol. 67. DOI: https://doi.org/10.1051/shsconf/20196703007
6. Інтегрований звіт Укрзалізниці 2018 (Щорічний звіт). URL: https://pbcc.com.ua/download/uz-2018.pdf (дата звернення: 15.07.2020).
7. Український інститут майбутнього: Чи є майбутнє в українського залізничного транспорту. URL: https://www.uifuture.org/publications/reports/24515-chy/ye/maybutnie/v/zaliznychnoho/№transportu (дата звернення: 15.07.2020).
8. Український Логістичний Альянс: Експрес-аналіз 2018, про готовність української залізниці до впровадження приватної тяги, стан вантажних вагонів та законопроект № 7316. URL: https://logisticsmanagement.files.wordpress.com/2018/07/d0b6d0b4d0bfd183d0b1d0bbd0b8d0bad0b0d186d0b8d18f-2.pdf/ (дата звернення: 15.07.2020).

9. Дикань В., Соломніков І. Інжиніринго-маркетинговий центр інноваційних технологій як основа активізації інноваційно-інвестиційного потенціалу підприємств залізничного транспорту. *Вісник економіки транспорту і промисловості : Зб. наук. праць*. 2017. 57, 9–20.
10. Chornopyska N., Stasiuk K. Rail Freight Development Prospects in Ukraine. Multi-Authored monograph "Prognostication and planning of economic development: microeconomic and macroeconomic levels". *Lithuania: Publishing House "Baltija Publishing"*. 2019. Vol. 1. 227–240.
11. Verzuh, E. Stakeholder management strategies: applying risk management to people. Paper presented at PMI Global Congress 2005—North America, Toronto, Ontario, Canada. Newtown Square, PA : Project Management Institute, 2005.
12. Асоціація Українських Залізничних перевізників. URL: http://locomotive.net.ua/members-of-the-association-2/ (дата звернення: 29.07.2020).

УДК 339.138:[339.178:004.738.5]

DOI: https://doi.org/10.32782/2520-2200/2020-4-24

Тягунова Н.М.
кандидат економічних наук, професор
Мукачівського кооперативного торговельно-економічного коледжу
Тягунова З.О.
кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту
Полтавського університету економіки і торгівлі

Tiahunova Nanalia
Mukachevo cooperative Trade and Economic College
Tiahunova Zlata
Poltava University of Economics and Trade

ВПЛИВ ЦИФРОВОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ БІЗНЕСУ НА СОЦІАЛЬНУ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ ТОРГОВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ

THE INFLUENCE OF DIGITAL TRANSFORMATION OF BUSINESS ON SOCIAL RESPONSIBILITY OF TRADE ENTERPRISES

У статті розглянуто основні складові цифрової трансформації бізнесу, а також етапи цифрової зрілості компаній. Авторами було проаналізовано індекси інноваційності вітчизняних роздрібних торговельних мереж, процес проходження ними цифрової трансформації та подальший вплив на соціальну відповідальність. Було визначено основні групи стейкхолдерів, на які впливають результати цифрової трансформації бізнес-процесів торговельних підприємств вітчизняного ритейлу. На даному етапі цифрової зрілості торговельних підприємств України було виявлено прямий вплив цифрової трансформації на соціальну відповідальність бізнесу серед наступних категорій стейкхолдерів: клієнти, постачальники, персонал. Торговельні мережі, що були проаналізовані мають багато важливих соціальних програм щодо розвитку місцевих громад, суспільства, охорони здоров'я, підприємництва тощо. Однак вони поки не базуються на застосуванні digital-інструментів та мають опосередкований зв'язок з цифровою трансформацією бізнесу.

Ключові слова: digital-інструменти, індекс інноваційності, соціальна відповідальність, стейкхолдери, цифрова зрілість компанії, цифрова трансформація бізнесу, цифровізація.

В статье рассмотрены основные составляющие цифровой трансформации бизнеса, а также этапы цифровой зрелости компаний. Авторами были проанализировані индексы инновационности отечественных розничных торговых сетей, процесс прохождения ими цифровой трансформации и последующее влияние на социальную ответственность компаний. Были определены основные группы стейкхолдеров, на которые влияют результаты цифровой трансформации

бизнес-процессов торговых предприятий отечественного ритейла. На данном этапе цифровой зрелости торговых предприятий Украины было обнаружено прямое влияние цифровой трансформации на социальную ответственность бизнеса среди следующих категорий стейкхолдеров: клиенты, поставщики, персонал. Торговые сети, которые были проанализированы, имеют много важных социальных программ по развитию местных общин, общества, здравоохранения, предпринимательства и т. д. Однако, они пока не базируются на применении digital-инструментов и имеют косвенное отношение с цифровой трансформацией бизнеса.

Ключевые слова: digital-инструменты, индекс инновационности, социальная ответственность, стейкхолдеры, цифровая зрелость компании, цифровая трансформация бизнеса, цифровизация.

The article discusses the main components of digital business transformation: Internet of Things (IoT), digital ecosystems, Big Data analytics (Data-Driven Decision) or just Big Data, complex information systems open to customers and partners (digital platforms), as well as the stages of digital maturity of companies: beginners, digital fashionistas, conservatives and digirati. The authors analyzed the innovation indices of domestic retail chains, the process of their digital transformation and the subsequent impact on social responsibility. Thus, the highest rating of innovation among Ukrainian commercial enterprises, which were represented by retail chains of food and non-food companies, was received by the Silpo network, and the lowest was performed by METRO Cash & Carry Ukraine. The authors determined that the greatest innovative potential that can affect the process of digital transformation and the state of digital maturity of commercial enterprises is the innovation of business processes and innovation in working with customers. Summarizing the results of the study of the Innovation Index of Ukrainian retail chains showed that even within the top 5 largest companies there were both market drivers who themselves changed the rules of the game, and outsiders. The main groups of stakeholders affected by the results of digital transformation of business processes of domestic retail trade enterprises were identified and the key areas of digitalization, in which the interaction took place, were analyzed. At this stage of digital maturity of trade enterprises of Ukraine, the direct impact of digital transformation on corporate social responsibility was revealed among the following categories of stakeholders: customers, suppliers, and staff. The retail chains that have been analyzed have many important social programs for the development of local communities, society, health care, entrepreneurship, etc. However, they are not based on the use of digital tools and have an indirect connection with the digital transformation of business.

Key words: digital tools, innovation index, social responsibility, stakeholders, digital maturity of the company, digital transformation of business, digitalization.

Постановка проблеми. Пришвидшення в останні роки розвитку цифрових технологій та явища Індустрії 4.0 на усі сфери бізнесу, зокрема і торговельні підприємства створив прямий вплив і на стратегії соціальної відповідальності компаній. Однак, на даний період часу залишається не дослідженим кінцевий ефект від результатів цифрової трансформації бізнесу на соціальну відповідальність у сфері торгівлі та великих мережевих ритейлерів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням щодо методів, принципів та процесу цифрової трансформації бізнесу та бізнес-моделей сучасний підприємств, а також викликів та перешкод в українських реаліях ведення бізнесу присвячені роботи наступних вітчизняних науковців: Верби В.А., Гурочкіної В.В., Колота А.М., Герасименка О.О., Кулинича М.Б., Чмерука Г.Г., Краліча В.Р., Бурлакової І.А., Лісової Р.М. та ін. Дослідженням механізму формування національної моделі соціальної відповідальності, її стратегічних та інвестиційних аспектів; економічної природи організаційно-економічного механізму соціальної відповідальності бізнесу, а також її впливу на розвиток бізнесу в Україні займалися Ворончак І.О., Іпполітова І.Я., Ревенко О.В., Бондарук Т.Г., Бондарук І.С., Каличева Н.Є. та ін. Однак, поза увагою вітчизняних науковців залишилося дослідження та аналіз впливу цифрової трансформації бізнесу на соціальну відповідальність підприємств, зокрема, у сфері роздрібної торгівлі України.

Метою дослідження є узагальнення результатів практики проведення цифрової трансформації торговельних підприємств та подальшого її впливу на соціальну відповідальність бізнесу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Зараз ми живемо в епоху завершення третьої, цифрової революції, що почалася в другій половині минулого століття. Характерні риси Індустрії 4.0 – це повністю автоматизовані виробництва, на яких керівництво всіма процесами здійснюється в режимі реального часу і з урахуванням мінливих зовнішніх умов. Важливу роль відіграють інтернет-технології, що забезпечують комунікації між персоналом та машинами [1].

Експерти виділяють чотири базових технології, в результаті впровадження яких вже відбуваються революційні зміни:

Інтернет речей (Internet of Things, IoT). У цій технології Інтернет використовується для

обміну інформацією не тільки між людьми, але і між різними «речами», тобто машинами, пристроями, датчиками тощо. З одного боку, речі, забезпечені датчиками, можуть, обмінюватися даними і обробляти їх без участі людини. З іншого боку, людина може активно брати участь в цьому процесі, наприклад, коли мова йде про «розумний будинок» [1].

Різновидом IoT є промисловий (індустріальний) інтернет речей (Industrial Internet of Things, IIoT). Саме він відкриває пряму дорогу до створення повністю автоматизованих виробництв. [1].

Цифрові екосистеми. Це системи, що складаються з різних фізичних об'єктів, програмних систем і керуючих контролерів, що дозволяють уявити таке утворення як єдине ціле. Фізичні та обчислювальні ресурси в такий екосистемі тісно пов'язані, моніторинг і управління фізичними процесами здійснюється з використанням технологій IIoT. Традиційні інженерні моделі гармонійно співіснують з комп'ютерними [1].

Аналітика великих даних (Data Driven Decision) або просто Великі дані (Big data). Величезні обсяги інформації, що накопичуються в результаті «оцифровування» фізичного світу, можуть бути ефективно оброблені тільки комп'ютерами (в майбутньому, можливо, квантовими), із застосуванням хмарних обчислень і технологій штучного інтелекту (Artificial Intelligence). В результаті людина, яка контролює той чи інший процес, ситуацію, обстановку має отримувати оброблені дані, максимально зручні для сприйняття, аналізу і ухвалення рішення [1].

Складні інформаційні системи, відкриті для використання клієнтами і партнерами (цифрові платформи). Це можуть бути цифрові платформи і системи для управління бізнес-процесами, для інтеграції інтернету речей в фізичні бізнес-процеси, для аналізу і прогнозування стану обладнання і т.д. [1].

Портал Mind спільно з платформою відкритих інновацій Re:actor, компанією KPMG в Україні та за підтримки компанії Asbis представили перший в Україні Індекс інноваційності українських компаній, що частково вказує на їх готовність до цифрової трансформації та стан цифрової зрілості [2].

Наведений нижче аналіз результатів Індексу інноваційності серед торговельних підприємств України дає змогу зрозуміти на якій стадії цифрової зрілості знаходяться компанії.

Серед топ-5 найбільших українських рітейлерів, згідно з даними індексу, тільки мережа Сільпо подолала бар'єр в 75 балів, а в категорії «Інноваційність бізнес-процесів», експерти дали Сільпо максимальні 90 балів серед усіх рітейлерів (рис. 1) [2].

Слід зазначити, що експерти високо оцінили мережу Сільпо й за іншими показниками. Зокрема, в категорії «Інновації в роботі з клієнтами» компанія отримала 86 балів, а в категорії «Готовність до змін» 84 бали. Найменші оцінки мережа отримала в категоріях «Інноваційність продукту» та «Інноваційність бізнес-моделі» – 73 та 69 балів відповідно. Втім, навіть такі оцінки можна вважати високими у порівнянні з іншими рітейлерами, які потрапили до Індексу [2].

Друге місце в рейтингу з середнім балом 63 посіла мережа торговельних центрів Епіцентр. Найбільшу оцінку компанія отримала в категорії «Інноваційність бізнес-процесів» – 69 балів, а найменшу – 55 балів – за «Інноваційність бізнес-моделі» [2].

Найбільша в Україні мережа продуктових магазинів АТБ отримала доволі високу оцінку в категорії «Готовність до змін» – 79 балів. Піднятися вище в рейтингу компанії не дозволили низькі оцінки експертів в категоріях «Інноваційність бізнес-моделі» (43 бали), «Інновації в роботі з клієнтами» (53 бали) та «Інноваційність

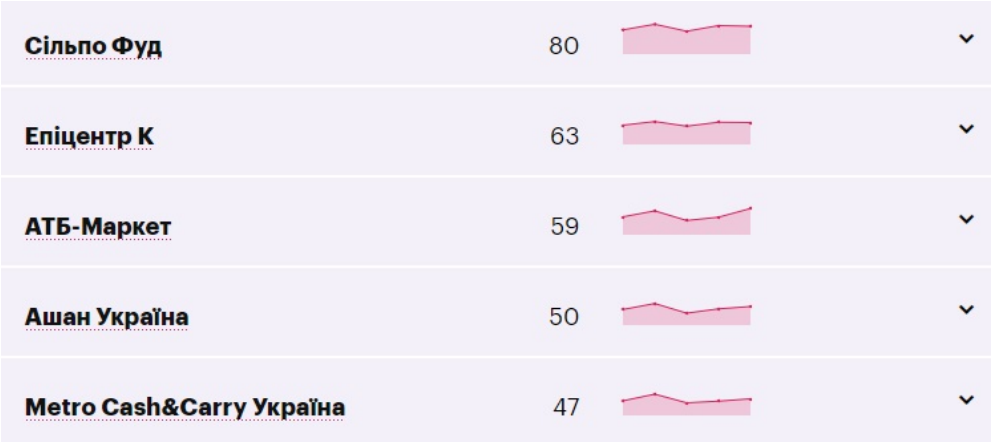


Рис. 1. Рейтинг інноваційности українських рітейлерів станом на 2019 р.

Джерело: [2]

продукту» (54 бали). Через це рітейлер зайняв лише третє місце з середнім балом 59 [2].

Французька мережа Ашан, незважаючи на впровадження нових торгових форматів та активний розвиток e-commerce в останні роки, була не високо оцінена експертами. Найбільшу оцінку вона отримала в категорії «Інноваційність бізнес-процесів» – 65 балів. Найменшу (36 балів) – за «Інноваційність бізнес-моделі» [2].

Інший міжнародний рітейлер, представлений в Україні – Metro Cash&Carry – був найгірше оцінений експертами. При цьому, як і Ашан, мережа Metro також отримала найвищу оцінку за категорію «Інноваційність бізнес-процесів» (64 бали), а найменшу (38 балів) – за «Інноваційність бізнес-моделі» [2].

Отже, найбільший інноваційний потенціал, що може впливати на процес цифрової трансформації та стан цифрової зрілості торговельних підприємств є інноваційність бізнес-процесів, інновації в роботі з клієнтами.

Про стан цифрової зрілості торговельних підприємств також можемо говорити за обсягами інвестицій у розвиток IT-систем та інструментів.

Зараз світові ритейлери проходять етап апробації нових способів роботи і комунікацій з клієнтами. Прихід цих тенденцій в Україну – тільки питання часу. З цієї причини українським компаніям варто ретельно стежити за світовими тенденціями та готуватися до нових викликів [3].

За даними останнього дослідження KPMG «Тенденції роздрібної торгівлі 2019» (відео), сегмент ритейлу був сфокусований, головним чином, на встановленні більш тісного контакту зі споживачем. Зокрема, відбулося зростання використання чат-ботів: Gartner і Juniper прогнозував, що до 2020 року чат-роботи будуть задіяні в 85% всіх видів взаємодії між бізнесом і клієнтами. Також будуть активно використовуватися голосові технології [3].

Як показав досвід 2018 року, людям набагато зручніше спілкуватися з роботами, які виконують свою роботу і швидше, і ефективніше, ніж співробітники компаній. Очікується, що протягом найближчих чотирьох років обсяг покупок за допомогою голосових інструментів виросте до $40 млрд [3].

Ще одним важливим трендом стає так звана гіперперсоналізація. Бренди намагаються узагальнити існуючі поведінкові дані про клієнтів та інформацію, яку отримують в реальному часі, для створення персоніфікованих продуктів, послуг і комунікацій для конкретної людини в конкретній ситуації. Але навіть при такій адаптації бізнесу залучати та утримувати клієнтів стає все складніше [3].

З одного боку, споживач проводить власні дослідження продуктів і послуг. За нашими даними, близько 81% покупців проводять первинні онлайн-дослідження, перш ніж зробити покупку. 89% починають свій процес покупки за допомогою пошукової системи. З іншого боку, сучасні споживачі хочуть платити менше за більше число вигод і при цьому активно діляться своєю думкою, залишаючи відгуки на сайтах. Це означає, що досвід будь-якої людини стає для бізнесу або новим викликом, або можливістю залучити на свою сторону нових прихильників [3].

Розуміючи ці ризики, ритейлери все більше використовують соціальні мережі – як для реклами, так і спілкування з клієнтами, наприклад, створюючи спеціальні групи, засновані на демографії, інтересах, поведінці споживачів [3].

Видання «Власть денег» презентувало свій традиційний рейтинг «Топ-20 інноваційних компаній України». Як зазначається в матеріалі, при відборі головним критерієм була наявність не тільки інноваційних планів на майбутнє, але і вже успішно реалізованих проектів у виробничій технології, продукції, що випускається або послуги, що надаються. При складанні рейтингу використовувалися дані з різних відкритих джерел, в т. ч. офіційна інформація компаній, повідомлення ЗМІ, думки галузевих експертів [4]. Серед вітчизняних торговельних підприємств до рейтингу потрапила лиш мережа «Сільпо».

Ключові бізнес-процеси у мережі «Сільпо» засновані на інноваційній моделі великих даних, глибокій аналітиці CRM, результах дослідження персоналізованого клієнтського досвіду програми лояльності, загалом наборі математичних моделей і глибинних досліджень покупців. Оцінювати ефективність існуючих і планувати відкриття нових магазинів, правильно визначати найбільш ефективний формат магазину, вибирати місця розташування й управляти асортиментом допомагають Big Data й агреговані статистичні дані, в тому числі дані операторів мобільного зв'язку [4].

Відповідно до класифікації, розробленої дослідницькою організацією MIT Center спільно з консалтинговою фірмою Capgemini Consulting, компанії поділяються за рівнем цифровий зрілості на наступні умовні категорії: новачки, цифрові модники, консерватори і цифрові інтелектуали [5]. Для кожної категорії характерні свої принципи і моделі інвестування в інформаційні технології та управління розвитком. Таким чином, можемо зазначити, що торговельна мережа «Сільпо», що входить до складу Fozzy Group найбільше наблизилася до стану цифрових інтелектуалів, оскільки першими впроваджують у себе нові IT-рішення з

урахуванням стратегічних цілей і завдань компанії. Прораховують ризики, пов'язані з впровадженням нових інформаційних технологій, часто приймають рішення, пов'язані з високими ризиками.

Нещодавнє дослідження Deloitte Insights [6], в якому вони встановили зв'язок між цифрової зрілістю і фінансовими показниками, точно відображає дійсний стан цифрової трансформації, орієнтованої на клієнта. У статті йдеться про те, що чим більше у організації досвіду в digital-просуванні, то такі показники як різноманітність, інклюзивність, корпоративна соціальна відповідальність, задоволеність клієнтів, якість продукції, валовий прибуток і довгострокові фінансові показники є для них найбільш досяжними. Останнє дослідження Deloitte Insights виявило сильну кореляцію між digital зрілістю підприємства, його чистим виторгом і чистим прибутком [7].

Дослідження Deloitte Insights сказує, що компанії ставлять екологічну стійкість метою своїх зусиль щодо цифрової трансформації бізнесу. Наприклад, Tesco використовує аналітичні засоби ШІ для вимірювання впливу на навколишнє середовище та досягнення цілей агресивного зменшення викидів вуглецю [6].

Багато опитаних компаній повідомляли про використання цифрових технологій для підвищення екологічної стійкості. У той час як організації з вищою цифровою зрілістю були найбільш активними в цьому відношенні, навіть більшість компаній з нижчої цифровою зрілістю заявляли, що використовують цифрові технології для досягнення більшої екологічної стійкості [6].

Соціальна відповідальність серед мережевих торговельних підприємств в Україні є обовязковим складником загальної стратегії. Фокусування більшості програм соціальної відповідальності, що корелюють з цифровою трансформацією бізнесу серед ритейлерів зосереджено на клієнтах та персоналі, меншу частку складають кейси, що направлені на взаємодію та вплив на навколишнє середовище чи суспільство. Така ситуація пов’язана з напрямами впровадження та використання digital-інструментів у функціонування торговельних підприємств.

Вивчення клієнтського досвіду на основі Big Data (приклад «Сільпо»); використання маркетингових CRM-систем та програм лояльності для прогнозування споживчого попиту та управління ним (всі торговельні підприємства). Використання VR-технологій для покупок: Агенція Isobar Ukraine разом із платформою ARBrowser реалізували для компанії «Епіцентр К» медійну AR-кампанію «Меблі FEST 2020». В результаті кампанії вдалося охопити 856059 унікальних користувачів. Порівняно з звичайним рекламним банером AP-банер показав ефективність в 8 разів кращу [8]. Посилення кліетоцентричного підходу до взаємодії з клієнтами на основі digital-інструментів буде і надалі одним із ключових напрямів для реалізації принципів соціально- та клієнтоорієнтованого бізнесу. «МЕТРО Кеш енд Кері Україна» пропонує професійним клієнтам напряму HoReCa скористатися на вибір двома програмами використання діджитал-інструментів для розвитку власного бізнесу [9]. Коли говорять про digital трансформацію в Ашан, то мають на увазі такі зміни: єдиний бренд і його платформу, клієнтоорієнтованість, бази даних, цифровізацію кас, шлях клієнта, мобільність. Надалі «Ашан» планує посилювати такі напрямки: в e-commerce – доставка додому; збалансована бізнес-модель: розвиток партнерських відносин з постачальниками; мобільність: розвиток інструментів; соц мережі; розвиток діджитал в офлайні [10].

E-commerce для «Ашан» є частиною великої стратегії. Якщо говорити про інші блоки цієї стратегії, то це, перш за все, діджіталізація. У великій стратегії діджіталізації «Ашан» присутні ще три великі блоки:

Офлайнова діджіталізація. Насичення магазинів різними екранами, тачскрінами, динамічною інформацією.

Присутність «Ашан» поза своїх точок продажів.

Онлайн діджіталізація. Це ще один блок виходу «Ашан» в онлайн середовище, а також mobile і все, що знаходиться на стику офлайна і онлайну [10].

Ритейлер «АТБ» запустив чат-бот в одному з найвідоміших і популярних додатків для безпечного спілкування Viber. АТБОТ покаже найближчі магазини, розповість про відкриті вакансії, допоможе зв'язатися з оператором гарячої лінії. Бот доступний для всіх користувачів Viber, які бажають бути в курсі останніх новин мережі «АТБ» [11].

АТБОТ є частиною стратегічного плану по діджиталізації мережі і розроблений в рамках проєкту по автоматизації звернень покупців на гарячу лінію «АТБ». Його мета – поліпшення якості обслуговування покупців. Чат-бот почав працювати 12 листопада 2019 і за два тижні відповів на повідомлення більше 5000 покупців мережі магазинів «АТБ». Проєкт реалізований на базі Corezoid Process Engine спільно з партнером по цифровій трансформації «АТБ» – компанією Middleware (США) [11].

Висновки з проведеного дослідження. Торговельні підприємства, що представлені в Україні великими мережевими ритейлерами активно інвестують у цифрову трансформацію бізнесу,

оскільки розуміють актуальність та перспективи, що можуть бути відкриті для них при активному застосуванні digital-інструментів: починаючи від збільшення фінансових показників до посилення конкурентних позицій на ринку та впливу на соціальну відповідальність. На даному етапі цифрової зрілості торговельних підприємств можна простежити прямий вплив цифрової трансформації на соціальну відповідальність бізнесу та такі категорії стейкхолдерів як: клієнти, постачальники, персонал. Торговельні мережі, що були проаналізовані мають багато важливих соціальних ініціатив та програм щодо розвитку місцевих громад, суспільства, охорони здоров'я, підприємництва тощо. Однак вони поки не базуються на застосуванні digital-інструментів та мають опосередкований зв'язок з цифровою трансформацією бізнесу.

Список використаних джерел:

1. Індустрія 4.0. IT-Enterprise : веб-сайт. URL: https://www.it.ua/knowledge-base/technology-innovation/industry-4 (дата звернення: 20.08.2020).
2. Рейтинг інноваційности українських рітейлерів: Сільпо обходить Епіцентр. Асоціація рітейлерів України : веб-сайт. 2019. URL: https://rau.ua/analitika/innovatsij-ritejleriv-silpo/ (дата звернення: 20.08.2020).
3. Ритейл йде в цифру. *KPMG* : веб-сайт. 2019. URL: https://home.kpmg/ua/uk/home/media/press-releases/2019/07/riteyl-yde-v-tsyfru.html (дата звернення: 20.08.2020).
4. Топ-20 найбільш інноваційних компаній України: з рітейлу до списку увійшов тільки Сільпо. Асоціація рітейлерів України : веб-сайт. 2019. URL: https://rau.ua/novyni/top-20-innovation/ (дата звернення: 20.08.2020).
5. Westerman G., Bonnet D., McAfee A. The Advantages of Digital Maturity / MITSloan Management Review. *Massachusetts Institute of Technology.* URL: https://sloanreview.mit.edu/article/the-advantages-of-digital-maturity/ (дата звернення: 20.08.2020).
6. Ragu Gurumurthy, David Schatsky, Jonathan Camhi Uncovering the connection between digital maturity and financial performance. How digital transformation can lead to sustainable high performance. Deloitte Insights. 2020. URL: https://www2.deloitte.com/us/en/insights/topics/digital-transformation/digital-transformation-survey.html (дата звернення: 20.08.2020).
7. Почему digital-трансформация должна всегда начинаться с клиента. Altcraft Marketing: веб-сайт 2020. URL: https://altcraft.com/ru/blog/digital-transformatsiya?utm_source=fb&utm_medium=post&utm_campaign=digital_transformatsiya (дата звернення: 20.08.2020).
8. AR-банер «Епіцентру» дозволяє пересувати меблі. Marketing Media Review : веб-сайт. 2020. URL: https://mmr.ua/show/dlya-epiczentru-stvorili-ar-baner (дата звернення: 20.08.2020).
9. «METPO Кеш енд Кері Україна» : веб-сайт. URL: https://www.metro.ua/business/digital (дата звернення: 20.08.2020).
10. Складний шлях в e-commerce: Як Ашан Україна розвиває онлайн-продажі. Асоціація рітейлерів України : веб-сайт. 2018. URL: https://rau.ua/dosvid/ashan-ecommerce/ (дата звернення: 20.08.2020).
11. «Корпорація АТБ» : веб-сайт. URL: https://atb.ua/section/novini-korporatsiyi-4/article/atb-staie-blizhche-do-spozhivacha-108 (дата звернення: 20.08.2020).

References:

1. Industriya 4.0. [Industry 4.0.]. *IT-Enterprise*. Available at: https://www.it.ua/knowledge-base/technology-innovation/industry-4 (accessed 20 August 2020).
2. Reytynh innovatsiynosty ukrayins'kykh riteyleriv: Sil'po obkhodyt' Epitsentr [Ukrainian retailers' innovation rating: Silpo bypasses Epicenter]. *Association of Retailers of Ukraine*. Available at: https://rau.ua/analitika/innovatsij-ritejleriv-silpo/ (accessed 20 August 2020).
3. Ryteyl yde v tsyfru [Retail is going digital]. *KPMG*. Available at: https://home.kpmg/ua/uk/home/media/press-releases/2019/07/riteyl-yde-v-tsyfru.html (accessed 20 August 2020).
4. Top-20 naybil'sh innovatsiynykh kompaniy Ukrayiny: z riteylu do spysku uviyshov til'ky Sil'po [Top 20 most innovative companies in Ukraine: only Silpo was included in the list from retail]. *Association of Retailers of Ukraine*. Available at: https://rau.ua/novyni/top-20-innovation/ (accessed 20 August 2020).
5. Westerman G., Bonnet D., McAfee A. (2012) The Advantages of Digital Maturity. *MITSloan Management Review*. *Massachusetts Institute of Technology.* Available at: https://sloanreview.mit.edu/article/the-advantages-of-digital-maturity/ (accessed 20 August 2020).
6. Ragu Gurumurthy, David Schatsky, Jonathan Camhi (2020) Uncovering the connection between digital maturity and financial performance. How digital transformation can lead to sustainable high performance. *Deloitte Insights*. Available at: https://www2.deloitte.com/us/en/insights/topics/digital-transformation/digital-transformation-survey.html (accessed 20 August 2020).

7. Pochemu digital-transformatsiya dolzhna vsegda nachinat'sya s kliyenta [Why digital transformation should always start with the customer]. *Altcraft Marketing*. Available at: https://altcraft.com/ru/blog/digital-transformatsiya?utm_source=fb&utm_medium=post&utm_campaign=digital_transformatsiya (accessed 20 August 2020).
8. AR-baner «Epitsentru» dozvolyaye peresuvaty mebli. *Marketing Media Review*. Available at: https://mmr.ua/show/dlya-epiczentru-stvorili-ar-baner (accessed 20 August 2020).
9. «METRO Kesh end Keri Ukrayina» [METRO Cash & Carry Ukraine]. Available at: https://www.metro.ua/business/digital (accessed 20 August 2020).
10. Skladnyy shlyakh v e-commerce: Yak Ashan Ukrayina rozvyvaye onlayn-prodazhi [A difficult path in e-commerce: How Auchan Ukraine is developing online sales]. *Association of Retailers of Ukraine*. Available at: https://rau.ua/dosvid/ashan-ecommerce/ (accessed 20 August 2020).
11. «Korporatsiya ATB» [ATB Corporation]. Available at: https://atb.ua/section/novini-korporatsiyi-4/article/atb-staie-blizhche-do-spozhivacha-108 (accessed 20 August 2020).

Наукове видання

ПРОБЛЕМИ СИСТЕМНОГО ПІДХОДУ В ЕКОНОМІЦІ

Збірник наукових праць

Випуск 4(78)

Технічне редагування *А. А. Радченко*

Опубліковано в авторській редакції

Формат 60x84/8. Гарнітура ZurichCyrillic BT.
Папір офсет. Цифровий друк. Обл.-вид. арк. 18,81. Ум. друк. арк. 21,39.
Замов. № 0920/246. Наклад 100 прим.

Видавництво і друкарня – Видавничий дім «Гельветика»
03150, Україна, м. Київ, вул. Велика Васильківська, 74, оф. 7
Телефони: +38 (048) 709 38 69, +38 (095) 934 48 28, +38 (097) 723 06 08
E-mail: mailbox@helvetica.com.ua
Свідоцтво суб’єкта видавничої справи
ДК № 6424 від 04.10.2018 р.