



**НАУКОВІ ЗАПИСКИ
НАЦІОНАЛЬНОГО
УНІВЕРСИТЕТУ
«ОСТРОЗЬКА АКАДЕМІЯ»
СЕРІЯ «ЕКОНОМІКА»**

Серію засновано 08.09.1999 р.

№ 17(45)

Науковий журнал
(щоквартальник)

Острого
Видавництво Національного університету «Острозька академія»
2020

Науковий журнал «Наукові записки Національного університету «Острозька академія» серія «Економіка»»

Засновано 08.09.1999 року Національним університетом «Острозька академія»
Свідоцтво про державну реєстрацію КВ № 21245-11045P від 12 березня 2015 р.

Журнал додано до переліку наукових фахових видань України з економіки
на підставі Наказу Міністерства освіти і науки України № 515 від 16 травня 2016 р.

Журнал зареєстровано в Міжнародному центрі періодичних видань
(ISSN International Centre, Paris, France): ISSN 2311-5149 (друкований)

Журнал входить до «Переліку наукових фахових видань, в яких можуть публікуватися результати дисертаційних робіт
на здобуття наукових ступенів доктора і кандидата наук» на підставі Наказу МОН України № 975 від 11.07.2019 – категорія «Б»

Журнал додано до міжнародних наукометричних баз і каталогів наукових видань:

INDEX COPERNICUS (ICV 2017 = 74,48)
EBSCO Publishing, Inc.
ResearchBib
Ulrichsweb (Ulrich's Periodicals Directory)
DOI: 10.25264/2311-5149
Російський індекс наукового цитування (РИНЦ)

Google Академія (h-індекс 9)
Національна бібліотека ім. В. І. Вернадського
Бібліометрика української науки
Україніка наукова
Український реферативний журнал «Джерело»

*Друкується за ухвалою вченої ради Національного університету «Острозька академія»
Протокол № 14 від 25 червня 2020 року*

Засновник журналу: Національний університет «Острозька академія»;
Видавець: видавництво Національного університету «Острозька академія».

Редакційна колегія:

Шулик Ю. В. (головний редактор, к. е. н., доц., Острого, Україна); yuliia.shulyk@oa.edu.ua;
Козак Л. В. (д. е. н., доц., заступник головного редактора, Острого, Україна); lyudmyla.kozak@oa.edu.ua;
Дем'янчук О. І. (к. е. н., доц., відповідальний редактор, Острого, Україна); olha.demianchuk@oa.edu.ua.
Аверкіна М. Ф. (д. е. н., проф., Острого, Україна); maryna.averkyina@oa.edu.ua;
Бранч Джон (д. е. н., Анн Арбор, Мічиган, США); jbranch@umich.edu;
Власюк А. П. (д. тех. н., проф., Острого, Україна); anatoliy.vlasyuk@oa.edu.ua;
Вітлінський В. В. (д. е. н., проф., Київ, Україна); wite101@meta.ua;
Гарі Кук (д. е. н., проф., Ліверпуль, Великобританія); g.cook@hull.ac.uk;
Іванчук Н.В. (к. е. н., доц., Острого, Україна); natalia.ivanchuk@oa.edu.ua;
Кнейслер О. В. (д. е. н., доц., Тернопіль, Україна); olgakne@gmail.com;
Кондратенко Н. О. (д. е. н., проф., Харків, Україна); 2123kondratenko@gmail.com;
Кривницька О. Р. (к. е. н., доц., Острого, Україна); olha.kryvytska@oa.edu.ua;
Левницька С. О. (д. е. н., проф., Рівне, Україна); levitska.svitlana@yahoo.com;
Мамонтова Н. А. (д. е. н., проф., Острого, Україна); nataliya.mamontova@oa.edu.ua;
Матвійчук А. В. (д. е. н., проф., Київ, Україна); editor@nfmte.com;
Новоселецький О. М. (к. е. н., доц., Острого, Україна); oleksandr.novoseletskyy@oa.edu.ua;
Олак Антоні (хабілітований доктор економіки, професор факультет управління Люблінської політехніки, Люблін, Польща); antonio130@vp.pl;
Онисько С. В. (д. е. н., проф., Ірпін, Україна); onyshko_sv@ukr.net;
Павел Джаканський (доктор, Інститут Права, економіки і управління, Факультет Права, менеджменту та управління, Університет Яна Кочановського у Кельце, Польща); pdzikan@interia.eu;
Пауло Реіс Мурао (доктор економіки факультет економіки університету Мінью, Брага, Португалія); paulom@eeg.uminho.pt;
Пукана Рішард (доктор Державної вищої технічно-економічної школи в Ярославі, Польща); rysard.pukala@interia.pl;
Стецюк Іван (професор Факультету фінансів, Школи менеджменту, Квебецького університету, Канада); stetsyuk.ivan@uqam.ca;
Талавера Олександр (професор фінансової школи менеджменту, університету Свонсі, Великобританія); oleksandr.talavera@gmail.com;
Ткаченко Н. В. (д. е. н., проф., Київ, Україна); tkachenko_nt@ukr.net;
Топішко І. І. (к. е. н., доц., Острого, Україна); ivan.topishko@oa.edu.ua;
Харчук Ю. Ю. (к. е. н., доц., Острого, Україна); julia.kharchuk@oa.edu.ua;
Шебеко К. К. (д. е. н., проф., Пінськ, Білорусь); box@polessu.by;
Яворська Т. В. (д. е. н., проф., Львів, Україна); tanya_yav@ukr.net.

Editorial board:

Shulyk Y. V. (PhD, docent, editor-in-chief); yuliia.shulyk@oa.edu.ua.
Kozak L. V. (PhD, docent, deputy editor); lyudmyla.kozak@oa.edu.ua;
Demianchuk O. I. (PhD, docent, responsible editor); olha.demianchuk@oa.edu.ua.
Averkyina M. F. (PhD, prof., Ostroh, Ukraine); maryna.averkyina@oa.edu.ua;
John Branch (PhD, Ann Arbor, Michigan, USA); jbranch@umich.edu;
Vlasyuk A. P. (PhD, prof., Ostroh, Ukraine); anatoliy.vlasyuk@oa.edu.ua;
Vitlinskyi V. V. (PhD, prof., Kyiv, Ukraine); wite101@meta.ua;
Gary Cook (PhD, prof., Director Hull University Business School Faculty of Business, Law and Politics Hull University Business School, Liverpool, United Kingdom); g.cook@hull.ac.uk;
Ivanchuk N.V. (PhD, docent, Ostroh, Ukraine); natalia.ivanchuk@oa.edu.ua;
Kneisler O. V. (PhD, docent, Ternopil, Ukraine); olgakne@gmail.com;
Kondratenko N.O. (PhD, prof., Kharkiv, Ukraine); 2123kondratenko@gmail.com;
Kryvytska O. R. (PhD, docent, Ostroh, Ukraine); olha.kryvytska@oa.edu.ua;
Levytska S. O. (PhD, prof., Rivne, Ukraine); levitska.svitlana@yahoo.com;
Mamontova N. A. (PhD, prof., Ostroh, Ukraine); nataliya.mamontova@oa.edu.ua;
Matviichuk A. V. (PhD, prof., Kyiv, Ukraine); editor@nfmte.com;
Novoseletskyy O. M. (PhD, docent, Ostroh, Ukraine); oleksandr.novoseletskyy@oa.edu.ua;
Olak Anthony (PhD, prof., Lublin, Poland); antonio130@vp.pl;
Onyshko S. V. (PhD, prof., Irpin, Ukraine); onyshko_sv@ukr.net;
Pawel Dziekański (PhD, Faculty of Law, Management and Administration, Jan Kochanowski University in Kielce, Poland); pdzikan@interia.eu;
Paulo Jorge Reis Mourao (PhD, Braga, Portugal); paulom@eeg.uminho.pt;
Ryszard Pukala (PhD, State Higher School of Technology and Economics in Jaroslaw, Poland); rysard.pukala@interia.pl;
Ivan Stetsyuk (PhD, Professor of Finance Department, Quebec University School of Management, Canada); stetsyuk.ivan@uqam.ca;
Oleksandr Talavera (Professor of Finance School of Management, Swansea University, UK); oleksandr.talavera@gmail.com;
Tkachenko N. V. (PhD, prof., Kyiv, Ukraine); tkachenko_nt@ukr.net;
Topishko I. I. (PhD, docent, Ostroh, Ukraine); ivan.topishko@oa.edu.ua;
Kharchuk Yu. Yu. (PhD, Ostroh, Ukraine); julia.kharchuk@oa.edu.ua;
Shebeko K. K. (PhD, prof., Pinsk, Belarus); box@polessu.by;
Yavorska T. V. (PhD, prof., Lviv, Ukraine); tanya_yav@ukr.net.

Адреса редакції: Національний університет «Острозька академія»,
Україна, 35800, Рівненська обл., м. Острого, вул. Семінарська, 2.

Головний редактор *Ю. В. Шулик*
Заступник головного редактора *Л. В. Козак*
Відповідальний редактор *О. І. Дем'янчук*
Комп'ютерна верстка *Н. О. Крушинської*
Художнє оформлення обкладинки *К. О. Олексійчук*
Коректор *А. О. Самсонюк*
Коректор англійських текстів *Р. Т. Шулик*



ISSN 2311-5149

DOI: 10.25264/2311-5149-2020-16(44)

Ліцензія Creative Commons «Attribution-NonCommercial»
(«Із зазначенням авторства – Некомерційна») 4.0 Всесвітня (CC-BY 4.0).
Creative Commons License «Attribution-NonCommercial» 4.0 International (CC-BY 4.0).

© Видавництво Національного університету «Острозька академія», 2020

**ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ
НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ**



Отримано: 23 квітня 2020 р.

Прорецензовано: 12 травня 2020 р.

Прийнято до друку: 19 травня 2020 р.

e-mail: avandreichenko@gmail.com

DOI: 10.25264/2311-5149-2020-17(45)-4-8

Андрейченко А. В. Перспективи використання кадрового потенціалу в розвитку аграрного сектору економіки (на прикладі безвідходного виробництва). *Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка»* : науковий журнал. Острого : Вид-во НаУОА, червень 2020. № 17(45). С. 4–8.

УДК: 338.43:504

JEL-класифікація: Q53

ORCID-ідентифікатор: <https://orcid.org/0000-0002-1854-9099>**Андрейченко Андрій Вадимович,***доктор економічних наук, доцент, професор кафедри менеджменту та інновацій
Одеського національного університету імені І. І. Мечникова*

ПЕРСПЕКТИВИ ВИКОРИСТАННЯ КАДРОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ В РОЗВИТКУ АГРАРНОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ (НА ПРИКЛАДІ БЕЗВІДХОДНОГО ВИРОБНИЦТВА)

У статті досліджено сучасний стан та проблеми забезпеченості кадрами розвитку аграрного сектору економіки на прикладі впровадження безвідходного типу виробництва в Україні. Зокрема, проаналізовано динаміку підготовки фахівців у вищих навчальних закладах, динаміку випуску аспірантів та докторантів, динаміку впровадження нових технологічних процесів: безвідходних, маловідходних, ресурсозберігаючих – на промислових підприємствах України, динаміку обсягу прямих іноземних інвестицій за окремими видами економічної діяльності. Це дозволило навести реальну ситуацію із забезпечення кадрами інноваційного шляху розвитку України та виокремити проблеми, які мають бути вирішеними державою.

Ключові слова: безвідходне агропромислове виробництво, персонал, інновації, інноваційний розвиток.

Андрейченко Андрей Вадимович,*доктор экономических наук, доцент, профессор кафедры менеджмента и инноваций
Одесского национального университета имени И. И. Мечникова*

ПЕРСПЕКТИВЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ КАДРОВОГО ПОТЕНЦИАЛА В РАЗВИТИИ АГРАРНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ (НА ПРИМЕРЕ БЕЗОТХОДНОГО ПРОИЗВОДСТВА)

В статье исследовано современное состояние и проблемы обеспеченности кадрами развития аграрного сектора экономики, на примере внедрения безотходного типа производства в Украине. В частности, проанализирована динамика подготовки специалистов в высших учебных заведениях, динамика выпуска аспирантов и докторантов, динамику внедрения новых технологических процессов – безотходных, малоотходных, ресурсосберегающих – на промышленных предприятиях Украины, динамика объема прямых иностранных инвестиций по отдельным видам экономической деятельности. Это позволило рассмотреть реальную ситуацию по обеспечению кадрами инновационного пути развития Украины и выделить проблемы, которые должны быть решены государством.

Ключевые слова: безотходное агропромышленное производство, персонал, инновации, инновационное развитие, регион.

Andrii Andreichenko,*Doctor of Economics, Associate Professor, Professor at the Department of Management and Innovations,
Odessa I. I. Mechnikov National University*

PROSPECTS OF HUMAN RESOURCES USE IN THE DEVELOPMENT OF THE AGRARIAN SECTOR OF THE ECONOMY (ON THE EXAMPLE OF NON-WASTE PRODUCTION)

The article investigates the current state and problems of providing staff with the development of the agrarian sector of the economy, on the example of the introduction of the non-waste type of production in Ukraine. The purpose of the research is to study the current state and problems of providing staff with the development of the agrarian sector of the economy, as an example of introduction of non-waste type of production in Ukraine. The development of non-waste agricultural production is hampered by the lack of adequate scientific support, basic scientific research, which is a consequence of the lack of funding and affects the competitiveness of non-waste agricultural production and competition in the domestic and world markets.



In particular, the dynamics of training specialists in higher education institutions, the dynamics of graduate and doctoral students, the dynamics of the introduction of new technological processes – waste, low-waste, resource-saving – at industrial enterprises of Ukraine, the dynamics of the foreign direct investment volume into individual activities are analyzed. This investigation made it possible to present the real situation of providing the personnel with an innovative way of development of Ukraine. The innovative way of non-waste agricultural production development requires increasing the responsibility of the state for the choice and implementation of the strategy of investment-innovative provision of non-waste production in the agricultural sector; increase of innovative activity of economic entities at all levels, scientists and employees of research institutions; promoting the integration of science and education in the development of innovation; training highly qualified personnel for innovative thinking in the agricultural sector; concentration of joint efforts of the state, business and science in creation and development of fundamentally new technologies and products of non-waste agricultural production.

Keywords: non-waste agricultural production, personnel, innovations, innovative development.

Постановка проблеми. Природні багатства, що задовольняють життєво важливі потреби людського суспільства, є основою його існування. Сучасні масштаби господарської діяльності зумовили різку зміну якості навколишнього природного середовища, деградацію його ресурсів та біосфери у цілому. Рациональне використання, зберігання та відтворення природних ресурсів, бережливе ставлення до природи стає першочерговим завданням як для України, так і для держав у всьому світі. Практична реалізація такого завдання можлива у разі вжиття системи відповідних заходів на національному та міжнародному рівнях, серед яких одне з ключових місць належить управлінню сферою поводження з відходами.

Наразі необхідно створювати умови для перетворення утворюваних відходів у товарну продукцію чи сировину для власного споживання або суміжного. Повторне використання або нешкідливе усунення відходів є високим ступенем ефективності виробництва та залежить від рівня розвитку науки і якості робочої сили. Зауважимо, що наука та наукомісткі безвідходні технології є основою розвитку ефективної господарської діяльності в аграрному секторі.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питанням інноваційних перетворень в аграрному секторі економіки України на прикладі маловідходного та безвідходного розвитку присвятили свої праці такі видатні вчені: О. Ф. Балацький, В. В. Волошин, Л. А. Белашов, І. О. Жаркова, В. А. Санжаревський, Г. Б. Громов, В. О. Зайцев, Б. М. Ласкорін, Ю. П. Лебединський, Ю. В. Склянкін та ін. Проте, питання кадрового забезпечення в останні роки не досліджувались, як і підготовки фахівців у вищих навчальних закладах за різними рівнями акредитації, так і підготовки аспірантів та докторантів за науковою спеціальністю «Сільськогосподарські науки».

Мета і завдання дослідження: вивчити сучасний стан та проблеми забезпеченості кадрами розвитку аграрного сектору економіки на прикладі впровадження безвідходного типу виробництва в Україні.

Виклад основного матеріалу. Будь-яка держава, що демонструє прихильність до посилення промислової конкурентоспроможності та економічного зростання, підвищення добробуту громадян, зараховує до переліку своїх головних цілей забезпечення процвітання науки та надання виробничого характеру науковим дослідженням і розробкам [1, с. 53].

На жаль, поступово змінюється характер науково-технічної діяльності: основні зусилля спрямовані не на розробку та впровадження власних технологій і продукції, а на адаптацію імпортованих аналогів. Це не лише призводить до встановлення технологічної залежності України, але й спричиняє негативні зміни у власному науковотехнологічному потенціалі, який поступово деградує [2, с. 43].

Нині, як демонструють численні наукові дослідження та статистичні дані, спостерігається зниження інноваційної активності у сфері агровиробництва. В останні роки спостерігається зменшення кількості фахівців, що навчаються у вищих навчальних закладах за галузями знань, що мають безпосереднє відношення до розвитку агровиробництва. Так, якщо на початок навчального 2013/2014 р. кількість осіб, що проходили підготовку за галуззю сільське господарство і лісництво у ВНЗ III-IV рівнів акредитації, складала 45636, то на початок 2017/2018 навчального року – 14579, що на 68,05 % менше [3].

На рис. 1 та 2 представлено динаміку підготовки фахівців у вищих навчальних закладах I-II рівнів та III-IV рівнів акредитації за галузями знань: сільське, лісове і рибне господарство – та переробка їх продукції; техніка та енергетика аграрного виробництва; інженерія (біотехнологія, харчова промисловість та переробка сільськогосподарської продукції).

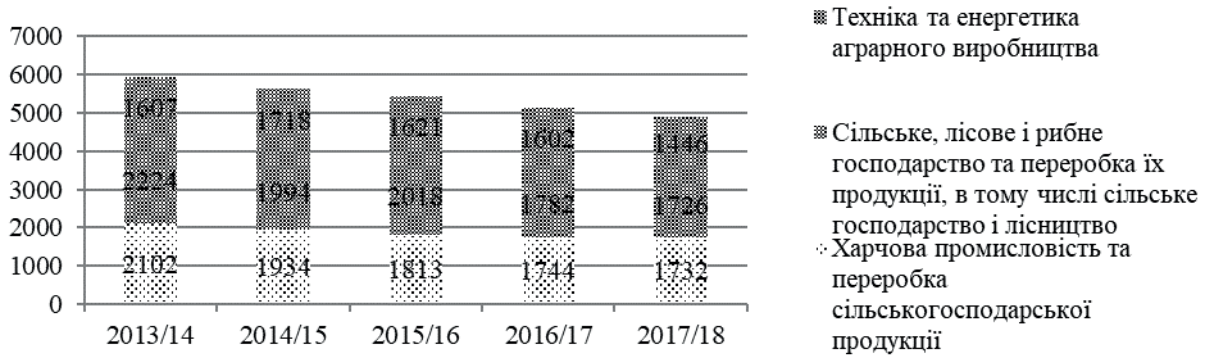


Рис. 1. Динаміка підготовки фахівців у вищих навчальних закладах I-II рівнів акредитації за галузями знань на початок 2013–2018 рр.

Джерело: складено автором за даними [3].

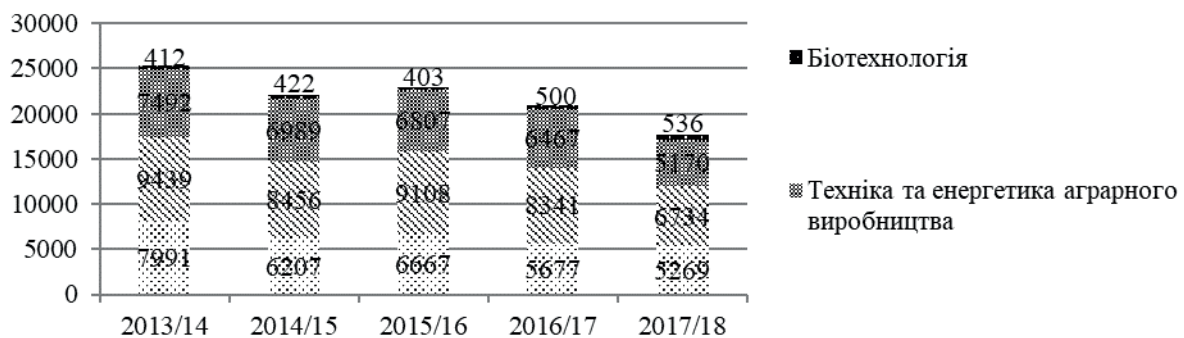


Рис. 2. Динаміка підготовки фахівців у вищих навчальних закладах III-IV рівнів акредитації за галузями знань на початок 2013–2018 рр.

Джерело: складено автором за даними [3].

Окрему увагу слід звернути на динаміку випуску аспірантів та докторантів за науковою спеціальністю «Сільськогосподарські науки» у 2010–2017 рр. (рис. 3).

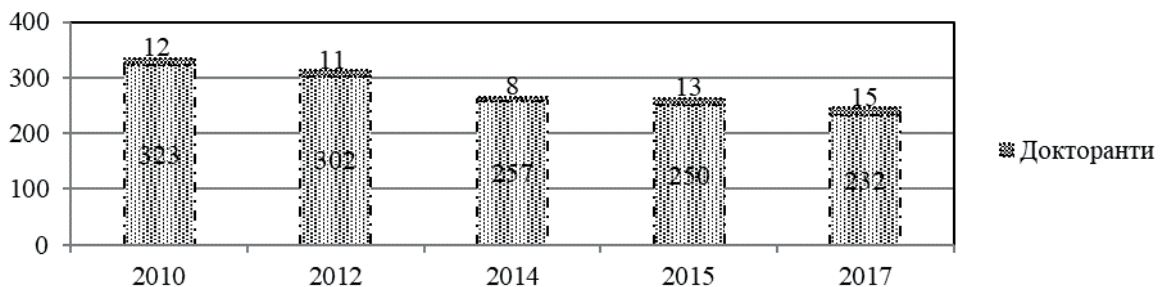


Рис. 3. Динаміка випуску аспірантів та докторантів за науковою спеціальністю «Сільськогосподарські науки» у 2010–2017 рр.

Джерело: складено автором за даними [3].

Дані рис. 3 свідчать про тенденцію зменшення кількості випускників аспірантури та докторантури за спеціальністю «Сільськогосподарські науки» у 2010–2017 рр. Слід підкреслити, що науці, як генератору науково-технічного розвитку агропромислової промисловості, що забезпечує його постійне техніко-технологічне та соціально-економічне оновлення, належить ключова роль у реалізації інноваційної політики в напрямку модернізації АПК.

Наукове забезпечення є найголовнішою умовою реалізації завдань, що відповідають концепції безперервності інноваційного циклу «фундаментальні дослідження – пошукові науково-дослідні роботи – науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи – виробництво – ринкова реалізація» [4, с. 54]. Ті технології, що працювали і працюють сьогодні, – це результат минулих фундаментальних досягнень, а сьогоденна наука повинна генерувати платформу для майбутнього зростання [5, с. 7].

Тому так важливо інтенсифікувати дослідження та інноваційні розробки щодо створення нових безвідходних технологій агровиробництва. Розвиток безвідходного агровиробництва стримується через відсутність належного наукового супроводу, фундаментальних наукових досліджень, що є наслідком відсутності фінансування й позначається на конкурентоспроможності продукції безвідходного агровиробництва та конкуренції на вітчизняному та світових ринках.

В Україні лише незначна кількість підприємств впроваджує у практику господарювання безвідходні технології (рис. 4).

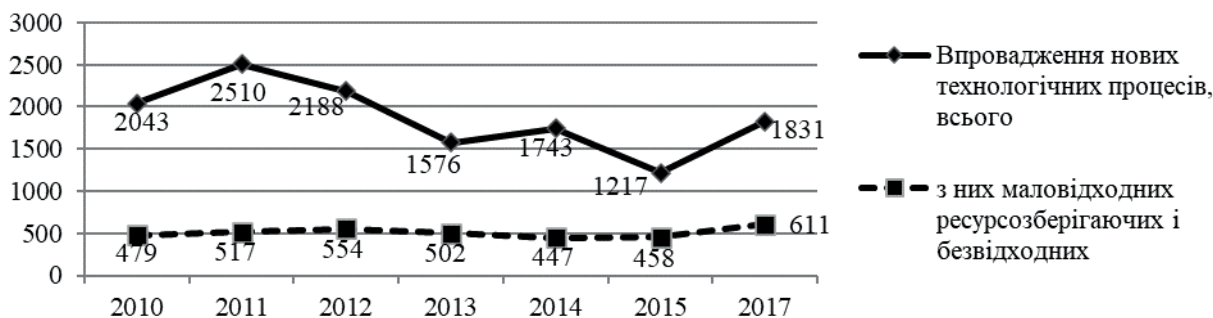


Рис. 4. Динаміка впровадження нових технологічних процесів: безвідходних, маловідходних, ресурсозберігаючих – на промислових підприємствах України (2010–2017 рр.)

Джерело: складено автором за даними [3].

За рис. 4 за 2010–2017 рр. простежуються коливання у динаміці впровадження інновацій у вигляді безвідходних, маловідходних, ресурсозберігаючих технологічних процесів на всіх видах підприємств. Позитивним є збільшення у 2017 р. відносно 2010 р. кількості впроваджених безвідходних, маловідходних, ресурсозберігаючих технологічних процесів на підприємствах на 27,6 %.

У контексті розгляду фінансових факторів формування інвестиційної політики у сфері безвідходного виробництва в аграрному секторі окрему увагу слід зупинити на стані інвестиційного клімату в Україні, що є одним з основних чинників, що впливають на обсяг надходження інвестицій в сферу безвідходного агровиробництва.

Загальний обсяг прямих іноземних інвестицій в економіку України 2016 р. склав 37 655,5 млн дол. США [6, с. 7], що на 30 % менше, ніж 2012 р. Динаміку обсягу прямих іноземних інвестицій у сфері, пов'язані з безвідходним виробництвом в аграрному секторі за 2012–2016 рр., представлено в табл. 1.

Таблиця 1

Динаміка обсягу прямих іноземних інвестицій за окремими видами економічної діяльності у 2012–2017 рр.* (млн дол. США, станом на 31.12)

Вид економічної діяльності	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2017 р. до 2012 р., %
Сільське, лісове та рибне господарство	800,7	839,3	594,1	500,6	500,1	621,9	77,7
Виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів	3039,9	3287,2	2732,4	2426,0	2550,9	2785,1	91,6

* Без урахування окупованої території АР Крим, м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції.

Джерело: складено автором за даними [7].

Дані табл. 1 свідчать про зниження обсягу прямих іноземних інвестицій 2017 р. порівняно з 2011 р. як у сільське, лісове та рибне господарство на 22,34 %, так і у виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів – на 8,4 %, що пояснюється недостатньою інвестиційною привабливістю зазначених сфер.

Ведення інвестиційної діяльності в аграрному секторі не можливе без залучення матеріальних та фінансових ресурсів. Аграрна сфера може сподіватися на значні обсяги іноземних інвестицій у разі виваженої інвестиційної політики держави та створення сприятливих умов для інвестування [6].

Від рівня інвестиційно-інноваційного розвитку безвідходного агровиробництва залежить загалом не тільки конкурентоспроможність суб'єктів господарювання України, місце держави у міжнародній науково-технічній співпраці, а й рівень національної безпеки України. Ефективний розвиток безвідходного агровиробництва можливий за умови підвищення інвестиційно-інноваційного забезпечення, що сприятиме технічному та технологічному, організаційно-економічному оновленню агровиробництва й як нас-



лідок – виробництву якісної та конкурентоспроможної продукції для вітчизняного та світового ринків, забезпеченню продовольчої безпеки країни. Тому безвідходне агровиробництво конкурентоспроможної продукції та інвестиційно-інноваційну діяльність слід розглядати як органічно взаємопов'язані складові єдиного процесу.

Висновки. Для підвищення інвестиційної привабливості та посилення фінансування економічно вигідного безвідходного агровиробництва, спрямованого на комплексну безвідходну переробку сировини й виробництво екологічно безпечної продукції, слід посилювати інноваційну активність в аграрній сфері, формувати ефективну інвестиційно-інноваційну політику, здійснювати її правове та ресурсне забезпечення, а також підвищувати престиж цього напрямку для вступників. Забезпеченість кадрами аграрного сектору економіки на прикладі впровадження безвідходного типу виробництва перебувають у прямій залежності від перспектив розвитку цього нового для України напрямку.

Інноваційний шлях розвитку безвідходного агровиробництва вимагає підвищення відповідальності держави за вибір і реалізацію стратегії інвестиційно-інноваційного забезпечення безвідходного виробництва в аграрному секторі; матеріально-технічне переозброєння агровиробництва; ефективність інтеграційних процесів у вітчизняних та міжнародних мережах у сфері безвідходного агровиробництва; підвищення інноваційної активності суб'єктів господарювання усіх рівнів, вчених та працівників науково-дослідних установ; стимулювання інтеграції науки й освіти щодо розвитку інновацій; підготовка висококваліфікованих кадрів для сфери інноваційної діяльності в аграрному секторі з новим мисленням; концентрація спільних зусиль держави, бізнесу та науки у створенні та освоєнні принципово нових конкурентоспроможних технологій і продуктів безвідходного агровиробництва.

Література:

1. Амоша О. І., Землянкін А. І., Підоричева І. Ю. Удосконалення системи управління інноваціями як умова прискорення структурних реформ в Україні. *Економіка України*. 2015. № 9. С. 49–65.

Amosha, O. I., Zemliankin, A. I., Pidorycheva, I. Yu. (2015). Udoshkonalennia systemy upravlinnia innovatsiinyu yak umova pryskorennia strukturnykh reform v Ukraini [Improving the innovation management system as a condition for accelerating structural reforms in Ukraine]. *Ekonomika Ukrainy*. [Economy of Ukraine], 9, 49–65. [in Ukrainian].

2. Маргасова В. Г., Бобришев Є. С. Сучасний стан інноваційної активності в Україні. *Збірник наукових праць ЧДТУ. Серія : Економічні науки*. 2017. № 45. Ч. II. С. 38–45.

Marhasova, V. H., Bobryshev, Ye. S. (2017). Suchasnyi stan innovatsiinoi aktyvnosti v Ukraini [The current state of innovation activity in Ukraine]. *Zbirnyk naukovykh prats ChDTU. Seriya : Ekonomichni nauky*. [Collection of scientific works of ChSTU. Series: Economic Sciences], 45, p. II, 38–45. [in Ukrainian].

3. Наукова та інноваційна діяльність в Україні. *Статистичний збірник (Державна служба статистики України)*. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2018/zb/09/zb_nauka_2017.pdf (дата звернення: 18.01.2020).

Naukova ta innovatsiina diialnist v Ukraini. Statystychnyi zbirnyk (Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy) [Scientific and innovative activity in Ukraine. Statistical collection (State Statistics Service of Ukraine)]. <http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2018/zb/09/zb_nauka_2017.pdf> [in Ukrainian] (18 January 2020)

4. Дейнеко Л. В. Продовольчий комплекс України : стан і перспективи розвитку в умовах економічної глобалізації : монографія. Київ : Nauk. svit, 2004.

Deineko, L. V. (2004). *Prodovolchyi kompleks Ukrainy : stan i perspektyvy rozvytku v umovakh ekonomichnoi hlobalizatsii : monohrafiia* [The Food Complex of Ukraine: State and Prospects of Development in the Conditions of Economic Globalization: Monograph]. Kyiv : Nauk. svit. [in Ukrainian]

5. Буркинський Б. В., Лайко О. І. Стимулювання фінансового забезпечення наукової діяльності в Україні. *Економічні інновації : зб. наук. пр.* 2014. № 57. С. 7–16.

Burkynskiy, B. V., Laiko, O. I. (2014). Stymuliuvannia finansovoho zabezpechennia naukovoї diialnosti v Ukraini [Stimulation of financial support of scientific activity in Ukraine]. *Ekonomichni innovatsii* [Economic Innovation], 57, 7–16. [in Ukrainian]

6. Інвестиції зовнішньоекономічної діяльності України у 2010–2016 рр. *Статистичний збірник (Державна служба статистики України)*. URL: http://ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2017/zb/06/zb_invest_zed_2016.zip (дата звернення: 18.01.2020).

Investytsii zovnishnoekonomichnoi diialnosti Ukrainy u 2010–2016 rokakh. Statystychnyi zbirnyk (Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy) [Investments of Ukraine's foreign economic activity in 2010–2016. Statistical collection (State Statistics Service of Ukraine)]. <http://ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2017/zb/06/zb_invest_zed_2016.zip> [in Ukrainian] (18 January 2020)

7. Україна в цифрах. *Статистичний збірник (Державна служба статистики України)*. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2019/zb/07/Ukr_cifra_2018_u.pdf (дата звернення: 18.01.2020).

Ukraina v tsyfrakh. Statystychnyi zbirnyk (Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy) [Ukraine in numbers. Statistical collection (State Statistics Service of Ukraine)]. http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2019/zb/07/Ukr_cifra_2018_u.pdf [in Ukrainian] (18 January 2020)



Отримано: 26 травня 2020 р.

Прорецензовано: 08 червня 2020 р.

Прийнято до друку: 15 червня 2020 р.

e-mail: Marianna_Kichurchak@ukr.net

DOI: 10.25264/2311-5149-2020-17(45)-9-15

Кічурчак М. В. Структурні зміни у розвитку креативних індустрій в умовах перманентної кризи економіки України. *Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка»* : науковий журнал. Острог : Вид-во НауОА, червень 2020. № 17(45). С. 9–15.

УДК: 330.3(477)

JEL-класифікація: A13, L82, O18, Z108

ORCID-ідентифікатор: <https://orcid.org/0000-0002-1927-5704>**Кічурчак Маріанна Василівна,**доктор економічних наук, професор кафедри економіки України,
Львівський національний університет імені Івана Франка

СТРУКТУРНІ ЗМІНИ У РОЗВИТКУ КРЕАТИВНИХ ІНДУСТРІЙ В УМОВАХ ПЕРМАНЕНТНОЇ КРИЗИ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

У статті запропоновано науково-методичні підходи до визначення специфіки структурних змін у розвитку сектору креативних індустрій на підставі обчислення інтегральних індексів зростання закладів культури за регіонами і розвитку окремих творчих інституцій, індексу Герфіндаля. Здійснено порівняльний аналіз динаміки кількісного зростання креативних інституцій за регіонами України, Польщі та Білорусі. Сформовано рекомендації з активізації позитивних структурних зрушень у розвитку креативних індустрій в національній економіці в умовах кризи.

Ключові слова: структурні зміни, креативні індустрії, сфера культури, інтегральний індекс зростання закладів культури, індекс Герфіндаля, порівняльний аналіз.

Кичурчак Марианна Васильевна,доктор экономических наук, профессор кафедры экономики Украины,
Львовский национальный университет имени Ивана Франко

СТРУКТУРНЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ В РАЗВИТИИ КРЕАТИВНЫХ ИНДУСТРИЙ В УСЛОВИЯХ ПЕРМАНЕНТНОГО КРИЗИСА ЭКОНОМИКИ УКРАИНЫ

Предложены научно-методические подходы к определению специфики структурных изменений в развитии сектора креативных индустрий через исчисление интегральных индексов роста заведений культуры за регионами и развития отдельных творческих институций, индекса Герфиндаля. Осуществлен сравнительный анализ динамики количественного роста креативных институций за регионами Украины, Польши и Беларуси. Сформированы рекомендации по активизации положительных структурных сдвигов в развитии креативных индустрий в национальной экономике в условиях кризиса.

Ключевые слова: структурные изменения, креативные индустрии, сфера культуры, интегральный индекс роста заведений культуры, индекс Герфиндаля, сравнительный анализ.

Marianna Kichurchak,

Doctor in Economics, Professor of the Department of Economy of Ukraine, Ivan Franko National University of Lviv

STRUCTURAL CHANGES IN THE DEVELOPMENT OF CREATIVE INDUSTRIES DUE TO THE PERMANENT CRISIS IN UKRAINE'S ECONOMY

Creative industries are actively involved in structural transformation of the economy of Ukraine due to their integration into various spheres of social and economic activities. The purpose is to find out the peculiarities of structural changes in the development of the creative industries taking into consideration crisis processes in the national economy. The main tasks are: to analyze the key tendencies of development in certain types of creative institutions by the Ukrainian regions in 2008–2017; to compare the dynamics of quantitative growth of such institutions in Ukraine, Poland and Belarus; to specify the peculiarities of forming a cultural institutions network as a significant part of the creative industries in analysing countries based on the calculation of the Herfindahl index. Such scientific methods as analysis and synthesis, comparison, economic-statistical modelling are used.

The author has found out the main trends in the development of the creative industries due to the analysis of the dynamics of the number of such institutions as theaters, museums, libraries, film demonstrators and concert organizations by the Ukrainian regions because of crisis processes and has compared with the situation in this sector in Belarus and Poland. Scientific and methodological approaches to determining the specifics of structural changes in the creative industries development are formed on the basis of calculating the integral indices of the growth of cultural institutions by regions and the development of particular creative institutions, the Herfindahl index for assessing the concentration level of such



institutions. The author has suggested recommendations on the activation of positive structural shifts in the development of creative industries in the national economy during the crisis.

Key words: structural changes, creative industries, cultural sphere, integral index of cultural institutions growth, the Herfindahl-Hirschman index, comparative analysis.

Постановка проблеми. Структурні зміни є важливою складовою розвитку національної економіки з огляду на підвищення її конкурентоспроможності, зниження ресурсовитратності та диверсифікації економічної діяльності. Креативні індустрії (КІ) також активно долучаються до виведення економіки України на нову траєкторію розвитку завдяки їхній інтегрованості в різні сфери соціально-економічного побутування об'єднаної територіальної громади, регіону та країни загалом. Тому необхідно оцінити особливості структурних змін у розвитку творчих індустрій (ТІ) через наявність кризових явищ в українській економіці.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Формування науково-методологічних засад дослідження структурних змін, зумовлених функціонуванням творчого сектору в національній економіці має дискусійний характер. Д. Тросбі порушено питання про структурну будову КІ на підставі обґрунтування концентричної моделі з чотирма колами, ядром якої є класичні види культурної діяльності (музика, література, виконавчі та візуальні мистецтва) [1, с. 148–151]. Оцінювання економічної ролі культури для суспільства з погляду досягнення добробуту, розвитку конкуренції, впливу на економічне зростання та інноваційність, підґрунтям якого стало теоретичне моделювання зв'язків між ТІ та економікою загалом, здійснено Дж. Пратом і С. Каннінгемом [2]. Структуризацію країн ЄС за особливостями представлення КІ в національній економіці та обґрунтування необхідності підтримки їхнього розвитку проведено К. Бакулаковою та М. Гресс [3]. На підставі економічного моделювання Ф.Марко-Серрано, Р. Раузел-Костер і Р. Абеледо-Санчес визначено види зв'язків між КІ та ТІ та економічним зростанням на регіональному рівні країн ЄС [4].

З огляду на креативність М. Проскуріною визначено потенціал КІ в системі національної економіки України та їхні можливості для ревіталізації економічно депресивних районів [5]. Обґрунтовано І. Куксою та Т. Петуховою нову парадигму розвитку, яка пов'язує економіку, культуру та КІ, окреслено перспективи їхнього функціонування на засадах інноваційності [6]. На теоретичному рівні Н. Карасьовою охарактеризовано економічну сутність КІ, визначено стратегічні напрями культурної та економічної політики їхнього розвитку в Україні [7]. Аналіз підходів до розкриття ролі культури та КІ в системі національної безпеки здійснено М. Поповичем [8]. З позиції реалізації принципів сталості Т. Кізимою виокремлено перспективні джерела, моделі та інструменти фінансового забезпечення розвитку культурно-мистецьких індустрій в Україні [9].

Наявні численні наукові розвідки, в яких сформовано теоретико-методологічні принципи функціонування сектору КІ в національній економіці та структурні зміни, спричинені різними синергетичними ефектами, свідчать про складність визначення чинників розвитку таких індустрій.

Мета і завдання дослідження полягають у з'ясуванні особливостей структурних змін у розвитку КІ унаслідок розгортання кризових явищ в національній економіці. Для цього важливим є розв'язати такі основні завдання: проаналізувати головні тенденції розвитку окремих видів творчих інституцій у розрізі регіонів України у 2008–2017 рр.; здійснити порівняння динаміки кількісного зростання таких інституцій в Україні, Польщі та Білорусі; виокремити специфіку формування мережі закладів культури в системі КІ у відповідних країнах на підставі обчислення індексу Герфіндала. Це дасть змогу сформувати низку пропозицій і рекомендацій щодо активізації розвитку КІ з позиції їхньої важливості для структурної перебудови економіки України і подолання кризи.

Виклад основного матеріалу. Оцінювання структурних змін у розвитку КІ пропонуємо здійснити за окремими творчими інституціями, як-от: театри, музеї, концертні організації, демонстратори фільмів і бібліотеки, бо вони формують базові передумови для функціонування інших видів інституцій цього сектору національної економіки. З огляду на це динаміку їхнього розвитку на регіональному та національному рівнях доречно проаналізувати за допомогою інтегрального індексу зростання закладів культури (ІЗЗК):

$$I_i^c = \sqrt[n]{\prod_{j=1}^n \left(1 + \frac{L_{ij}^t}{L_{ij}^{t-1}} \right)} - 1; j = \overline{1, n}; i = \overline{1, m} \quad (1),$$

де I_i^c – ІЗЗК в i -му регіоні порівняно з п.р.; L_{ij}^t – кількість закладів культури на 100 населення в середньому за рік j -го виду в i -му регіоні у році t ; L_{ij}^{t-1} – кількість закладів культури на 100 населення в середньому за рік j -го виду в i -му регіоні у році $(t-1)$; j – вид закладу культури на 100 населення в середньому за рік ($j=1,5/4$); i – номер регіону ($i=1,27$).



Розрахунки ІЗЗК у розрізі регіонів і України у 2008–2017 рр. виявили (табл. 1), що тенденція до зростання була 2010 р., в інші періоди простежували уповільнення темпів їхнього зростання. Середні значення ІЗЗК продемонстрували, що лише в семи областях було незначне пожаття, у шести – все залишалося без змін, у чотирнадцяти – був деякий спад [10, с. 28–29]. Через існування кризових явищ значення цього інтегрального індексу були меншими за 1,0 в Україні та її регіонах, 2014 р. зафіксована найменша його величина. Це засвідчувало процеси стагнації, для сектору КІ головним завданням розвитку було збереження існуючого статусу і непогіршення умов функціонування. Можна припустити, що заходи економічної політики з підтримки розвитку ТІ мали точковий характер і перебували на периферії національних інтересів.

З погляду необхідності досягнення позитивних структурних змін така ситуація не є найкращою, бо свідчить про спрощення умов побутування, зниження культурного рівня суспільства, демотивації діяльності й ускладнення процесів модернізації української економіки. Вважаємо, що стагнація розвитку аналізованих видів креативних інституцій зумовлена такими чинниками, як-от: різновекторність заходів економічної політики, що пов'язана із суб'єктивізмом під час визначення пріоритетів та діяльністю, орієнтованою на вузький горизонт планування; інерційність змін, підґрунтям чого є переорієнтація на реалізацію заходів безпекового характеру у зв'язку з гібридною війною і відчуженням частини території України.

За принципами, тотожними обчисленню ІЗЗК за регіонами (див. (1)), доречно детермінувати й інтегральний індекс розвитку окремих видів закладів культури (ІРЗК) в Україні, Білорусі та Польщі. Це дасть змогу визначити тенденції структурних змін за видами КІ та виявити особливості формування культурного простору в економіці цих країн. Згідно з даними табл. 2 ІРЗК України у 2008–2017 рр. головню становив близько 1,0, що свідчить про системні проблеми розвитку творчих інституцій і ослаблення їхньої здатності забезпечувати позитивні структурні зміни, детерміновані несприятливими умовами функціонування закладів культури.

Таблиця 1

Інтегральний індекс зростання закладів культури за регіонами в Україні в 2008–2017 рр.

Регіон	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016*	2017
Україна	0,968	0,977	1,021	0,997	0,957	0,990	0,866	0,995	0,998	0,998
АР Крим	0,997	1,038	1,068	1,022	0,958	1,015
Вінницька	1,004	0,981	0,875	0,969	1,051	1,003	1,004	0,871	0,996	1,016
Волинська	0,994	0,996	1,108	1,025	0,954	1,000	1,018	0,998	0,999	0,984
Дніпропетровська	0,777	1,032	1,216	1,086	0,989	1,007	0,995	0,994	0,996	1,018
Донецька	0,911	0,963	0,966	1,007	0,980	1,067	1,012	0,987
Житомирська	1,208	0,798	1,260	1,168	1,026	1,000	1,055	0,978	0,983	1,009
Закарпатська	1,031	1,079	0,994	0,986	0,851	0,973	1,008	1,000	0,982	1,056
Запорізька	0,945	1,029	0,996	0,998	0,994	1,053	0,978	0,991	0,993	0,992
Івано-Франківська	0,972	1,013	1,025	0,998	0,933	0,976	0,975	1,013	0,999	1,000
Київська	0,971	1,015	0,969	1,189	0,894	1,082	0,999	1,011
Кіровоградська	0,994	0,995	0,922	1,012	0,992	1,007	1,011	0,986	0,997	0,986
Луганська	0,981	1,070	1,034	0,977	1,001	0,941	1,050	0,993
Львівська	0,981	1,030	1,034	0,939	0,918	1,008	1,007	1,003	0,999	1,009
Миколаївська	0,994	0,983	1,294	0,981	0,992	1,010	1,018	0,967	0,999	0,988
Одеська	0,884	0,745	0,968	0,864	1,033	1,033	1,014	1,046	1,033	1,014
Полтавська	0,927	1,028	0,917	1,056	0,986	1,042	0,975	0,998	0,998	0,980
Рівненська	1,018	1,009	1,024	0,999	1,017	0,999	1,000	1,000	1,017	0,997
Сумська	0,996	1,029	1,047	1,027	0,967	1,128	1,000	0,995	1,000	0,997
Тернопільська	0,970	0,942	1,195	1,017	1,006	0,986	0,996	0,986	0,994	0,993
Харківська	1,043	0,910	1,000	0,994	0,985	0,998	0,996	0,992	0,995	0,995
Херсонська	0,901	1,016	0,918	1,031	1,016	0,919	1,010	0,999	0,996	1,000
Хмельницька	1,020	0,994	1,106	0,989	0,951	0,993	0,905	1,024	0,990	1,005
Черкаська	0,950	0,979	0,995	1,156	0,906	0,945	0,917	0,955	1,016	0,998
Чернівецька	0,962	1,000	1,054	0,976	1,102	0,968	0,990	0,981	0,999	0,909
Чернігівська	1,005	0,999	1,011	0,991	0,886	1,023	1,008	1,001	0,992	0,997
м. Київ	0,981	1,289	0,826	0,980	0,993	0,983	0,963	1,001	1,012	0,977
м. Севастополь	1,032	0,961	1,027	0,994	1,054	0,986

* – від 2016 р. без демонстраторів фільмів. Джерело: обчислено на підставі даних [11].



Інтегральний індекс розвитку музеїв у 2008–2017 рр. був вищим за 1,0 (крім 2014 р.), що свідчить про зацікавленість українського суспільства у заходах, націлених на збереження культурної спадщини навіть в умовах перманентної кризи. В аналізованій період найчастіше значення ІРЗК були більше за 1,0 ще для театрів, зрідка – для бібліотек, демонстраторів фільмів і закладів клубного типу. Це свідчить про те, що ці види креативної діяльності є чутливими до змін соціально-економічної і політичної ситуації, тому наявність економічної кризи не формує сприятливих передумов для досягнення позитивних структурних змін в їхньому розвитку.

Для окремих креативних інституцій це опосередковано свідчить про різну інтенсивність прояву наявних проблем, що пов'язане з переорієнтацією дозвілєвих практик споживачів їхніх послуг в умовах економічної кризи. Якщо порівняти тенденції розвитку відповідних закладів культури в Білорусі та Польщі, то ситуація у цих країнах із функціонуванням сектору КІ порівняно з Україною виглядає кращою. У 2008–2018 рр. у Польщі значення ІРЗК за видами (за винятком бібліотек) для окремих періодів хоча було меншим за 1,0, але свідчило про активний розвиток мережі креативних інституцій в цій країні. Подібні тенденції можна спостерігати в аналізованій період для театрів і музеїв у Білорусі. Неприятливі тенденції у розвитку бібліотек у Польщі та Білорусі можна пояснити наявністю заміників для цього виду діяльності, поява яких спричинена розвитком інформаційних технологій і розширенням можливостей пошуку необхідної інформації в мережі Інтернет.

Таблиця 2

Інтегральний індекс розвитку закладів культури в Україні, Білорусі та Польщі в 2008–2018 рр.

Назва закладу	Країна	Роки											
		2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014*	2015	2016	2017	2018	2018 до 2008
театри	Україна	1,0009	0,9913	1,0138	1,016	0,9952	1,0071	0,9393	1,011	0,9855	0,9979	...	0,9566**
	Білорусь	0,9879	0,9868	1,0000	1,0000	1,0445	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000	1,0140	1,0000	1,0325
	Польща	...	0,9951	1,0193	0,9686	1,0299	0,9890	1,0018	1,0261	1,0158	1,0226	1,0157	1,0853
музеї	Україна	1,0341	1,0514	1,182	1,0488	1,0679	1,0338	0,9396	1,1372	1,0377	1,0018	...	1,6529
	Білорусь	1,0195	1,0284	1,0230	1,0158	1,0159	1,0000	0,9595	0,9999	0,9949	1,0167	1,0000	1,0741
	Польща	...	1,0358	1,0156	0,9945	0,9955	1,0790	1,0304	1,0917	1,0265	0,8223	1,2210	1,3028
бібліотеки	Україна	0,9906	0,9827	0,9758	0,9913	0,9959	0,9966	0,9167	1,4249	0,9867	0,9886	...	1,1908
	Білорусь	0,9841	0,8389	0,9977	0,9765	0,9652	0,9634	0,9044	0,9565	0,9479	0,9664	0,9891	0,5862
	Польща	...	0,9972	0,9929	0,9940	0,9855	0,9919	0,9979	0,9952	0,9916	0,9968	0,9949	0,9396
демонстратори фільмів	Україна	0,8763	0,906	1,0084	1,0213	0,8591	0,9755	0,9062	0,9471	0,5881
	Польща	...	0,9024	0,9463	1,0545	1,0164	1,0390	0,9946	0,9558	1,0754	1,0337	0,9965	1,0014
заклади культури клубного типу	Україна	0,9937	1,0472	0,9698	0,997	0,9957	0,9966	0,973	0,9479	0,9971	0,9968	...	0,9152
	Білорусь	0,9820	1,0023	0,9655	0,9736	0,9661	0,9572	0,9208	0,9515	0,9787	0,9668	0,9861	0,6994
	Польща	0,9293	1,0395	1,0015	1,0268	1,0178	1,0338	1,0068	1,0015	1,0539

* Без урахування тимчасово окупованої території АР Крим, м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції; ** – для України (2017 до 2008, демонстратори фільмів – 2015 до 2008), для Польщі (2018 до 2009, заклади культури клубного типу – 2018 до 2011). Джерело: обчислено на підставі даних [11; 12; 13].

З погляду забезпечення національних інтересів і національної безпеки стан справ у секторі КІ України порівняно з іншими країнами не є сприятливим. Бо національна культура посідає особливе місце у забезпеченні національної безпеки, нехтування нею призводить до загострення внутрішніх проблем в Україні [8, с. 13–17]. Це є індикатором того, що структурні зміни у КІ в Україні з огляду на перманенту кризу не дають змогу повною мірою забезпечити такі *національні інтереси*: гарантування конституційних прав і свобод людини щодо доступу до культурних цінностей; створення передумов для гуманізації соціально-е-



кономічних відносин та переходу до реалізації моделі сталого розвитку; розвиток духовності та моральних засад суспільства, що відбувається завдяки ознайомленню з особливостями культурного середовища тієї чи тієї частини України; розвиток взаємовигідних відносин з іншими державами світу в інтересах України завдяки культурній самобутності та самоідентифікації.

Для характеристики ступеня досконалості процесу формування мережі креативних інституцій в Україні, Білорусі та Польщі можна визначити рівень «регіональної конкурентності» на підставі індексу Герфіндала (ІГ):

$$H = \sum_{i=1}^n a_i^2 \quad (2),$$

де a_i – частка культурно-мистецького закладу i -го регіону від його загальної кількості, n – кількість регіонів.

Таблиця 3

Динаміка індексу Герфіндала для закладів культури України, Білорусі та Польщі у 2008–2018 рр.

Назва закладу	Країна	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014*	2015	2016	2017	2018
Театри	Україна	852,76	860,73	891,84	763,75	766,77	761,49	851,28	819,95	830,68	840,32	...
	Білорусь	2193,88	2071,33	2071,33	2071,33	2015,31	2015,31	2015,31	2015,31	2015,31	2128,42	2128,42
	Польща	1037,78	1043,47	1036,46	995,36	953,89	925,26	937,38	943,85	972,71	965,71	961,62
Музеї	Україна	478,63	471,12	449,69	446,29	437,65	433,96	486,05	471,43	465,13	458,79	...
	Білорусь	1500,37	1496,36	1486,14	1478,13	1468,53	1468,53	1492,56	1493,37	1489,97	1497,17	1497,17
	Польща	867,12	874,68	874,96	877,00	868,39	862,27	847,58	858,29	844,07	857,09	856,49
Бібліотеки	Україна	425,81	419,15	420,35	420,62	420,47	420,04	469,04	448,51	447,53	448,56	...
	Білорусь	1634,55	1680,09	1675,34	1669,24	1681,11	1682,29	1667,24	1652,87	1652,13	1655,41	1655,62
	Польща	737,85	737,17	738,52	738,77	739,98	739,81	739,92	739,63	740,58	740,02	741,60
Заклади клубного типу	Україна	439,53	437,84	440,05	440,34	441,26	441,38	492,37	474,29	473,95	474,23	...
	Білорусь	1691,81	1683,83	1689,70	1685,27	1685,14	1688,64	1689,26	1639,70	1694,75	1698,17	1703,06
	Польща	...	726,02	726,02	710,31	714,46	718,36	719,88	717,81	715,58	713,96	715,39
Демонстратори фільмів	Україна	722,03	771,83	776,49	770,05	746,61	695,04	712,45	656,28
	Польща	765,83	780,75	824,42	803,67	787,60	800,73	790,74	792,85	821,58	810,52	834,96

* Без урахування тимчасово окупованої території АР Крим, м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції. Джерело: обчислено на підставі даних [11; 12; 13].

В Україні за видами закладів культури значення ІГ у досліджуваній період мало різну динаміку (табл. 3). Для театрів значення цього індексу було найвищим, його динаміка мала синусоподібний характер, бо у 2008–2010 рр. фіксували його зростання, у 2011–2014 рр. – зменшення і стабілізацію на певному рівні, від 2015 р. і до тепер – зростання відновилося. Це свідчить про те, що до 2010 р. доступ населення України до театрів мав ознаки деякого просторового укрупнення, згодом – незначної розконцентрованості, пізніше – укрупнення. Головними чинниками цього стали особливості функціонування театрів, бо головню ці заклади культури розташовані в обласних центрах і великих містах регіону.

У 2008–2017 рр. величина ІГ для музеїв України репрезентувала стійку динаміку щодо зменшення, що засвідчувало процеси просторового подрібнення у розрізі регіонів і тим самим забезпечення кращого доступу населення до споживання послуг цих закладів культури (табл. 3). У ці роки значення ІГ для бібліотек був у межах 419,15–469,04. Тобто ринок бібліотечних послуг в Україні не зазнав істотних змін, на ньому є достатній ступінь конкуренції. Подібну ситуацію простежували по закладах клубного типу, за цей період значення ІГ зросло, але незначно. Щодо демонстраторів фільмів, то у 2008–2015 рр., хоча й існували його коливання, але фіксували тренд до зменшення просторової концентрації, на рівні регіонів поліпшували можливості населення щодо доступу до відповідних закладів. 2014 р. через анексію АР Крим та окупацію частини території України значення ІГ для аналізованих закладів культури зросло, що було індикатором незначного посилення концентрації мережі. Розміщення інституцій культури у розрізі регіонів України мало ознаки досконалої конкуренції, бо у 2008–2017 рр. значення ІГ не перевищувало 1000. В Україні мережа культурних інституцій на рівні регіонів є розгалуженою, що свідчить про сприятливі умови для надання відповідних послуг.

У Білорусі порівняно з Україною та Польщею значення ІГ були найвищими, просторове розміщення аналізованих креативних інституцій мало головню ознаки середнього рівня концентрації (за винятком театрів, де фіксували високий рівень концентрації). Це означає, що доступність послуг креативних інсти-



туцій для населення у Білорусі порівняно з Польщею та Україною має звуженіший характер, передбачаючи докладання певних часових зусиль для їхнього одержання. У Польщі динаміка ІГ у 2008–2018 рр. за відповідними творчими інституціями мала відносно усталений характер і не перевищувала порогового значення 1000 (окрім театрів у 2008–2010 рр.), що свідчило про стабільність функціонування відповідної мережі. З позиції структурних змін це свідчить про наявність конкуренції за час дозвілля потенційних споживачів і просторову доступність їхніх послуг КІ.

Висновки. Отже, запропоновано визначати специфіку структурних змін у розвитку КІ (для окремих творчих інституцій) за допомогою ПЗЗК за регіонами, ПРЗК та ІГ. Це дало змогу відстежити тенденції кількісних змін у функціонування як окремих креативних інституцій, так й їхньої сукупності, ідентифікувати особливості розвитку в Україні, Білорусі та Польщі. Визначено, що в Україні у 2008–2017 рр. існували несприятливі тенденції розвитку для КІ, що головню спричинено перебуванням національної економіки в умовах кризи. У ці роки позитивні тенденції простежували у розвитку українських театрів і музеїв, несприятливі – бібліотек і демонстраторів фільмів. Особливістю регіональної конкуренції в Україні та Польщі була наявність розгалуженішої мережі відповідних креативних інституцій порівняно з Білоруссю.

Для досягнення позитивних структурних зрушень у розвитку КІ України важливо поліпшити дієвість заходів економічної політики з подолання кризових явищ і модифікувати цілі та завдання державного регулювання у цьому секторі. Досвід Польщі засвідчив, що розвиток КІ може сприяти формуванню розгалуженої мережі творчих інституцій, забезпечуючи просторову доступність культурних послуг. Перспективи подальших досліджень пов'язані із специфікацією напрямів підвищення ефективності впливу сектору КІ на структурну перебудову національної економіки.

Література:

1. Throsby, D. (2008). The concentric circles model of the cultural industries. *Cultural Trends*, 3 (17), 147–164.
1. Throsby, D. (2008). The concentric circles model of the cultural industries. *Cultural Trends*, 3 (17), 147–164. [in English].
2. Potts, J., Cunningham, St. (2010). Four models of the creative industries. *Revue d'économie politique*, 1 (120), 163–180.
2. Potts, J., Cunningham, St. (2010). Four models of the creative industries. *Revue d'économie politique*, 1 (120), 163–180. [in English].
3. Vaculakova, K., Gress, M. (2015). Cluster analysis of creative industries in the EU. *Економічний часопис – XXI*, 9–10, 15–18.
3. Vaculakova, K., Gress, M. (2015). Cluster analysis of creative industries in the EU. *Економічний часопис – XXI*, 9–10, 15–18. [in English].
4. Marco-Serrano, F., Rausell-Koster, P., Abeledo-Sanchis, R. (2014). Economic development and the creative industries: a tale of causality. *Creative Industries Journal*, 2 (7), 81–91.
4. Marco-Serrano, F., Rausell-Koster, P., Abeledo-Sanchis, R. (2014). Economic development and the creative industries: a tale of causality. *Creative Industries Journal*, 2 (7), 81–91. [in English].
5. Проскуріна М. Місце культурних індустрій в системі національного господарства України. *Науковий вісник Херсонського державного університету*. 2016. № 16 (3). С. 29–32.
5. Proskurina, M. (2016) Mistse kulturnykh industrii v systemi natsionalnogo hospodarstva Ukrainy [The Place of Cultural Industries in System of National economy of Ukraine]. *Naukovyi visnyk Khersonskoho derzhavnoho universytetu* [Scientific Bulletin of Kherson State University], 16 (3), 29–32. [in Ukrainian].
6. Кукса І. М., Петухова Т. О. Креативна економіка як елемент інноваційної та стійкої стратегії розвитку України. *Ефективна економіка*. 2017. № 12. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=6555> (дата звернення: 03.04.2020).
6. Kuksa, I.M., Pietukhova, T.O. (2017). Kreatyvna ekonomika yak element innovatsiinoi ta stiikoi stratehii rozvytku Ukrainy [The Creative Economy as an Element of Innovative and Sustainable Strategy of Ukraine]. *Efektivna ekonomika* [Effective Economy]. 2017, 12. <<http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=6555>> (2020, April, 03). [in Ukrainian].
7. Карасьова Н. Креативні індустрії як елемент стратегії постіндустріального розвитку. *Міжнародні відносини: теоретико-практичні аспекти*. 2019. № 3. С. 110–120.
7. Karasova, N. (2019). Kreatyvni industrii yak element stratehii postindustrialnogo rozvytku [Creative Industries as a Strategy Element of the Post-industrial Development]. *Mizhnarodni vidnosyny: teoretyko-praktychni aspekty* [International Relations: Theory and Practical Aspects], 3, 110–120. [in Ukrainian].
8. Попович М. В. Національна культура з погляду національної безпеки. *Національна безпека: український вимір*. 2009. № 3 (22). С. 12–17.
8. Popovych, M.V. (2009). Natsionalna kultura z pohliadu natsionalnoi bezpeky [National Culture in View of National Security]. *Natsionalna bezpeka: ukrainskyi vymir* [National Security: Ukrainian Dimension], 3 (22), 12–17. [in Ukrainian].
9. Кізіма Т. О. Фінансове забезпечення розвитку культурно-мистецьких індустрій в Україні. *Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка»*. 2017. № 6 (34). С. 47–51.



Kizyma, T.O. (2017). Finansove zabezpechennia rozvytku kulturno-mystetskykh industrii v Ukraini [Financial Support for the Development of Arts and Cultural Industries in Ukraine]. *Naukovi zapysky Natsionalnoho universytetu «Ostrozka akademiia». Seriya «Ekonomika»* [Scientific Notes of Ostroh Academy National University, “Economics” series], 6 (34), 47–51. [in Ukrainian].

10. Кічурчак М. Розвиток мережі закладів культури та формування культурної політики в Україні. *Стратегічні пріоритети*. 2012. № 4. С. 22–31.

Kichurchak, M. (2012). Rozvytok merezhi zakladiv kultury ta formuvannia kulturnoi polityky v Ukraini [Development of the network of Cultural Institutions and Formation of Cultural Policy in Ukraine]. *Stratehichni priorytety* [Strategic Priorities], 4, 22–31. [in Ukrainian].

11. Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 07.04.2020).

The State Statistics Service of Ukraine. <<http://www.ukrstat.gov.ua>> (2020, квітень, 07). [in Ukrainian].

12. Национальный статистический акропі Республики Беларусь. URL: <https://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/solialnaya-sfera/kult/> (дата звернення: 05.04.2020).

National Statistical Committee of the Republic of Belarus. <<https://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/solialnaya-sfera/kult/>> (2020, April, 05). [in Russian].

13. Statistics Poland. <<https://stat.gov.pl/en/topics/culture-tourism-sport/culture/culture-in-2018,1,11.html>> (2020, April, 02). [in English].



Отримано: 23 квітня 2020 р.

Прорецензовано: 12 травня 2020 р.

Прийнято до друку: 19 травня 2020 р.

e-mail: gkolomiets@karazin.ua

omelentsova@karazin.ua

DOI: 10.25264/2311-5149-2020-17(45)-16-21

Коломієць Г. М., Меленцова О. В., Чередниченко А. П. Рентоорієнтована поведінка як перешкода посткризового господарського розвитку. *Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка»* : науковий журнал. Острого : Вид-во НаУОА, червень 2020. № 17(45). С. 16–21.

УДК: 330.338

JEL-класифікація: D23, D 72

JEL-класифікація: Q53

ORCID-ідентифікатор: <https://orcid.org/0000-00034561-0550>

ORCID-ідентифікатор: <https://orcid.org/0000-0003-1276-633X>

Коломієць Ганна Миколаївна,
доктор економічних наук, професор,
професор кафедри економічної теорії та економічних методів управління
Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна
Меленцова Ольга Володимирівна,
кандидат економічних наук,
доцент кафедри економічної теорії та економічних методів управління
Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна
Чередниченко Ангеліна Петрівна,
магістр економіки

РЕНТООРИЄНТОВАНА ПОВЕДІНКА ЯК ПЕРЕШКОДА ПОСТКРИЗОВОГО ГОСПОДАРСЬКОГО РОЗВИТКУ

Подолання кризи, виведення національної господарської системи з депресії в умовах суттєвих інтенсивних змін світового середовища потребує виокремлення найбільш небезпечних перешкод цього процесу. Науковці, експерти, політики доводять, що увага має бути повернута, перш за все, до інституційних пасток поширених в суспільстві. Дослідження, спрямоване на виявлення укоріненних цінностей в українському суспільстві свідчить про розповсюдження рентоорієнтованої поведінки. Пошук ренти полягає в намаганні отримати особливу, привілейовану позицію, монополізувати доступ до актуальних ресурсів.

Ключові слова: рентоорієнтована поведінка, подолання кризи національної господарської системи.

Коломієць Анна Николаевна,
доктор экономических наук, профессор,
профессор кафедры экономической теории и экономических методов управления
Харьковского национального университета имени В.Н. Каразина
Меленцова Ольга Владимировна,
кандидат экономических наук,
доцент кафедры экономической теории и экономических методов управления
Харьковского национального университета имени В.Н. Каразина
Чередниченко Ангелина Петровна,
магистр экономики

РЕНТООРИЕНТОВАНОЕ ПОВЕДЕНИЕ КАК ПОМЕХА ПОСТКРИЗИСНОГО ХОЗЯЙСТВЕННОГО РАЗВИТИЯ

Преодоление кризиса, вывода национальной хозяйственной системы из депрессии в условиях существенных интенсивных изменений мировой среды требует выделения наиболее опасных препятствий этого процесса. Ученые, эксперты, политики доказывают, что внимание должно быть привлечено, прежде всего, к институциональным ловушкам распространенным в обществе. Исследование, направленное на выявление укоренившихся ценностей в украинском обществе свидетельствует о распространении рентоориентованного поведения. Поиск ренты заключается в попытке получить особую, привилегированную позицию, монополизировать доступ к актуальным ресурсам.

Ключевые слова: рентоориентована поведінка, преодоление кризиса национальной хозяйственной системы.



Ganna Kolomiets,

*D. Sc. (Economics), Professor of the Department of Economic Theory and Economic Methods of Management,
V. N. Karazin Kharkiv National University*

Olga Melentsova,

*PhD in Economics, Associate Professor, Department of Economic Theory and Economic Management Methods
V. N. Karazin Kharkiv National University*

Angelina Cherednichenko,

Master of Economics

RENT-BASED BEHAVIOUR AS A HINDRANCE TO POST-CRISIS ECONOMIC DEVELOPMENT

Overcoming the crisis and lifting the national economic system out of depression in the face of significant and intensive changes in the world environment requires highlighting the most dangerous obstacles to this process. Scientists, experts, politicians argue that attention should be drawn, first and foremost, to the institutional traps that are prevalent in society. A study aimed at identifying deep-rooted values in Ukrainian society shows the spread of rent-oriented behaviour.

All subjects of rental relations are characterized by rent-oriented behavior due to rental interest, i.e., actions aimed at obtaining rental income. In the framework of institutionalism, the study of rental relations is much more complicated.

Not only rental incomes appear in the system, the formation and appropriation of which occurs as a result of natural factors, but there are various types of rents that are created artificially as a result of negative incentives for economic agents.

The process of formation and appropriation of rent is possible when the economic agent reaches a special position or monopoly power and has "negative social value". The net loss of society from rent-seeking behavior is the cost of resources by economic agents to obtain rental income. Rent-oriented behavior can take various forms: persuasion, the use of financial resources, administrative and political tools, etc. The search for rent is an attempt to gain a special, privileged position, to monopolize access to current resources.

Keywords: *rent-oriented behaviour, overcoming the crisis of the national economic system, innovative development, digitization.*

Політики, експерти, науковці все більше усвідомлюють, що подолання господарської кризи, каталізатором якої стало розповсюдження вірусної інфекції, потребує значних зусиль для створення нових можливостей сталого зростання господарської системи, переформатування структури економіки, подолання залежності від попереднього розвитку [1,2]. Ключовою передумовою цього процесу стає виявлення і усунення перешкод для його здійснення. Методологічною основою систематизації перешкод стала інституційна економіка та компаративна аналітика. А. Медісон використовуючи статистичні дані стосовно окремих країн, зробив порівняльний аналіз, співставляючи їх розвиток впродовж двох століть за показником ВВП [3]. Переведені в графічну форму вони дозволили виявити певні тенденції:

По-перше, країни досить чітко діляться на дві групи, між якими виникає очевидний розрив, який у ході історичного розвитку може збільшуватися.

По-друге, кожна група країн рухається за своєю траєкторією А чи В. Економіки всіх країн зростають, але різними темпами. Швидкість зростання країн траєкторії А значно вище ніж країн траєкторії В, яка обумовлена більш високою якістю інститутів в траєкторії А.

По-третє, країни дуже рідко залишають свою траєкторію і переміщається на іншу. В ХХ столітті змінили траєкторію Японія, Південна Корея, Сінгапур і Тайвань. Існує сила, яка утримує країни в траєкторії А чи В. [4].

Так з'явилося розуміння того, що існує залежність від попереднього розвитку, яка не завжди відповідає виникаючим викликам.

Досить тривалий час переважали уявлення, що більш ефективні правила повинні перемагати менш ефективні та історично все виправляється, країни мають зближуватися між собою: інститути, набори правил повинні ставати все більш схожими. Ця гіпотеза була висунута в 1950-х роках, а до 1980-х років вона була спростована як фактично, так і теоретично. Країни не зближуються одна з одною за рівнем розвитку та за складом інститутів. Більш того, розриви між ними зростають.

Було проведено дослідження, фінансування якого здійснив Всесвітній банк. Група експертів під керівництвом Ф. Кіфер і М. Ширлі проаналізувала 84 країни за часткою валового доходу на душу населення з метою з'ясування, які чинники найбільше впливають на розвиток країни [5]. Вийшло, що такі фактори, які зазвичай відносять до засобів економічної політики: відсоткова ставка, податки та інші впливають дуже мало. Набагато сильніше впливають неформальні правила, цінності і поведінкові установки, які поширені в країні: влада закону, недотримання урядом своїх зобов'язань, рівень корупції, якість бюрократії.

Країна, яка має не найновітнішу економічну політику, але просту, ясну, міцну систему правил, розвивається значно краще, ніж країна, де уряд проводить економічну політику, яка не сприймається значною



його частиною, оскільки не враховує їх інтереси, формує канали перерозподілу суспільного багатства на користь «зацікавлених осіб» – розширено відтворюючи рентоорієнтовану поведінку. Це набуває особливого значення при вибудові антикризової та посткризової траєкторії господарського розвитку.

Термін (rent seeking) вперше був використаний для визначення відповідної діяльності в роботі А. Крюгер «Політична економія рентоорієнтованого суспільства» [6]. На феномен пошуку ренти зробив акцент Г. Таллок в рамках теорії суспільного вибору у зв'язку з екстерналіями та діяльністю держави [7].

Пошук ренти став ознакою не тільки національної економіки, але й глобальної господарської системи, яка демонструє виразні ознаки перетворення ринкової моделі капіталізму в рентну. На домінуючі позиції вилучення ресурсів в умовах млявого економічного функціонування, як нової глобальної норми, поступово замість націленості на підприємницькі прибутки виходить фактор рентних доходів, що в довгому історичному часі, як показує в своїх розрахунках Т. Пикетті, є нормальним станом природного капіталізму [8, с. 350-358]. Увагу суспільства до проблеми рентного капіталізму і його негативного впливу на суспільні відносини привернув М. Вольф в Financial Times в вересні 2019 р. [9].

В сучасній економіці рентоорієнтована поведінка може набувати різноманітних форм, але основний засіб досягти ренти в усіх випадках полягає в отриманні монопольних прав на актуальні ресурси, особливої, привілейованої позиції. Вона утворює інституційну пастку, подолати яку досить складно і потребує певного часу [10, с. 201].

Рентоорієнтована поведінка вкрай негативно впливає на національну економіку:

- на пряму відволікає ресурси з відтворення суспільного продукту;
- обмежує доступність чи здорожує кредитні ресурси;
- в умовах нечіткої специфікації прав власності підвищує інвестиційні ризики.

Рентоорієнтована поведінка укорінюється внаслідок того, що

- фіксовані початкові витрати дають можливість отримати набагато більшу і довготривалу ренту;
- отримання ренти стає засобом конкуренції, змушуючи більшу кількість господарських суб'єктів долучатися до його використання;

- поширення рентоорієнтованої поведінки, зменшує ймовірність її викриття та покарання.

В доповіді, підготовленій експертами Світового банку на основі аналізу даних та досліджень, проведених Інститутом економічних досліджень та Командою політичних консультацій в рамках Програми реформування системи управління в Україні, яка фінансується Департаментом міжнародного розвитку Великої Британії (UKAid) було доведено рентоорієнтованість господарської системи України, яка була ідентифікована як «кумівський капіталізм» з подальшим його дрейфом в «капіталізм для своїх». Це така модель економічного врядування, в якій незначна кількість компаній, які тісно пов'язані з політикумом, користується перевагами, до яких інші компанії не мають доступу [11]. Рентоорієнтована поведінка господарюючих суб'єктів укорінилась як формальна норма. Наслідком стало неефективний розподіл ресурсів, обмеження конкуренції, збільшення економічних витрат та звуження економічних можливостей розвитку суспільства.

Питома вага компаній з політичними зв'язками в українській економіці незначна та становить від 0,5% до 2% загальної кількості фірм в Україні, але за параметрами зайнятості та обороту їх доля сягає від 15% до 20% [11].

Існує сильна негативна кореляція між наявністю політичних зв'язків та продуктивністю компаній. Вони повільніше зростають і платять менше податків порівняно з аналогічними політично незалежними фірмами. За оцінками експертів така модель української економіки уповільнює її зростання на 1-2% на рік [11]. Склалися засоби відводу ресурсів, які отримують форму ренти. (Рис.1)

Господарська система екстрактивного типу обумовлює недовіру до влади, несприйняття запроваджуваних господарських перетворень, а відповідно і їх неефективність. Легітимність і імплементацію формальним правилам забезпечують неформальні норми. «Якщо формальне утворення правил шляхом прямих дій занадто відхиляється від траєкторії еволюції неформальних норм, негативні наслідки не затримуються», – С.Хедлунд [12, с.15]. Дослідженню ролі інститутів, які можуть стати перешкодою економічного розвитку приділяють увагу Д. Норт, О. Аузан, С. Хедлунд, Е. Райнерт, Д. Аджемоглу Д. Робинсон [13]. Широко відома методика Р. Інглхарта з оцінки впливу цінностей на економіку. Реалізація проекту «Всесвітнє дослідження цінностей» (The world value survey) під керівництвом Р. Інглхарта дозволила дослідити зміни, що відбуваються в сучасному світі. Міжкультурна варіативність пояснюється за допомогою 2 параметрів, складених з альтернатив:

- 1) Традиційні цінності /секулярно-раціональні цінності;
- 2) Цінності виживання/ цінності самовираження.



Рис. 1. Канали отримання економічної ренти в Україні

Домінування в тому чи іншому суспільстві однієї з альтернативних цінностей, їх взаємозв'язку впливає на господарський розвиток, і їх аналіз стає важливим інструментом прогнозування його провідних тенденцій [3].

«Відповідно до переміщення трудових ресурсів з аграрного сектору в індустріальний у світогляді людей, як правило, відбувається зрушення від традиційних цінностей до секулярно-раціональних. Пізніше, коли переважний розвиток отримує вже не індустріальний сектор, а сектор послуг, відбувається другий масштабний зсув у сфері ціннісних орієнтацій – перехід від цінностей виживання до цінностей самовираження [3, с.18].

Можливий і зворотній рух. В Україні внаслідок економічних і політичних потрясінь відбувся зсув цінностей від секулярно-раціональних до традиційних і від цінностей самовираження до виживання. Відбулися зміни в поведінкових установках і мотивації господарюючих суб'єктів, що стає перешкодою подоланню кризи та посткризовому розвитку. Дослідити ці зміни дозволяє використання аналітично-порівняльної методології Г. Хофстеде зі шкалою від 0 до 100 за шістьма амбівалентно вибудованими індикаторами (Рис. 2).

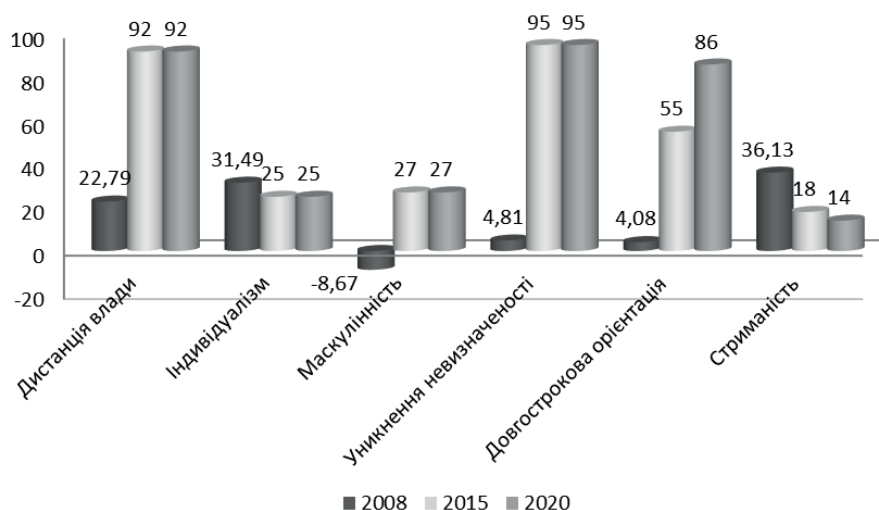


Рис. 2. Зміна параметрів поведінкових установок в Україні за типологією Г. Хофстеде (2020-оцінка) [14; 15; 16]

За останнє десятиліття в Україні значно зросла дистанція влади. Культури з високою дистанцією влади виробляють правила, механізми, ритуали, які утворюють і відтворюють ієрархічні відносини між її членами.



Збільшення дистанції влади свідчить про зростання владної диференціації, розбіжності між людьми з різними власними повноваженнями, відчуження громадян від реалізації функцій суспільного управління. Україна з показником 92 має високу дистанцію влади, що свідчить і про недовіру до здійснюваних нею заходів.

І так не дуже високий для країн з ринковою економікою показник індивідуалізму закріпився в останні роки на рівні попереднього періоду. Це означає, що можливість індивідуального вибору досить обмежена. Місце особи в суспільстві усталено. Закріплюється усвідомлення, що особисті інтереси мають пріоритет навіть в критичних для суспільства умовах, і цілком узгоджується з намагання отримати високий дохід з «місця» будь-якою ціною.

Суттєво збільшився показник «маскулінність» – це ступінь, в якій застосування сили підтримується в суспільстві. Цей показник відображає просування в напрямку твердості, зосередженості на власних цілях, наполегливості, самовпевненості, змагальності. Мова йде про те, що є домінуючим мотивом в суспільстві: конкуренція або солідарність і кооперація. За даним індикатором Україні змінилась на більш ніж 35 пунктів в бік маскулінності.

Індекс «уникнення невизначеності» відображає здатність суспільства справлятися з тривогою і стресами, викликаними непередбачуваними змінами і навпаки бажанням мати сталі звички, ритуали та знати правду. Високі показники (95), що підтверджуються останні десять років, свідчать про відчуття загроз неоднозначних ситуацій, прагнення до стабільності. При швидкому збільшенні цього показника, відставанні в вибудовуванні засобів адаптації до невизначеності спостерігається намагання їх подолати шляхом створення будь-яким чином власного «резервного фонду», прагнення знайти джерело швидких надходів, щоб забезпечити собі «подушку безпеки».

По параметру «довгострокова орієнтація» ми маємо 86. Цей параметр відображає те, наскільки суспільство проявляє незадоволення сьогоденням і стратегічно орієнтується на майбутнє, прагне змін.

Індекс «поблажливість/стриманість» в Україні становить 14, тобто незначна кількість осіб вважає себе щасливими, превалює відчуття безпорадності. Суспільству властива схильність до песимізму, невеликий акцент робиться на вільний час та задоволення зростаючих потреб. Стриманість, як поведінкова установка, виходить з того, що життя складне, обов'язок, а не свобода є нормальним станом буття.

Наведена динаміка поведінкових установок: значна дистанція влади, намагання уникнення невизначеності, довгострокова орієнтація та інші, свідчать що рентоорієнтована поведінка укорінюється і відтворюється. Зміни поведінкових установок інтегрується в зміщенні сенсів життя і засобів їх забезпечення. В дослідженні GfK Україна «Як змінюються цінності українців?», які були оприлюднені на конференції «Цінності та модернізація», було зазначено, що перетворення господарської системи може наразитися на ризики стосовно змінюваних цінностей: зокрема «Прагнення швидкого збагачення та набуття статусу (завдяки зовнішнім обставинам, а не чесній праці)» [17] тобто рентоорієнтованість стала властивістю українського суспільства.

Загальнонаціональне дослідження проведене Фондом «Демократичні ініціативи» імені Ілька Кучеріва спільно з соціологічною службою Центру Разумкова з 6 по 11 грудня 2019 року в усіх регіонах України виявила щодо реалізації необхідних реформ діяльність уряду громадяни оцінюють переважно негативно (45% – негативні оцінки, 36% – позитивні), так само як і діяльність Верховної Ради (50% негативних оцінок і 31% – позитивних). А найбільший опір реформам, на думку громадян, чинять олігархи (51%) та бюрократія, чиновники (43%). Порівняно з минулим роком в уявленнях українців щодо рушіїв реформ відбулися істотні зміни: значно зменшилося визнання як рушіїв реформ країн Заходу (з 25% до 12%) та МВФ і Світового банку (з 24% до 12%) [18].

Загалом, реалізація антикризових заходів та програм розвитку господарської системи в посткризовий період, структурні перетворення на основі запровадження інноваційних чинників стримуються формалізованою рентоорієнтованою моделлю на макро та мезо рівнях і неформальними нормами на мікро рівні – поведінковими установками спрямованими на пошук ренти.

Рентоорієнтована поведінка отримала широке розповсюдження, перетворюючи господарські системи в так звані «рентні економіки» різного виду в залежності від джерел утворення ренти: зовнішніх чи внутрішніх. Господарська система України – «рентна економіка» в подвійному сенсі, оскільки стає джерелом ренти не тільки для внутрішніх, але й для зовнішніх рентопошукачів. В цих умовах подолання сучасної кризи без глибинних скорегованих перетворень формальних та неформальних інститутів посткризовий розвиток знаходиться під загрозою.

Література:

1. Nouriel Roubini. (2020). This is what the economic fallout from coronavirus could look like <https://www.weforum.org/agenda/2020/04/depression-global-economy-coronavirus/>



- Nouriel Roubini. This is what the economic fallout from coronavirus could look like <https://www.weforum.org/agenda/2020/04/depression-global-economy-coronavirus/>. [in English].
2. This is how much the coronavirus will cost the world's economy, according to the UN <https://www.weforum.org/agenda/2020/03/coronavirus-covid-19-cost-economy-2020-un-trade-economics-pandemic>
- This is how much the coronavirus will cost the world's economy, according to the UN <https://www.weforum.org/agenda/2020/03/coronavirus-covid-19-cost-economy-2020-un-trade-economics-pandemic>. [in English].
3. Maddison, A. (2007). *The World Economy. Vol. 1: A Millennial Perspective; Vol. 2: Historical Statistics*. New Dehli. Maddison, A. (2007). *The World Economy. Vol. 1: A Millennial Perspective; Vol. 2: Historical Statistics*. New Dehli, 2007. [in English].
4. Аузан А. А. «Эффект колени». Проблема зависимости от траектории предшествующего развития – эволюция гипотез. *Вестник Московского университета. Серия 6. Экономика*. 2015. № 1.
- Auzan, A. A., (2015). «Jeffect kolei». Problema zavisimosti Ot traektorii predshestvujushhego razvitija – Jevoljucija gipotez. *VESTN. MOSK. UN-TA. SER. 6. JEKONOMIKA*. № 1. [in Ukrainian].
5. Keefer, Ph. (2000). *Formal Versus Informal Institution Economic Development, Institution, Contracts and Organization* / Ph. Keefer, M. Shirley // *Perspectives from New Institutional Economics*. Edward Elgar
- Keefer, Ph. (2000). *Formal Versus Informal Institution Economic Development, Institution, Contracts and Organization* / Ph. Keefer, M. Shirley // *Perspectives from New Institutional Economics*. Edward Elgar. [in English].
6. Krueger, A. (1974). The political economy of the rent-seeking society. *American Economic Review*. Vol. 64, N 3. P. 291–303.
- Krueger, A. (1974). The political economy of the rent-seeking society. *American Economic Review*. Vol. 64, N 3. P. 291–303. [in English].
7. Tullock, G. (1988). Rents and rent seeking. *The political economy of rent seeking* / Eds. by C. Rowley, R. Tollison, G. Tullock. Boston.
- Tullock, G. (1988). Rents and rent seeking. *The political economy of rent seeking* / Eds. by C. Rowley, R. Tollison, G. Tullock. Boston. [in English].
8. Пикетти Т. Капитал в XXI веке. Москва : Ад Маргинем Пресс, 2015. 592 с.
- Piketti T. (2015). *Kapital v XXI veke*. M.: Ad Marginem Press, 592 s. [in Ukrainian].
9. Martin, Wolf. (2019). Why rigged capitalism is damaging liberal democracy. *Financial Times*. September, 18. <https://www.ft.com/content/5a8ab27e-d470-11e9-8367-807ebd53ab77>
- Martin, Wolf. (2019). Why rigged capitalism is damaging liberal democracy. *Financial Times*. September, 18. <https://www.ft.com/content/5a8ab27e-d470-11e9-8367-807ebd53ab77>. [in English].
10. Институциональная экономика: Новая институциональная экономическая теория / под ред. А. А. Аузана. Москва : ИНФРА-М, 2011. 447 с.
- Institucional'naja jekonomika: Novaja instituional'naja jekonomicheskaja teorija: / Pol red. A. A. Auzana. M.: INFRA-M, 2011. 447 s. [in Ukrainian].
11. Satu Kahkonen. Яка вартість кумівського капіталізму для України? URL: <https://www.worldbank.org/uk/news/opinion/2018/03/15/what-is-the-cost-of-crony-capitalism-for-ukraine>.
- Satu Kahkonen. Jaka vartist' kumivs'kogo kapitalizmu dlja Ukraïni? <https://www.worldbank.org/uk/news/opinion/2018/03/15/what-is-the-cost-of-crony-capitalism-for-ukraine> [in Ukrainian].
12. Хедлунд С. Невидимые руки... Способы объяснения системного провала. Москва : Изд.дом ВШЭ. 2015, 424 с.
- Hedlund S. Nevidimye ruki... Sposoby ob#jasnenija sistemnogo provala. M.: Izd.dom VShJe. 2015, 424s. [in Ukrainian].
13. Коломієць Г. М., Алієва Е. І. Глобальний соціальний капітал як фактор виходу на траєкторію сталого господарського розвитку. *Бізнес інформ*. 2016. №11. С.19–23.
- Kolomiec' G.M., Alieva E.I. Global'nij social'nij kapital jak faktor vihodu na traektoriju stalogo gospodars'kogo rozvitku *Biznes inform*. 2016, №11. S.19-23. [in Ukrainian].
14. The Hofstede Centre. URL: <http://geert-hofstede.com>.
- The Hofstede Centre. URL: <http://geert-hofstede.com>. [in English].
15. Hofstede G. Values Survey Module 2008 (VSM 08) // G. J. Hofstede, M. Minkov, H. Vinken. URL : [www/geerthofstede.nl](http://www.geerthofstede.nl) – 08.01.08. – Загол. с екрана
- Hofstede G. Values Survey Module 2008 (VSM 08) // G. J. Hofstede, M. Minkov, H. Vinken. – Rezhim dostupa:[www/geerthofstede.nl](http://www.geerthofstede.nl) – 08.01.08. – Zagol. s ekrana [in English].
11. Hofstede, Geert (2011). Dimensionalizing Cultures: The Hofstede Model in Context. *Online Readings in Psychology and Culture, Unit 2*. URL: <http://scholarworks.gvsu.edu/orpc/vol2/iss1/8>.
- Hofstede, Geert (2011). Dimensionalizing Cultures: The Hofstede Model in Context. *Online Readings in Psychology and Culture, Unit 2*. URL: <http://scholarworks.gvsu.edu/orpc/vol2/iss1/8>. [in English].
12. «Як змінюються цінності українців?» URL: <https://www.gfk.com/uk-ua/rishennja/news/materiali-prezentaciji-gfk-z-konferenciji-cinnosti-ta-modernizacija/>.
- «Jak zminjuyut'sja cinnosti ukraïnciv?» <https://www.gfk.com/uk-ua/rishennja/news/materiali-prezentaciji-gfk-z-konferenciji-cinnosti-ta-modernizacija/> [in Ukrainian].
13. Реформи в Україні: громадська думка населення-2019. URL: <https://dif.org.ua/article/reformi-v-ukraini-gromadska-dumka-naselennya-2019>
- Reformi v Ukraïni: gromads'ka dumka naselennja-2019. URL: <https://dif.org.ua/article/reformi-v-ukraini-gromadska-dumka-naselennya-2019> [in Ukrainian].

**ЕКОНОМІКА І УПРАВЛІННЯ
ГАЛУЗЯМИ ТА ПІДПРИЄМСТВАМИ**

Отримано: 05 травня 2020 р.

Прорецензовано: 25 травня 2020 р.

Прийнято до друку: 29 травня 2020 р.

e-mail: y.biliavska@knute.edu.ua

DOI: 10.25264/2311-5149-2020-17(45)-23-28

Ромат С. В., Білявська Ю. В. Гейміфікація та її сприйняття поколінням «Z». Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка»: науковий журнал. Острог: Вид-во НаУОА, червень 2020. № 17(45). С. 23–28.

УДК: 378.011.3

JEL-класифікація: M 12, M 31, M 39

ORCID-ідентифікатор <http://orcid.org/0000-0002-5028-1379>ORCID-ідентифікатор <http://orcid.org/0000-0002-8183-4036>**Ромат Євгеній Вікторович,***доктор наук з державного управління, професор, завідувач кафедри маркетингу
Київського національного торговельно-економічного університету***Білявська Юлія Вікторівна,***кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри менеджменту
Київського національного торговельно-економічного університету***ГЕЙМІФІКАЦІЯ ТА ЇЇ СПРИЙНЯТТЯ ПОКОЛІННЯМ «Z»**

Стаття присвячена узагальненню позитивного та негативного досвіду вітчизняних і зарубіжних компаній у галузі застосування ігрових технологій у процесі маркетингових комунікацій та управління підприємством. Виходячи з того, що в цілому гейміфікація розглядається як використання ігрових елементів та механіки гри в неграфічному контексті, обґрунтовано доцільність її використання в управлінні персоналом та роботі зі споживачами. Розглянуто основні положення та принципи технології гейміфікації та зроблено висновок, що це є одним з актуальних напрямів розвитку бренд-менеджменту. Аналіз наукових джерел дав підстави для виокремлення основних типів «гравців» в гейміфікації, а саме: гравець, комунікатор, творець, ачівер та філантроп. У ході дослідження виявлено, що у науковій практиці України гейміфікація не отримала поки що широкого поширення. Також за результатами дослідження сформовано сучасний портрет геймера в Україні.

Ключові слова: гейміфікація, бренд, менеджмент, технологія, управління, маркетинг, трансформація.

Ромат Евгений Викторович,*доктор наук государственного управления, профессор, заведующий кафедрой маркетинга
Киевского национального торгово-экономического университета***Белявская Юлия Викторовна,***кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры менеджмента
Киевского национального торгово-экономического университета***ГЕЙМИФИКАЦИЯ И ЕЕ ВОСПРИЯТИЕ ПОКОЛЕНИЕМ «Z»**

Статья посвящена обобщению положительного и отрицательного опыта отечественных и зарубежных компаний в области применения игровых технологий в процессе маркетинговых коммуникаций и управления предприятием. Исходя из того, что в целом геймификация рассматривается как использование игровых элементов и механики игры в не самом графическом контексте, обоснована целесообразность ее использования в управлении персоналом и работе с потребителями. Рассмотрены основные положения и принципы технологии геймификация и сделан вывод, что это является одним из актуальных направлений развития бренд-менеджмента. Анализ научных источников дал основания для выделения основных типов «игроков» в геймификации, а именно игрок, коммуникатор, создатель, ачивер и филантроп. В ходе исследования выявлено, что в научной практике Украины геймификация пока не получила широкого распространения. Также по результатам исследования сформирован современный портрет геймера в Украине.

Ключевые слова: геймификация, бренд, менеджмент, технология, управление, маркетинг, трансформация.

Yevgeny Romat,*Doctor of public administration, professor, head of marketing department,
Kyiv National University of Trade and Economics***Yuliia Biliavska,***Ph.D., Associate Professor, Department of Management
Kyiv National University of Trade and Economics***GAMIFICATION AND ITS PERCEPTION BY GENERATION «Z»**



The use of game elements and technologies in non-game contexts (gamification) is an important trend in many spheres of modern life. In the organizational context, gamification, as a rule, is typically perceived in a narrow, managerial way, and exploits game culture only partially. The article is devoted to summarizing the positive and negative experience of domestic and foreign companies in the field of application of game technologies in the process of marketing communications and enterprise management. Given that gaming as a whole is considered to be the use of game elements and game mechanics in a non-graphical context, the feasibility of its use in personnel management and work with consumers is substantiated. The article analyzes the features of transformative game-based technique aimed at the formation of stable changes in motivation, attitudes, psychological qualities and behavior of both individuals and social groups. However, their scope is generally limited to social and psychological issues. At the organizational and managerial context, the key factors of success of transformative game-based technique include the reflexivity of the participants in terms of the objectives of game and gaming experience, opportunity for open behavior of the parties, restricted quantification of players' achievements and managerial control, increased social interaction and interdependence, social and psychological profiling of participants.

The basic principles and principles of gaming technology are considered and it is concluded that this is one of the topical directions of brand management development. Gamification in general, as well as meaningful gamification and role-playing games on the basis of modern technologies in particular, have great potential that can be used for personal and organizational development, but this potential remains today largely unrealized, and specific mechanisms for the integration of game technologies into practice are poorly known.

Keywords: gamification, brand, management, technology, management, marketing, transformation.

Постановка проблеми. Останнім часом спостерігаються тенденції кардинальних якісних трансформацій у психології сучасних адресатів бренд-комунікацій. Це значною мірою пов'язано зі змінами в структурі аудиторії цих комунікацій. Найважливішими із них можна назвати зростання ролі представників так званого покоління Y в прийнятті рішень про покупку (як на ринку FMCG, так і на ринку B2B).

Як справедливо зазначає відомий експерт-психолог, директор агентства HURMA Recruitment К. Стародубцева: «Покоління Y характеризується залученням у цифрові технології та небажанням дорослішати. [3]. Мотивація цих людей з раннього дитинства будувалася не на цінностях обов'язків і правильності, а на захопленості та бажанні винагороди. Так, представники покоління Y добре уявляють, що таке рівні, прокачування, завдання (quests), нагороди, досягнення (achievements) та ін. При цьому вони можуть абсолютно не розуміти, чого від них чекає бос із покоління X» [2, с. 39]. Саме ці особливості роблять нагально актуальними використання елементів гри в досягненні цілей в різних сферах діяльності, не пов'язаних з іграми. У наукових та професійних джерелах вони отримали визначення гейміфікація (англ. «gamification», «gamifying», похідне від «game» – «гра»).

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Гейміфікація, на думку експертів, досліджується цілим комплексом наук: геймдизайн, біхевіористська (поведінкова) економіка, нейробіологія, біхевіористська та когнітивна психологія. Гейміфікація використовує комбінацію методів з інших областей для маркетингових цілей. Це – ігри, моделювання управління взаємовідносинами з клієнтами, вдосконалення паблік рилейшнз, реклами, маркетингу в соціальних мережах для HR-мотивації та підвищення залученості персоналу, процесів його навчання та ін. Такі тенденції, що стали причиною кардинальних змін в споживчій поведінці, стали предметом відповідних наукових досліджень.

Аналіз наукових праць із проблеми застосування технологій гейміфікації визначив актуалізацію науковцями нового напрямку. Указані проблеми розглядаються в роботах таких експертів, як Г. Зикерманн, Дж. Линдер [1], Є. Ромат [2], К. Стародубцева [3], А. Мрожевські [4] та ін. Незважаючи на достатню кількість наукових розробок, проблема гейміфікації в контексті еволюції поколінь залишається мало вивченою.

Мета дослідження полягає в науковому обґрунтуванні застосування гейміфікації в контексті еволюції поколінь.

Виклад основного матеріалу. Гейміфікація, як управлінська технологія, набула останнім часом широкого впровадження у сферу менеджменту та маркетингу сучасних компаній. Корпорації Procter & Gamble, Microsoft, Volkswagen, Nike, Tesla, Nestle, Proctr та інші компанії, що є власниками сильних корпоративних і товарних брендів, широко використовують ігрові технології, залучаючи своїх клієнтів в ігри та стимулюючи продаж своєї продукції.

Еволюція національної свідомості, а відтак і розвиток української державності супроводжується перманентними трансформаціями у всіх сферах вітчизняних соціальних і політичних відносин. Проходячи складний шлях вибору та само ідентифікації, суспільство намагається визначити пріоритети та орієнтири своїх перспектив. Поширення, використання Інтернету вплинуло на науку і техніку, культуру і мистецтво, політику, але насамперед це вплинуло на економіку і бізнес. Слід зазначити, що, крім науково-технічного прогресу, є інший важливий аспект, який формує імперативи для маркетингу, кадрового та організаційного менеджменту на фундаментальному рівні. Цей аспект містить в собі особливості світогляду, цінностей і способу життя різних поколінь, пов'язаних з різними умовами їх становлення і проявами в суспільстві. Характерні особливості еволюції поколінь щодо управління організаціями представлено в табл. 1.



Таблиця 1

Характерні особливості еволюції поколінь щодо управління організаціями

Найменування покоління	Технології спілкування	Характерні особливості
«Тихе» (1928–1945 рр.)	переважно стаціонарний телефон	покоління зростало за часів глибоких криз, воєн, зокрема під час «холодної» війни. Для нього характерні: дисципліна, відданість справі, патріотизм, фокус на сім'ї.
«Бейбі Бумери» (1946–1964 рр.)	телефон і електронна пошта, SMS, MMC	покоління буму народжуваності післявоєнних років. Характерні риси: усе можливо, рівні можливості для всіх, персональне задоволення, трудоголізм. Сім'я вже не на першому місці.
«Х» (1965–1983 рр.)	мобільний телефон, електронна пошта і SMS, а також інтернет-форуми, чати, в меншій мірі – соціальні мережі та мобільні месенджери	покоління часів глобальних політичних і економічних змін, офіційного закінчення гонки озброєнь, розквіту комп'ютерних технологій і кабельного телебачення. Характерні риси: незалежність, прагматичність, підприємливість, схильність покладатися на власні сили, небажання бути такими ж трудоголіками, як їх батьки.
«Y» або «Міленіали» (1983–2003 рр.)	спілкування здебільшого через інтернет, соціальні мережі і месенджери, на друге місце відійшло спілкування через електронну пошту і SMS, в останню чергу – стаціонарний телефонний зв'язок	зростало на рубежі тисячоліть в розквіт цифрової ери, інтернету, соціальних мереж, за часів контрастів, глобалізації, фінансових і політичних криз. Характерні риси: глобальне мислення, оптимізм, толерантність, фокус на сьогоднішній день, прагнення до саморозвитку та оптимальному балансу між роботою і життям поза роботою.
«Z» або «Народжені з кнопкою на пальці» (2003–2023 рр.)	спілкування здебільшого через інтернет, соціальні мережі, месенджери, мобільні додатки	зростають в оточенні високотехнологічних гаджетів. Якщо представники попередніх поколінь краще сприймали текст, то «Z» взаємодіють з графічною візуалізацією: фото і відео. Для них характерні: робота в команді та створення нового, фокус на майбутнє, реалізм. Прагнуть працювати, щоб стати успішними, шукають прості способи заробітку, хочуть робити те, що їм подобається.

Джерело: сформовано авторами.

Вступ в активну трудову фазу життя покоління «Z», а також розвиток інформаційних технологій вимагають кардинальної зміни умов: освіти, праці, споживання, комунікації, ведення конкурентної боротьби, управління бізнесом. Саме тому гейм-дизайнери розробляють ігри на серйозні теми, підключаючи геймерів до вирішення таких глобальних проблем, як подолання голоду та бідності, розв'язання світових конфліктів, формування екологічної політики та ін. На думку теоретика впровадження ігрових елементів у практику бізнесу Н. Лавелла: «Гейміфікація – не об'єкт, а процес. Вона використовує ігри, як механіку, щоб поліпшити бізнес, удосконалюючи управлінські процеси, практику роботи з клієнтами, збільшуючи прибуток. Мова не йде про створення ігор. Мова не йде про розширення бренду. Йдеться про заохочення та винагородження користувачів за те, що ви хочете, щоб вони зробили» [1, с. 32].

Водночас буде неправильно зводити гейміфікацію винятково до впровадження ігрових прийомів у бренд-менеджмент. Ця технологія заснована на психології людини, а саме: чим людина цікавиться, які у нього потреби, що спонукає його грати, здійснювати покупки та робити що-небудь ще, які типи нематеріального заохочення за краще сучасний споживач та ін. Гейміфікація – це спосіб застосувати той самий підхід, спосіб мислення та процес, через який проходять учасники ігор, а не тільки використання елементів, які застосовуються в іграх [2, с. 41]. До другої половини ХХ ст. змішувати гру й такі серйозні заняття, як навчання, робота або залучення клієнтів, було не прийнято. Але з розвитком соціальної психології ігри перестали бути лише розвагою – ігрові прийоми стали використовувати в різних тренінгах, з'явилися розвиваючі та терапевтичні ігрові технології. Втім, до певного моменту такі практики не виходили за межі інтересів психологів і педагогів.

Ситуація почала кардинально змінюватися в середині 1970-х рр., а першопроходьцями в справі гейміфікації бізнесу стали американські вчені та спеціалісти. Так, у 1973 р. Ч. Кунрадт створив консультативну фірму з промовистою назвою The Game of Work [1].

Слід зазначити, що термін «гейміфікація» був запропонований Н. Пілінгом 2002 року. Проте до 2010 р. він майже не використовувався професійною бізнес-спільнотою, не був предметом вивчення в академічному середовищі. 2011 р. гейміфікація завдяки роботі із big data була включена компанією Garther в список нових технологій, які перебувають на піку попиту [4, с. 72]. Найбільшу ж популярність в бізнес-середовищі отримав підхід Г. Зіккермана і Дж. Ліндера, які розглядали практичну значимість імплементації гейміфікаційних програм. У межах цього підходу дослідники акцентують увагу на гейміфікації, на-



самперед, як на інструменті, що доповнює і підвищує ефективність брендингу організації, вказуючи, що концепція гейміфікації повинна бути заснована на ефективному використанні ігрових методів або елементів, запозичених з онлайн-ігор; досвіду реалізації програм лояльності і теоретичних основах поведінкової економіки [1]. При цьому відзначають, що особлива увага повинна приділятися внутрішній і зовнішній мотивації учасників. Найбільш докладно внутрішні та зовнішні інструменти мотивації розкриті в роботі С. Дейла, який розділяє використовувані інструменти за типами мотиваційної поведінки гравців [1].

К. Каннінгем, Г. Зіккерман, М. Бурке, Т. Хілтбранд детально проаналізували найбільш часто використовувані ігрові елементи, проілюстрували виділені елементи прикладами з реалізованих компаніями гейміфікаційних програм [1]. Це дозволило їм висловити припущення, що ефективність застосування гейміфікації залежить від того, яких гравців система буде підтримувати; які цілі і результати формуються; які методи адаптації (зокрема до нової системи) будуть закладені; як буде організована система зворотного зв'язку і вдосконалюватися механізм соціальної взаємодії. Підтримують ідею розгляду гейміфікації як бізнес-інструменту К. Вербах і Д. Хантер, проте вони зосереджують увагу на розвитку ігрового мислення, вважаючи, що гейміфікація – це «гра мислення в практиці», вказуючи, що сучасний процес конструювання товарів, послуг, сервісу або внутрішніх систем організації стає елементом світу ігрового дизайну [3]. Автори справедливо відзначають, що гейміфіковані системи не обов'язково повинні виглядати як ігри. Головне завдання гейміфікації полягає в використанні психології гри. Бажання отримати задоволення є одним з найсильніших мотиваторів, що спонукають людину захоплено і з повною віддачею займатися будь-якою справою. Найбільш повно питання формування нового досвіду в процесі гейміфікації розглядаються в роботі К. Хіотарі і Дж. Хамар, які вважають, що необхідно відійти від розуміння гейміфікації як неповноцінної гри і сконцентруватися на взаємодії користувача з системою незалежно від форми кінцевого продукту. Гейміфікація розуміється ними як процес поліпшення сервісу шляхом введення можливостей для формування досвіду з метою підтримки користувачів у процесі створення цінності [1].

Резюмуючи наявні теоретичні підходи, можна стверджувати, що гейміфікація – це цілеспрямоване використання ігрових елементів для формування нового досвіду в неігрових завданнях, бізнес-процесах і при реалізації факторів внутрішнього і зовнішнього середовища підприємства. У цьому сенсі вона містить у собі три взаємопов'язані елементи: формування нового досвіду; ігрові взаємодії та ігровий дизайн. До ігрових механізмів гейміфікації можна зарахувати бали, рівні, статус, винагороди, досягнення, рейтинги, звання та інші заохочення та елементи мотивації. Так, наприклад, існуючі програми лояльності – це і є базова гейміфікація процесу споживання. З розвитком впровадження гейміфікації в бізнесі стабільним залишається те, що в основі цього інструменту закладено психологію людини та мотивацію виконати ті чи ті дії. Тому варто зупинитися докладніше на типах «гравців». Ігрові механіки варто базувати саме на типах «геймерів» для того, щоб отримати максимальний результат.

Експерт із гейміфікації А. Мрожевські [4] визначає певні типи «гравців» в гейміфікації бізнесу (табл. 2). У реальному житті кожен з нас є комбінацією цих типів, причому комбінації в однієї людини можуть змінюватися під впливом різних чинників.

Таблиця 2

Порівняльна характеристика типів «гравців» в гейміфікації

Тип «гравця»	Характеристика	Приклад у бізнесі
№1 Гравець	Це єдиний тип, який добре мотивується зовнішніми винагородами. Всі існуючі сценарії гейміфікації в будь-якому випадку будуть націлені на цей тип людей. Для них цікава будь-яка гра, яка заохочується тим чи тим способом. Всі наступні типи гравців мають внутрішню мотивацію. Вони будуть залучатися до процесу лише в одному випадку – якщо їм справді цікаво.	1. Залучення клієнтів у гру – передбачення на чеках від мережі супермаркетів ТОВ «СІЛЬПО-ФУД» і, як наслідок, підвищення лояльності до бренду. 2. Гра в казкових героїв, яких звать Хопс. ГК «Молочний альянс» створив дитячі йогурти та сиркові десерти з казковими героями. Кожен, хто спробує нову лінійку «ХОПСИ», отримує подарунок-історію – комікси, енциклопедію або вкладиш про невгамовних Хопсів. Наслідком такого залучення у гру є зростання планів реалізації за місяць.
№2 Комунікатор	Ключовим мотивом є зв'язаність. Для цього типу гравців важливо встановлювати і підтримувати взаємозв'язки з іншими учасниками. Для них сильне значення має соціальний статус, оскільки він дає можливість встановлювати контакти з великою кількістю людей. Їм важливо знайти людей зі схожими інтересами або рівним соціальним статусом.	Компанія Yota провела масову довгострокову гру для співробітників до виходу сьомий частини «Зоряних війн». Кожен регіон продажів став галактикою Світлої сторони, а Темною виявилися плани продажів. Щоб перемогти, потрібно було наростити військовий потенціал: виконувати план по продажу і навчанню. У Yota не назвали точних цифр по зростанню продажів після гри, але повідомили, що різко зросла частка співробітників, які пройшли повну програму навчання, – з 67 % до 98 %.



№3 Творець	Ключовим мотивом є автономність. Вони не люблять правил, обмежень. Для них важлива здатність самостійно вибирати подальший шлях. Цей шлях може бути пов'язаний і з написанням огляду про продукт, і з накопиченням балів, щоб відкрити доступ до прихованого контенту.	Творці соцмереж в повній мірі оцінили роль гормонів задоволення, які отримують люди від гри. Соцмережі саме на цьому і побудовані: люди втягуються в постійне «лайкання» картинок, як в Instagram, або отримують позитивне підкріплення у вигляді коментарів і реакцій у Facebook. «Facebook – це новий героїн», – написав недавно Г. Зікерманн, привівши серію коміксів, які порівнюють залежність від нових технологій з наркотиками.
№4 Ачіввер	Ключовим мотивом є майстерність. Вони хочуть бути професіоналами там, де їм цікаві. Роблять це для себе. Їм не потрібно виставляти це напоказ. Для них важливі перешкоди, труднощі, завдання – все те, що вони можуть долати, отримуючи від цього задоволення. Для них важливо бачити свій прогрес в досягненні мети. Іноді їм важливі рейтинги, але скоріше, додатковий виклик – обігнати інших гравців і стати краще.	Свого часу компанія McDonald's спеціально розробила 3D-гру, щоб швидко навчити менеджерів управляти своїми ресторанами в Великобританії після введення технологічних нововведень. Це дозволило заощадити компанії 500 тис. фунтів на витратах на навчання. Менеджери могли тренуватися в 3D-реальності замість того, щоб робити помилки в реальному житті.
№5 Філантроп	Ключовим мотивом є велика мета. Їм знадобиться відчувати себе частиною чогось більшого і важливого.	Вікіпедія або будь-який великий сервіс запитань-відповідей. Майже на кожному сайті зустрічаються оператори, яким подобаються системи, що дають можливість допомагати іншим і відчувати залучення до чогось більшого.

Джерело: сформовано авторами на основі [4].

Представлені типи гравців щодня виконують свої ролі для розвитку гейміфікації в Україні та в світі. Однією з важливих сучасних загальносвітових тенденцій є формування глобальної індустрії ігор. Цьому сприяло глобальне захоплення іграми у всьому світі. Так, дослідження, проведені британською компанією Forrester Research, свідчать про те, що більше 25 % відвідувачів віртуального простору активно цікавляться іграми, 42 % геймерів проводять за ними більшу частину вільного часу. Наявність потреб у таких масштабах і, головне, у достатньому обсязі забезпечених ресурсами споживачів зумовило стрімке зростання глобального ігрового ринку. Глобальний ігровий ринок за своїми масштабами можна порівняти зі світовою спортивною індустрією, яка розвивалася багато десятиліть.

Для сучасного ігрового бізнесу також буденними стали світові та регіональні чемпіонати, команди «зірок» з учасниками, тренерами, фанатичними уболівальниками і навіть допінговими скандалами. В процесі дослідження гейміфікації як технології бізнесу важливо з'ясувати портрет сучасної ігрової аудиторії в Україні. За результатами анкетного опитування з'ясувалося, що місячна аудиторія геймерів складає 83,2 % віком від 3 до 78 років. З них майже кожен другий з тією чи тією регулярністю грає в онлайн-ігри або технології заохочення до купівлі товарів і розваг. Більшість для цього використовує ноутбуки та ПК – 45,4 %, смартфони і планшети використовує 45,9%. Консолі та інші засоби становлять 7,1 %, ігри без технічних пристроїв – 1,6 %. За статтю гравці в цілому діляться майже однаково: 52 % чоловіків і 48 % жінок. За віком найбільшу групу утворили люди від 25 до 34 років (30 %). Вони ж частіше вибирають ігри для смартфонів і планшетів.

Середньостатистичний гравець – це доросла забезпечена роботою людина, яка грає приблизно 17 год. на тиждень і легко погоджується на ігри та технології гейміфікації сучасного ринку як на роботі, так і в повсякденному житті. Узагальнений портрет геймера в Україні представлено на рис. 1.

Сформувавши портрет сучасного геймера, варто зазначити, що дослідження стосувалося не лише статистики ігор в інтернеті, а й можливих ігрових ситуацій під час роботи. Так, наприклад, саме на середину тижня припадає час на важливі прийняття управлінських рішень або проведення гейміфікованих проєктів. Саме тому не можна не погодитися з думкою Г. Зікерманна, який вважає, що гейміфікація зробить справжню революцію в бізнесі, і в зростаючому конкурентному середовищі не можна недооцінювати роль ігор.

Представники британської організації Gamification Nation переконані, що зараз компанії тільки починають усвідомлювати, що таке гейміфікація на практиці, при цьому перестаючи сприймати ігрові методики в бізнесі як окремі маркетингові трюки.

*Активність користувачів
залежно від дня тижня*



25000 грн –
середньомісячний дохід
людини, що є геймером

31 рік –
середній вік
геймера

17 годин –
середній час, який
людина витрачає
на ігри в тиждень

62 % – геймери
віком 18+

78 % – батьки, що грають в ігри
разом з дітьми різного віку

Рис.1. Портрет геймера в Україні

Джерело: сформовано авторами.

Висновки. Отже, зростання ігрової культури призвело до того, що гейміфікація охопила різні сфери життєдіяльності. Зміни в еволюції поколінь призвели до того, що нові діджитал-технології народжувалися і розвивалися разом з поколінням «Z», а тому гравцеві стало важливо перебувати всередині ігрового потоку і зберігати оптимальний баланс між складністю завдань і вмінням самої людини. Подібний спосіб мислення покоління «Z» поширюється і на інші сфери життя – роботу, навчання.

Література:

1. Зикерманн Г., Линдер Дж. Геймифікація в бізнесі : як пробитися сквозь шум и завладеть вниманием сотрудников и клиентов. Москва: Манн, Иванов и Фербер, 2014.
Zichermann, G., Linder, J. (2014). *Gejmifikacija v biznese : kak probit'sja skvoz' shum i zavladet' vnimanijem sotrudnikov i klientov* [The Gamification Revolution : How Leaders Leverage Game Mechanics to Grush the Competition]. Moskva: Mann, Ivanov i Ferber. [in Russian Federation]
2. Ромат Е. В. Адвергейминг : понятие и основные типы. *Первый в Украине маркетинговый журнал Маркетинг и реклама*. 2016. № 9. С. 38–46.
Romat E.V. (2016). *Advergejming : ponjatje i osnovnye tipy* [Advergaming: concept and basic types] *Pervyj v Ukraine marketingovij zhurnal Marketing i reklama* [The first in Ukraine marketing magazine Marketing and Advertising], 9, 38–46. [in Ukrainian]
3. Стародубцева Е. А. Геймифікація может стать отличным инструментом мотивации, вовлечения и адаптации персонала. *Rabota.ru*. URL: <https://www.rabota.ru/articles/hr/game-4919> (дата звернення: 11.06.2020).
Starodubceva E.A. (2018). *Gejmifikacija mozhjet stat' otlichnym instrumentom motivacii, vovlechenija i adaptacii personala* [Gamification can be an excellent tool for motivation, involvement and adaptation of staff]. *Rabota.ru*. <<https://www.rabota.ru/articles/hr/game-4919>> (2020, червень, 11). [in Russian Federation]
4. Marczewski A. (2015). User Types. In *Even Ninja Monkeys Like to Play : Gamification, Game Thinking & Motivational Design*. *Create Space Independent Publishing Platform*, 69–84. [in Poland]

Отримано: 08 квітня 2020 р.

Прорецензовано: 28 квітня 2020 р.

Прийнято до друку: 06 травня 2020 р.

e-mail: annastrokovych@gmail.com

DOI: 10.25264/2311-5149-2020-17(45)-29-33

Строкович Г. В. Особливості здійснення логістичної діяльності торгівельних підприємств в умовах активного розвитку електронної комерції. *Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка»* : науковий журнал. Острог : Вид-во НаУОА, червень 2020. № 17(45). С. 29–33.

УДК: 338.242.2

JEL-класифікація: M 14, M15

ORCID-ідентифікатор: <https://orcid.org/0000-0002-5092-9059>**Строкович Ганна Віталіївна,***доктор економічних наук, доцент, професор кафедри менеджменту, логістики та економіки
Харківського національного економічного університету імені Семена Кузнеця*

ОСОБЛИВОСТІ ЗДІЙСНЕННЯ ЛОГІСТИЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОРГІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ АКТИВНОГО РОЗВИТКУ ЕЛЕКТРОННОЇ КОМЕРЦІЇ

У науковій праці визначено особливості здійснення логістичної діяльності торгівельними підприємствами в умовах активного розвитку електронної комерції. Визначальними факторами є системи безпеки, нові способи фінансових розрахунків, постійне удосконалення платіжних систем, поява нових програм, плата за дистрибуцію, ціна доставки товарів, комунікативні компетенції представників служби логістики, зовнішній образ співробітників, безпека платежів та транспортування товарів, довіра та конфіденційність клієнтів.

Ключові слова: особливості, інформаційно-комунікаційні технології, торгівля, підприємства, електронна комерція.

Строкович Анна Витальевна,*доктор экономических наук, доцент, профессор кафедры менеджмента, логистики и экономики
Харьковский национальный экономический университет*

ОСОБЕННОСТИ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ЛОГИСТИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТОРГОВЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В УСЛОВИЯХ АКТИВНОГО РАЗВИТИЯ ЭЛЕКТРОННОЙ КОММЕРЦИИ

В научной работе определены особенности осуществления логистической деятельности торговыми предприятиями в условиях активного развития электронной коммерции. Определяющими факторами являются: системы безопасности, новые способы финансовых расчетов, постоянное совершенствование платежных систем, появление новых программ, плата за дистрибуцию, цена доставки товаров, коммуникативные компетенции представителей службы логистики, внешний образ сотрудников, безопасность платежей и транспортировки товаров, доверие и конфиденциальность клиентов.

Ключевые слова: особенности, информационно-коммуникационные технологии, торговля, предприятия, электронная коммерция.

Hanna Strokovich,*Doctor of Economics, Associate Professor, Professor at the Department of Management, Logistics and Economics,
Semen Kuznets Kharkiv National Economic University*

FEATURES OF TRADING ENTERPRISES' LOGISTIC ACTIVITIES PERFORMANCE IN THE CONDITIONS OF ELECTRONIC COMMERCE ACTIVE DEVELOPMENT

The research work indicates that the increase in the number of electronic commerce services is due to the development of information and communication technologies, the increase in the level of their accessibility and their much greater competitiveness than in traditional methods of trade. The process of electronic commerce services dissemination is facilitated by the continuous security systems development, the emergence of new ways of financial calculations, the constant improvement of payment systems, the emergence of new programs. Electronic payment, security and trust are the most important factors, the realization of which is possible only through the effective use of modern information technologies system. Of particular importance are the communicative competences of the logistics service representatives, the external image of the employees, the features of communication with the customer; the level of the service personalization and other related content.

The peculiarities of logistics activity of domestic trading enterprises in the conditions of active development of e-commerce are determined: ensuring the safety of financial calculations and transportation of goods or provision of services, the use of new ways of financial calculations and giving consumer the opportunity to choose the most appropriate from to his point of view; continuous improvement of payment systems in the conditions of emergence of new programs; optimization of distribution fee (minimum payment without loss of quality), increase of personalization and improvement of quality of



consumers service by personnel; continuous improvement of information and communication competences; development of communicative competencies of logistics service representatives, improvement of employees' external appearance, increase of trust and confidentiality of interaction with clients.

Keywords: *features, information and communication technologies, trade, enterprises, e-commerce.*

Постановка проблеми. Протягом останніх років спостерігається стійка тенденція щодо зростання кількості надання електронних комерційних послуг. Це, безсумнівно, зумовлено розвитком інформаційно-комунікаційних технологій, зростанням рівня їх доступності та їх значно більшою конкурентоздатністю, ніж у традиційних методах здійснення торгівлі. Окрім того, сучасні умови світової пандемії є каталізатором активізації діяльності торговельних підприємств стосовно надання саме електронних послуг.

Окрім того, процесу розповсюдження надання електронних комерційних послуг сприяє постійний розвиток систем безпеки, поява нових способів фінансових розрахунків, постійне вдосконалення платіжних систем, поява нових програм, які дозволяють відслідковувати поведінку існуючих або потенційних споживачів, розробляючи при цьому більш ефективні маркетингові стратегії, які націлено на вузький сегмент клієнтів, відповідно формуючи більш прицільний рекламний контент та ін. Також сприяє цьому процесу й розповсюдження різноманітних соціальних мереж, які дозволяють фактично сформувати індивідуальний портрет покупця, надати йому персоналізовану рекламу.

Крім того, безсумнівно, здійснює значний вплив й глобалізація ринку, яка, з одного боку, сприяє зменшенню торговельних бар'єрів, а з іншого – значно посилює рівень конкуренції, що стимулює підприємства до пошуку нових конкурентних переваг та активізації їх інноваційної діяльності.

Тому в умовах сучасних реалій визначення особливостей здійснення логістичної діяльності торговельних підприємств за активного розвитку електронної комерції є актуальним.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Логістична діяльність торговельних підприємств розглядалась такими вченими: П. Татам і Ю. Ву, А. Гунасекаран і Е. Нгай, З. Ліна, З. Гілінг, Д. Вейвей, Дж. Н. Пірсон і Дж. Семейн, G. Marchet, A. Perego, S. Perotti, Д. Гілмор, Дж. Томпкінс та ін. Питання електронної комерції досліджували Р. Рахаю, Г. Шнайдер, З. Цзин, Т. Гарофоло, Дж. Гонсалес тощо. Особливості здійснення платежів за допомогою інформативно-комунікаційних технологій визначали К. Строборн, А. Хайтманн, К. Лейбольд, Г. Франк, Д. Абражевич, С. У. Гуан, Ф. Хуа, Р. К. Челлаппа, К. Строборн, А. Хайтманн, К. Лейбольд, Г. Франк та ін.

Отже, для подальшого розвитку вітчизняного ринку надання логістичних послуг торговельними підприємствами в умовах активного розвитку електронної комерції доцільно враховувати існуючі напрацювання.

Мета і завдання дослідження полягають у вивченні особливостей здійснення логістичної діяльності торговельних підприємств в умовах активного розвитку електронної комерції.

Виклад основного матеріалу. Електронна комерція використовує різні мережеві інформаційні технології, зокрема Інтернет-технології, у різних ділових практиках [24]; зосереджує увагу на передачі, обміні, купівлі чи продажі різних видів товарів і послуг за допомогою комп'ютерних мереж, як правило, Інтернету [29].

Поряд з тим, логістика розглядається як частина ланцюга поставок, яка ефективно планує, впроваджує та контролює потік та зберігання численних послуг та товарів, а також пов'язану інформацію від точки походження до точки споживання для задоволення потреб споживачів [31]. Це функція, за допомогою якої міжнародні та місцеві субпідприємства керують послугами, підтримуючи параметри кількості, своєчасності, якості та витрат [19]. Коли ця логістична система обробляється в електронному вигляді, вона називається електронною логістикою [13].

Крім того, ефективність роботи електронної логістики значною мірою базується на задоволеності клієнтів. Задоволеність клієнтів базується на різних факторах, а саме: збори за розподіл, час транзиту, спосіб оплати та інформаційні технології [15].

Розподіл є важливим елементом будь-якої логістичної системи [9] та ґрунтується на розповсюдженні товару фактичному покупцеві. Логістичні операції складаються з введення, зберігання, транспортування, а також роздачі фізичних товарів кінцевим споживачам [9].

Однак дистрибуція товарів несе розумну плату, яка зазвичай стягується з покупців, що безпосередньо впливає на задоволення клієнтів.

Ціна доставки (плата за розповсюдження) має значний вплив на рівень задоволеності клієнтів [30]. Низькі тарифи на розподіл підвищують рівень задоволеності, проте висока плата за дистрибуцію може знижувати рівень задоволеності клієнтів. Для вирішення цього питання організації з електронної логістики можуть запроваджувати нові канали розповсюдження, щоб підвищити задоволення замовника за рахунок зменшення плати за дистрибуцію [27].

Також плата за дистрибуцію включає плату за повернення товарів [30]. Коли клієнти недоступні за вказаною адресою, тоді логістичний представник повертає товар організації, що спричиняє додаткові витрати. Замовник також несе відповідальність за сплату цієї вартості. Крім того, існує думка, що логістичні витрати, пов'язані з дистрибуцією, є одним із впливових факторів задоволення замовника.

За деякими даними [18], час транзиту є життєво важливим логістичним фактором, який суттєво впливає на задоволеність клієнтів. Наприклад, Інтернет-дослідження ринку в Китаї показали, що покриття логістичними послугами та ефективність доставки є головними проблемами, пов'язаними з логістикою (CNNIC, 2014). Пізня доставка викликає незадоволення серед клієнтів. Тому низький час транзиту є найбільш корисним для підвищення рівня задоволеності.

Отже, час транзиту є ключовим елементом логістичного процесу, а також впливає на клієнта, який враховує час для відповіді на замовлення, час для виконання замовлення електронному продавцю, час доставки товару та час для зворотної логістики [18].

Завжди велике значення надається організаціями, особливо вантажовідправниками, транзитному часу [4], оскільки це один з найважливіших аспектів електронних логістичних послуг. Малий час транзиту створює позитивний імідж електронних логістичних організацій, який спонукає клієнтів до покупки через електронну логістику. Отже, низький час транзиту позитивно впливає на задоволеність клієнтів електронною логістикою.

Окрім того, оплата є найбільш впливовим фактором задоволеності клієнтів електронною логістикою. Легка та безпечна система оплати завжди заохочує клієнтів купувати онлайн. Електронний платіж стає основним елементом бізнес-операції для організацій, однак електронні платежі стали найбільш критичними проблемами успішного бізнесу [5; 11; 16; 26].

Крім того, за даними [10], успішний електронний платіж позитивно впливає на задоволеність клієнтів електронною логістикою. Тому електронний платіж має суттєве значення для забезпечення рівня задоволеності клієнта.

Інформаційні технології (ІТ) є основним елементом електронних платежів, які забезпечують їх здійснення. Електронна оплата класифікується за п'ятьма категоріями [1; 6; 8; 25]: електронно-готівкові, передплачені картки,дебетові картки, електронні чеки та інші картки, пов'язані з ними банківські рахунки клієнта. Тому інформаційні технології – це головний фасилітатор задоволення споживачів електронної логістики.

Електронна оплата, безпека та довіра також є найважливішими факторами, реалізація яких можлива лише за рахунок ефективного використання системи інформаційних технологій (СІТ). Спостереження клієнтів щодо безпеки, а також довіри можуть зберегти клієнта за рахунок підвищення рівня задоволеності [3; 26; 27]. Тому важлива роль електронного платежу задовольнити клієнта в електронній логістиці.

Важливого значення набувають комунікативні компетенції представника служби логістики, зовнішній образ співробітників, особливості спілкування із замовником, рівень персоналізації послуги та інший пов'язаний із цим вміст. Якість обслуговування персоналу організації щодо клієнтів, іміджу, ставлення та комунікацій допомагають формувати загальну якість [30]. Визначення якості послуг є результатом порівняння, яке споживачі роблять серед очікувань та умов придбання, надання послуги, їхнього сприйняття способу виконання послуги, яке ґрунтується на концепції якості.

Згідно з певними даними [27] якість послуг здебільшого складається з атрибуту. Цей атрибут пов'язано з персоналом організації, що здійснює електронну логістику або має до неї відношення, їх зовнішнього іміджу та способів спілкування. Якість обслуговування персоналу, як правило, ілюструє рівень ефективності персоналу, його ставлення до сервісних та комунікативних здібностей щодо ефективного задоволення основної потреби в якості.

Отже, якість обслуговування персоналу є найважливішим елементом просування е-логістики, що автоматично підвищує ефективність роботи електронної логістики організації.

Окрім того, за результатами дослідження [12] якість обслуговування персоналу має суттєвий та позитивний зв'язок із задоволенням клієнтів від електронної логістики.

За даними [15] якість інформації має позитивний зв'язок із задоволенням клієнтів в інтернеті. Однак [14] досліджували появу веб-сайтів та у який спосіб інформаційний атрибут може впливати на задоволення клієнтів. З іншого боку, на думку вчених [29], доступність якісної інформації в інтернеті призводить до підвищення рівня задоволеності клієнтів.

Для електронного бізнесу (електронна логістика) дуже важливо створити кращі веб-сайти з усіма необхідними сервісами, а також інформацією для завоювання довіри серед клієнтів [13]. За даними різних досліджень [17] веб-сайт та інформація впливають на задоволення клієнтів.



Крім того, якість інформації, система та рівень задоволеності завжди впливають на використання електронної комерції [23]. Крім того, організації повинні забезпечити наявність декількох платіжних систем на веб-сайті, щоб покупець мав можливість обрати найкращу з його точки зору. Ця система повинна бути надійною та здатною підтримувати конфіденційність клієнтів. Оскільки приблизно 67 % клієнтів вирішили припинити операції, коли їх попросили надати дані кредитної картки та особисту інформацію [2].

Електронна комерція будується на системах електронної оплати [15] та електронній логістиці, заснованій на електронній комерції. Для ефективної роботи обом потрібні інформаційно-комунікаційні технології (ІКТ).

ІКТ відіграють роль моста між покупцем та продавцями для оплати е-логістичних товарів. За даними [20] управління транспортом є одним із видів ІКТ, а оплата – однією із функцій управління транспортом [7].

Фактично система електронних логістичних замовників, ІКТ є базовим механізмом, який включає Інтернет-портал, систему транзакцій, засоби зв'язку, сховища даних, системи продажу, придбання та інше програмне забезпечення для планування, ланцюгів поставок та систем електронного навчання.

Отже, здійснений ґрунтовний аналіз свідчить, що головними особливостями здійснення логістичної діяльності вітчизняними торгівельними підприємствами в умовах активного розвитку електронної комерції є забезпечення безпеки здійснення фінансових розрахунків та транспортування товарів або надання послуг, застосування нових способів фінансових розрахунків та надання споживачеві можливості обрати найбільш доцільний з його точки зору спосіб; постійне удосконалення платіжних систем в умовах появи нових програм; оптимізація плати за дистрибуцію (мінімальна плата без втрати якості), зростання персоналізації та підвищення якості обслуговування споживачів персоналом; постійне удосконалення інформаційно-комунікаційних компетенцій; розвиток комунікативних компетенцій представників служби логістики, покращення зовнішнього образу співробітників, зростання довіри та забезпечення конфіденційності взаємодії з клієнтами.

Перспективою подальших розвідок є здійснення аналізу ефективності логістичної діяльності в Україні.

Література:

1. Abrazhevich, D. (2004). Electronic payment systems: A user-centered perspective and interaction design. *Dennis Abrazhevich*, pp. 24-26. [in English]
2. Changchit, C., Garofolo, T., & Gonzalez, J. J. (2009). A Cultural Study of E-Commerce Trust: Hispanic Versus Anglo. *Journal of Information Science & Technology*, 6(4), p. 34-47. [in English]
3. Chellappa, R. K., & Pavlou, P. A. (2002). Perceived information security, financial liability and consumer trust in electronic commerce transactions. *Logistics Information Management*, 15(5/6), pp. 358-368. [in English]
4. Collison, F. M. (1984). Market segments for marine liner service. *Transportation Journal*, 24(2), pp. 40-54. [in English]
5. Cotteleer, M. J., Cotteleer, C. A., & Prochnow, A. (2007). Cutting checks: challenges and choices in B2B payments. *Communications of the ACM*, 50(6), pp. 56-61. [in English]
6. Dai, X., & Grundy, J. (2007). NetPay: An off-line, decentralized micro-payment system for thin-client applications. *Electronic Commerce Research and Applications*, 6(1), pp. 91-101. [in English]
7. Gilmore, D., & Tompkins, J. (2000). Transport plays key role in supply strategy. *ID Systems*, 20(3), pp. 16-17. [in English]
8. Guan, S. U., & Hua, F. (2003). A multi-agent architecture for electronic payment. *International Journal of Information Technology & Decision Making*, 2(03), pp. 497-522. [in English]
9. Gunasekaran, A. and Ngai, E. (2003). The successful management of a small logistics company, *International Journal of Physical Distribution & Logistics Management*, Vol. 33 No. 9, pp. 825-842. [in English]
10. Hameed, W. U., Azeem, M., Ali, M., Nadeem, S., & Amjad, T. (2017). The Role of Distribution Channels and Educational level towards Insurance Awareness among the General Public. *International Journal of Supply Chain Management*, 6(4), pp. 308-318. [in English]
11. Hsieh, C. T. (2001). E-commerce payment systems: critical issues and management strategies. *Human Systems Management*, 20(2), pp. 131-138. [in English]
12. Hua, W., & Jing, Z. (2015). An Empirical Study on E-commerce Logistics Service Quality and Customer Satisfaction. *WHICEB Proceeding*, pp. 269-275. [in English]
13. Kidane, T. T., & Sharma, R. R. K. (2016). Factors Affecting Consumers' purchasing Decision through E-Commerce. *Proceedings of the 2016 International Conference on Industrial Engineering and Operations Management Kuala Lumpur, Malaysia*, March 8-10, pp. 159-165. [in English]
14. Kim, S., & Stoel, L. (2004) Apparel retailers: Website quality dimensions and satisfaction. *Journal of Retailing and Consumer Services*, 11(2), pp. 109-117. [in English]
15. Kim, S.Y. and Lim, Y.J. (2001). Consumers' Perceived Importance of and Satisfaction with Internet Shopping. *Electronic Markets*, 11, pp. 148-154. [in English]

16. Kousaridas, A., Parissis, G., & Apostolopoulos, T. (2008). An open financial services architecture based on the use of intelligent mobile devices. *Electronic Commerce Research and Applications*, 7(2), pp. 232-246. [in English]
17. Lewis, R.C. and Booms, B.H. (1983). The marketing aspects of service quality, in Berry, L.L., Shostack, G. and Upah, G. (Eds), *Emerging Perspectives in Service Marketing*, American Marketing Association, Chicago, pp. 99-107. [in English]
18. Lina Z., Guiling Z., Weiwei D. (2014). Empirical Analysis of Factors Influencing Logistic Service Satisfaction of Customer of Taobao. *Technology and Method*, 33(5), pp. 215-217. [in English]
19. Makepeace, D., Tatham, P. and Wu, Y. (2017). Internal integration in humanitarian supply chain management: Perspectives at the logistics-programmes interface, *Journal of Humanitarian Logistics and Supply Chain Management*, Vol. 7 No. 1, pp. 26-56. [in English]
20. Marchet, G., Perego, A., & Perotti, S. (2009). An exploratory study of ICT adoption in the Italian freight transportation industry. *International Journal of Physical Distribution & Logistics Management*, 39(9), pp. 785-812. [in English]
21. McGinnis, M. A. (1990). The relative importance of cost and service in freight transportation choice: before and after deregulation. *Transportation Journal*, 30(1), pp. 12-19. [in English]
22. Pearson, J. N., & Semeijn, J. (1999). Service priorities in small and large firms engaged in international logistics. *International Journal of Physical Distribution & Logistics Management*, 29(3), pp. 181-192. [in English]
23. Pujani, V. (2011). Use of Ecommerce Websites in Developing Countries. *World Academy of Science, Engineering and Technology*, 78, pp. 790-795. [in English]
24. Rahayu, R., & Day, J. (2017). E-commerce adoption by SMEs in developing countries: *Evidence from Indonesia*. *Eurasian Business Review*, 7(1), pp. 25-41. [in English]
25. Schneider, G. (2007). *Electronic Commerce*. Thomson Course Technology, Canada. [in English]
26. Stroborn, K., Heitmann, A., Leibold, K., & Frank, G. (2004). Internet payments in Germany: a classificatory framework and empirical evidence. *Journal of Business Research*, 57(12), pp. 1431-1437. [in English]
27. Thai, V. V. (2013). Logistics service quality: conceptual model and empirical evidence. *International Journal of Logistics Research and Applications*, 16(2), pp. 114-131. [in English]
28. Tsiakis, T., & Sthephanides, G. (2005). The concept of security and trust in electronic payments. *Computers & Security*, 24(1), pp. 10-15. [in English]
29. Turban, E. (2010). *Electronic commerce 2010: a managerial perspective*. Upper Saddle River: Pearson. [in English]
30. Yuanxiao, Z. (2014). A study of evaluation logistic perceived services quality in B2C e-commerce (*Master dissertation, Donghua University, 2014*). CNKI, F724.6 [in English]
31. Zahira Gabriela Cruz Netro & Juana Elizabeth Medina Álvarez & Araceli Cartas Carrillo & Rodolfo Garza Flores, (2016). Solid waste management in Mexico's offshore platform construction: determining potential supply for a reverse logistics process, *Netnomics, Springer*, vol. 17(1), pp. 71-94. [in English]
32. Zeithaml, V.A. (1981). How consumer evaluation processes differ between goods and services, in Donnelly, J.H. and George, W.R. (Eds), *Marketing of Services*, American Marketing Association, Chicago, IL, pp. 186-90. [in English]
33. Zeithaml, V.A. (1988). Consumer perceptions of price, quality and value: a means-end model and synthesis of evidence, *Journal of Marketing*, No. 52, July, pp. 2-22. [in English]

Отримано: 14 квітня 2020 р.

Прорецензовано: 05 травня 2020 р.

Прийнято до друку: 13 травня 2020 р.

e-mail: irchukaeva@gmail.com

DOI: 10.25264/2311-5149-2020-17(45)-34-38

Чукаєва І. К. Напрямки підвищення конкурентоздатності українського вуглеводневого сектору. *Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка»* : науковий журнал. Острог : Вид-во НаУОА, червень 2020. № 17(45). С. 34–38.

УДК: 338.45

JEL- класифікація: F14, F15, Q34, Q35

ORCID-ідентифікатор: <https://orcid.org/0000-0002-3663-9848>

Чукаєва Ірина Костянтинівна,

доктор економічних наук, старший науковий співробітник, головний науковий співробітник відділу розвитку виробничої інфраструктури ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України»

НАПРЯМКИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОЗДАТНОСТІ УКРАЇНСЬКОГО ВУГЛЕВОДНЕВОГО СЕКТОРУ

У статті розглянуто напрями підвищення конкурентоздатності українського вуглеводневого сектору. Зокрема, проаналізовано сучасний стан технічного забезпечення газовидобувної галузі. Підкреслюється, що тендерно-закупівельна політика, яку проводить «Укргазвидобування», створює нерівні умови для вітчизняних та іноземних виробників машин та обладнання для газовидобувної галузі. У результаті проведення такої політики підвищується залежність галузі від імпортованих машин та обладнання, що призводить до зниження рівня її конкурентоздатності.

Вказується, що на українському ринку послуг з видобутку вуглеводнів є можливості розширення розробок і продажів вітчизняної машинобудівної продукції, надання послуг сервісних компаній.

Ключові слова: конкурентоздатність, вуглеводні, закупівельна політика, бурові станки, імпортозаміщення.

Чукаєва Ірина Константиновна,

доктор экономических наук, старший научный сотрудник, главный научный сотрудник отдела развития производственной инфраструктуры ГП «Институт экономики и прогнозирования НАН Украины»

НАПРАВЛЕННЯ ПОВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТІ УКРАЇНСЬКОГО УГЛЕВОДОРОДНОГО СЕКТОРА

В статье рассмотрены направления повышения конкурентоспособности украинского углеводородного сектора. В частности, проанализировано современное состояние технического обеспечения газодобывающей отрасли. Подчеркивается, что тендерно-закупочная политика, которую проводит «Укргаздобыча» создает неравные условия для отечественных и иностранных производителей машин и оборудования для газодобывающей отрасли. В результате проведения такой политики повышается зависимость отрасли от импортных машин и оборудования, что приводит к снижению уровня ее конкурентоспособности.

Указывается, что на украинском рынке услуг по добыче углеводородов есть возможности расширения разработок и продаж отечественной машиностроительной продукции, оказания услуг сервисных компаний.

Ключевые слова: конкурентоспособность, углеводороды, закупочная политика, буровые станки, импортозамещение.

Irina Chukaeva,

Doctor of Economics, Senior Researcher, Chief Researcher at the Institute of Economics and Forecasting of NAS of Ukraine

DIRECTIONS FOR INCREASING COMPETITIVENESS OF UKRAINIAN HYDROCARBON SECTOR

The article deals with the directions for increasing the competitiveness of the Ukrainian hydrocarbon sector. In particular, the current state of technical support of the industry is analyzed. It is emphasized that the tender and procurement policy pursued by «Ukrigasvydobuvannya» creates unequal conditions for domestic and foreign manufacturers of machinery and equipment for the gas industry. As a result of this policy, the dependence of the industry on imported machinery and equipment increases, which leads to a decrease in its competitiveness.

It is stated that in the Ukrainian market of hydrocarbon production services there is an opportunity to expand the development and sales of domestic engineering products, the provision of services of service companies.

Keywords: competitiveness, hydrocarbons, purchasing policy, drilling rigs, import substitution.

Постановка проблеми. Необхідною умовою ефективного функціонування газового сектору України є наявність парку сучасних машин і обладнання, тому що діяльність газодобувних компаній перебуває в прямій залежності від якості обладнання, яке використовується. Необхідно підкреслити, що частка імпортних технологій та продукції машинобудування, яка використовується у газовидобувній галузі, є доволі високою.

При цьому ряд проблем в газовому секторі України, як-от: виснаження родовищ, ускладнення умов видобутку, низький коефіцієнт вилучення вуглеводнів – ще більше збільшують значення конкурентоспроможного, високотехнологічного галузевого машинобудування для сталого розвитку сектору.

Це, своєю чергою, веде до подорожчання видобутку природного газу, техніко-технологічного відставання вітчизняного галузевого машинобудування від закордонних аналогів.

У зв'язку з цим необхідно визначити основні напрями щодо підвищення рівня конкурентоздатності газовидобувної галузі, вирішення проблеми імпортозаміщення технологій, машинобудівної продукції у газовидобувній галузі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У числі вчених, які зробили істотний внесок у розвиток ідей інноваційного розвитку вуглеводневого сектору, можна назвати С. В. Карпову, Т. В. Калашникову, О. О. Лапко, Г. Г. Бураку, О. М. Ковалко та ін. [1–5].

Водночас не вирішеними залишаються актуальні питання забезпечення пріоритетних напрямів інноваційного розвитку вуглеводневого сектору енергетики як ключового фактору стабілізації енергозабезпечення країни і підвищення її енергетичної безпеки.

Мета і завдання дослідження: проаналізувати сучасний стан конкурентоздатності газовидобувної промисловості України та оцінити можливості вітчизняних машинобудівних підприємств щодо забезпечення газовидобувної галузі інноваційними технологіями та обладнанням, що дасть змогу знизити рівень її технологічної залежності від імпортних машин та обладнання.

Виклад основного матеріалу. Початок програми 20/20 2016 р. щодо збільшення видобутку газу дав надію українським профільним машинобудівним підприємствам на збільшення обсягу робіт [6].

Однак, «Укргазвидобування» у процесі проведення тендерів із закупівель машин і устаткування виставило умови, які вигідні тільки для іноземних компаній.

Проведення такої політики «Укргазвидобуванням» обмежує можливості українських виробників машинобудівної продукції і обладнання щодо їх участі у тендерах по закупівлі продукції.

Зокрема, «Укргазвидобування» при проведенні тендерів по закупівлі продукції висуває такі класифікаційні вимоги до виробників:

- наявність діючого сертифікату щодо наявності на виробництві системи менеджменту якості ISO 9001:2015;

- наявність діючого сертифікату щодо відповідності технічних параметрів вимогам специфікації з нанесенням знаку якості Американського Нафтового Інституту – монограми API на виготовлення відповідних виробів не менше 3 років:

- API 4F (бурова вежа);

- API 7K (бурове обладнання для буріння та ремонту свердловин);

- API 8C (бурове та експлуатаційне обладнання для спуско-підйомних робіт).

Офіційний план «Укргазвидобування» по закупівлям свідчить про те, що такі класифікаційні вимоги до виробників призводять до різкого підвищення рівня технологічної залежності газовидобувного сектору України від імпортних машин і обладнання (табл.1).

Варто зазначити, що ця проблема здебільшого стосується вітчизняних машинобудівників, які в основному не мають сертифікатів якості Американського Нафтового Інституту (API).

Що ж стосується комплектуючих трубної продукції, то основним постачальником, який відповідає класифікаційним вимогам, є український трубний виробник «Інтерпайп», на який припадає 84 % від усіх угод «Укргазвидобування» з усіма постачальниками будь-яких труб.

Отже, якщо труби та арматурна продукція українського виробництва і успішно конкурує з імпортною, то бурові станки – імпортного походження, в основному китайського.

Також китайська експансія розвивається в частині надання послуг з облаштування (підключення) свердловин і поставок обладнання для цих робіт. Крім того, китайська сторона займає досить активну позицію в частині поставки на інфраструктурні проекти китайської робочої сили.

У загальному обсязі виконання будівельно-монтажних робіт за напрямками підключення свердловин та розлучення шлейфів до 2020 р. заплановано 50 % об'ємів передати на виконання стороннім підрядникам.

У цілому залучення провідних іноземних компаній до виконання певного виду робіт (а це, як правило, найбільш ризиковані, капіталомісткі і за найвищою ціною оплачувані роботи) стимулює будь-яку галузь до прогресу. Це загальносвітова практика.



Таблиця 1

Закупівлі «Укргазвидобування» за основними групами матеріально-технічних ресурсів

Вид машин та обладнання	Закуплено обладнання у 2016-2018 рр.		Планується закупити 2020 р.	
	Українські виробники	Іноземні виробники	Українські виробники	Іноземні виробники
1. Бурові станки, шт.	-	17	-	20
2. Комплектуючі труби, в тому числі:				
Обсадні труби, тис. т	57,77	-	106,03	-
Бурильні труби, тис. т	14560	-	7000	-
Насосно-компресорні труби, тис. т	22930	-	17330	-
Труби для газопроводів, тис. т	4,5	-	12,5	-
3. Підключення свердловин та розлучення шлейфів, будівництво майданчиків під буріння, в тому числі				
Запірна арматура, шт.	525	-	1470	-
Фітинги, тис. шт.	2,7	-	7,6	-
Насосне обладнання, шт	73	-	310	-
Електротехнічне обладнання, кабель, шт.	Кабель (км): 200 Блоки/ протектори (шт.): 1 050	-	Кабель (км): 430 Блоки/ протектори (шт.): 3200	-

Джерело: складено автором на підставі [7].

Однак, у нас для виконання надзвичайно складних і відповідальних операцій з газовидобутку залучають китайські бурові бригади з мінімальним досвідом буріння, тим більше на великих глибинах, без найменшого уявлення про геологічні умови України.

У такий спосіб частина обладнання, яке закуповується в Україні для буріння свердловин і видобутку вуглеводнів, імпортує або містить валютну складову. Відповідно, витрати видобувачів – валютні, а доходи – гривневі. Крім того, через велику частину імпортової складової подорожчали сервісні послуги і скоротилася кількість сервісних компаній. Все це призводить до зниження рівня конкурентоздатності українського вуглеводного сектору та підвищення рівня його технологічної залежності від імпорту.

Тому з огляду на роль вуглеводного сектору в економіці країни його розвиток має відбуватися на новій науково-технічній основі з використанням кращих вітчизняних традицій науки, вищої школи і машинобудування.

На сьогоднішній день виготовленням бурового устаткування, обладнання та інструменту для нафтогазової галузі України займаються такі підприємства: ТОВ «Діскавері – бурове обладнання (Україна)», ТОВ «Укрнафтозапчастина», Група компаній «Карат», ДП «Завод обважнених бурильних і ведучих труб», Завод важких гідравлічних пресів Дніпропрес, ТОВ «Універсальна бурильна техніка».

Компанія ТОВ «Діскавері – бурове обладнання (Україна)» – єдине в Україні підприємство, що випускає бурові установки, яке володіє ліцензіями американського інституту нафти і газу по випуску бурового обладнання із монограмою API. ТОВ «Діскавері – бурове обладнання» спеціалізується на виробництві як стаціонарних, так і мобільних повнокомплектних бурових установок для використання в різних умовах експлуатації.

Крім того, компанія виготовляє вузли для бурових установок: бурові вежі, основи, елементи спуско-підйомного комплексу (бурові лебідки, талеві блоки, кронблоки) та циркуляційні системи. Також компанія надає послуги з сервісного та технічного обслуговування бурових установок, а також модернізації бурового устаткування.

Як підкреслили фахівці галузі на конференції «Нафтогазова енергетика-2019» у технічних університетах країни, в інститутах Національної Академії наук України отримані високі наукові результати в процесі створення і реалізації нафтогазових технологій, інструментарію [8].

Так, Інститут надтвердих матеріалів ім. Бакуля пропонує виробничникам бурові долота, калібратори, оснащені новітніми термостійкими алмазно-твердосплавними матеріалами.

Проходка на таких долотах корелюється з кращими світовими зразками, а собівартість її значно нижча. Інститут електрозварювання ім. Патона також володіє інструментами для буріння на рівні світових зразків. Інститут проблем машинобудування ім. Підгорного розробив технологію впливу на продуктивний пласт для збільшення припливу вуглеводнів.

Створено нафтогазовий освітній кластер як комунікаційно-координаційну платформу в сфері нафтогазового освіти. Запрацювали науково-дослідне, конструкторсько-технологічне бюро з проєктування нафтопромислового обладнання, щоб наукові досягнення, нарешті, ефективно вирішували виробничі потреби галузі. До науково-дослідних лабораторій приєднуються українські підприємства, які можуть виготовляти машини і обладнання для нафтових і газових промислів, вузли та конструктивні частини для бурових і видобувних механізмів.

Отже, в Україні з'явилися певні передумови для розширення національного виробництва машин, обладнання та послуг для нафтогазової промисловості. Є передумови і для розвитку ринку сервісних послуг.

Спрямувати попит українських газовидобувних компаній на машинобудівну продукцію в бік внутрішнього ринку можна тільки в результаті активного державного втручання. Можливими заходами можуть бути:

– у процесі видачі або продовження ліцензій на надрокористування треба враховувати зобов'язання надрокористувачів по використанню можливостей вітчизняної промисловості. Компанії, які доведуть, що при розробці родовищ вони будуть використовувати українських підрядників, техніку і технології, повинні отримувати перевагу перед іншими претендентами;

– зобов'язати наші газовидобувні компанії при інших рівних умовах користуватися послугами українських сервісних фірм, виробників обладнання. Подібна практика давно відпрацьована в Норвегії, Канаді, Китаї. Іноземним фірмам там надається тільки 30 % від загального обсягу робіт. При цьому обов'язковою умовою є розкриття технологій роботи. Для цього потрібно, звичайно, передбачити відповідні пільги (стимули). Одночасно зобов'язати іноземні сервісні компанії через 3 р. роботи на нашому ринку забезпечити локалізацію не менше 50 % виробництва з подальшим підвищенням цієї частки.

Висновки. Гендерно-закупівельна політика, яку проводить «УкрГазвидобування», орієнтується на переважне задоволення потреб в машинах, обладнанні і послугах за рахунок імпорту, що суттєво збільшує технологічну залежність вуглеводневого сектору.

Однак, наявність значного числа виробників, кадрового потенціалу, наукових досліджень зумовлює можливість розвитку галузі на рівні, що забезпечує поступову заміну частини імпортованої продукції вітчизняною, яка не поступається зарубіжним зразкам за параметрами якості і при цьому є конкурентоспроможною за ціною.

Як демонструє зарубіжний досвід, направити попит газовидобувних компаній на наукомістку продукцію в бік внутрішнього ринку інноваційних ресурсів можна тільки в результаті активного державного втручання.

Література:

1. Карпова С. В. Инновационная активность компаний нефтегазового комплекса. *Нефть и газ*. 2009. № 6. С. 8–11.
2. Карпова, S.V. (2009). Innovacionnaja aktivnost' kompanij neftegazovogo kompleksa [Innovative activity of oil and gas companies]. *Neft' i gaz* [Oil and gas], 6, 8-11 [in Ukrainian]
3. Калашникова Т. В. Роль новых технологий в мировом нефтегазовом бизнесе. *Нефть и газ*. 2007. № 5. С. 13–16.
4. Kalashnikova, T.V. (2007). Rol' novyh tehnologij v mirovom neftegazovom biznese. [The role of new technologies in the global]. *Neft' i gaz* [Oil and gas], 5, 13-16 [in Ukrainian]
5. Лапко О. О. (2000). Проблеми фінансування інноваційної діяльності в ринкових умовах. *Збірка міжвузівської науково-практичної конференції Міністерства освіти та науки України «Інноваційна діяльність в системі вищої школи» (м. Івано-Франківськ 15-16 жовтня 2000)*. 2000. С. 50–54.
6. Lapko, O.O. Problemi finansuvannja innovacijnoї dijāl'nosti v rinkovih umovah. [Problems of financial innovation in the market minds]. *Zbirka mizhvuzivs'koї naukovo-praktičnoї konferencijї Ministerstva osviti ta nauki Ukraїni «Innovacijna dijāl'nist' v sistemi vishhoї shkoli» (m. Ivano-Frankivs'k15-16 zhovtnja 2000)*, 50-54. [Zbirka of the Ministry of Science and Practical Conference of the Ministry of Education and Science of Ukraine “Innovation in the system of food schools” (Ivano-Frankivsk, October 15-16, 2000)], 50-54 [in Ukrainian]
7. Бурлака Г. Г. Инновационная модель развития нефтеперерабатывающей промышленности Украины. *Нефть и газ*. 2003. № 2. С. 30–34.
8. Burlaka, G.G. (2003) Innovacionnaja model' razvitija neftepererabatyvajushhej promyshlennosti Ukrainy. [An innovative model for the development of the oil refining industry of Ukraine]. *Neft' i gaz* [Oil and gas], 2, 30-34 [in Ukrainian]
9. Ковалко О. М. Інноваційні стратегії розвитку нафтогазових компаній у контексті глобалізації: порівняльний аналіз інституційних змін. *Вісник Тернопільської академії народного господарства*. 2001. № 8. С. 90–95.
10. Kovalko, O.M. (2001) Innovacijni strategijї rozvitku naftogazovih kompanij u konteksti globalizacijї: porivnjal'nij analiz institucijnih zmin. [Innovation Strategies for the Development of Oil and Gas Companies in the Context of



Globalization: A Portal Analysis of the Institutional Laws]. *Visnik Ternopil's'koї akademii narodnogo gospodarstva* [Newsletter of the Ternopil Academy of the People's Statehood], 8, 90-95 [in Ukrainian]

6. Концепція розвитку газодобуваючої отрасли України. *Распоряжение Кабинета Министров Украины от 28 декабря 2016 г. №1079-р*. URL: [http:// zakon.rada.gov.ua/laws/show/](http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/) (дата звернення: 10.02.2020).

Концепція розвитку газодобуваючої отрасли України. (*Rasporjazhenie Kabineta Ministrov Ukrainy ot 28 dekaboya 2016 g. №1079-r*). [The concept of development of the gas industry in Ukraine. (*The order of the Cabinet of Ministers of Ukraine dated December 28, 2016*)]<<http:// zakon.rada.gov.ua/laws/show/>> (2020, february, 16) [in Ukrainian]

7. Інформаційні сайти «Нафтогаз», «Укргазвидобування». URL: [http:// www.vgv.com.ua](http://www.vgv.com.ua) (дата звернення: 14.02.2020).

Інформаційні сайти «Нафтогаз», «Укргазвидобування». [Information sites “Naftogaz”, “Ukrgazvidobuvannya”] <[http:// www.vgv.com.ua](http://www.vgv.com.ua)> (2020, february, 14) [in Ukrainian]

8. Матеріали Міжнародної конференції «Нафтогазова енергетика-2019» (м. Івано-Франківськ, 27–31 травня). URL: [http:// www.nung.edu.ua/news](http://www.nung.edu.ua/news) (дата звернення: 16.02.2020).

Materials of the International Conference Naftogazova Energetika-2019. (Ivano-Frankivs'k, 27-31 travnja) [Materials of the International Conference Naftogazova Energetika-2019. (Ivano-Frankivsk, 27-31 may)]. < [http:// www.nung.edu.ua/news](http://www.nung.edu.ua/news)> (2020, february, 16) [in Ukrainian]

**ЕКОНОМІКА ПРАЦІ
ТА РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА**



Отримано: 28 травня 2020 р.

Прорецензовано: 12 червня 2020 р.

Прийнято до друку: 18 червня 2020 р.

e-mail: grumary@ukr.net

DOI: 10.25264/2311-5149-2020-17(45)-40-52

Грузд М. В. Комплексне оцінювання та аналіз соціально-економічного становища об'єднаних територіальних громад. *Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка»* : науковий журнал. Острог : Вид-во НаУОА, червень 2020. № 17(45). С. 40–52.

УДК: 332.012.3:338.244.47(477)

JEL-класифікація: O 18, R 11

ORCID-ідентифікатор: <https://orcid.org/0000-0002-1396-121X>**Грузд Марина Володимирівна,**

кандидат економічних наук, доцент кафедри державного управління,
публічного адміністрування та регіональної економіки
Харківського національного економічного університету ім. Семена Кузнеця

КОМПЛЕКСНЕ ОЦІНЮВАННЯ ТА АНАЛІЗ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО СТАНОВИЩА ОБ'ЄДНАНИХ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД

На основі наявних методик оцінювання проведено аналіз та виявлено тенденції щодо соціально-економічного розвитку об'єднаних територіальних громад (ОТГ) України. Запропоновано перелік складових та показників здійснення аналізу соціально-економічного розвитку ОТГ які враховують особливості ресурсного забезпечення та стану інфраструктури територіальних об'єднань. Надано методичний підхід до комплексного інтегрального оцінювання рівня соціально-економічного розвитку ОТГ шляхом виділення показників стимуляторів та дестимуляторів, який дозволяє визначити позицію розвитку ОТГ, обґрунтувати стратегічні управлінські рішення щодо територіального розвитку з метою підвищення рівня та якості життя населення й створення умов для соціального розвитку територій.

Ключові слова: об'єднані територіальні громади, оцінювання, децентралізація, соціально-економічний розвиток, фінансова спроможність, територіальна організація влади.

Грузд Марина Владимировна,

кандидат экономических наук, доцент кафедры государственного управления, публичного администрирования
и региональной экономики

Харьковского национального экономического университета им. Семена Кузнеця

КОМПЛЕКСНАЯ ОЦЕНКА И АНАЛИЗ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОЛОЖЕНИЯ ОБЪЕДИНЕННЫХ ТЕРРИТОРИАЛЬНЫХ ОБЩИН

На основе имеющихся методик оценки проведен анализ и выявлены тенденции социально-экономического развития объединенных территориальных общин (ОТО) Украины. Предложен перечень составляющих и показателей осуществления анализа социально-экономического развития ОТО учитывающих особенности ресурсного обеспечения и состояния инфраструктуры территориальных объединений. Предоставлен методический подход к комплексной интегральной оценке уровня социально-экономического развития ОТО путем выделения показателей стимуляторов и дестимуляторов, который позволяет определить позицию развития ОТО, обосновать стратегические управленческие решения по территориальному развитию с целью повышения уровня и качества жизни населения и создание условий для социального развития территорий.

Ключевые слова: объединенные территориальные общины, оценка, децентрализация, социально-экономическое развитие, финансовая состоятельность, территориальная организация власти.

Maryna Gruzd,

PhD, Associate Professor at the Department of Public Management, Public Administration and Regional Economy,
Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics

COMPREHENSIVE EVALUATION AND ANALYSIS OF UNITED TERRITORIAL COMMUNITIES' SOCIO-ECONOMIC SITUATION

Based on the available assessment methods, an analysis was performed and trends in the socio-economic development of the united territorial communities (UTC) of Ukraine were identified. The list of components and indicators of the analysis of UTCs' socio-economic development which consider the features of resource providing and condition of infrastructure of territorial associations are offered. Methodical approach to comprehensive integrated evaluation of UTC's socio-economic development level to determine indicators of stimulus and destimulus, which allows to determine the position of UTC development, to substantiate strategic management decisions on territorial development to improve living standards and quality of life, and creating conditions for the social development of territories. The main stages of a comprehensive integrated

assessment of the level of socio-economic development of UTC: selection and justification of a system of indicators used to calculate an integrated assessment of the socio-economic situation of UTC; development of methodology, methods and tools for calculating integrated assessment; gathering, systematization and analytical processing of statistical information; ranking of UTC by quantitative values of integrated assessment. Choice of reasonable indicators for a comprehensive integrated evaluation of the level of UTC development based on the results of the implementation of strategic documents, the following should be taken into account: the information results should coincide with the information based on the initial stages of their development; the comparison of the initial state of affairs with the final one should be carried out according to the same list of indicators that reflect the results of UTC functioning; statistical information should be included in the system of indicators of analysis of socio-economic development of UTC, based on the fact that the method of its calculation is generally accepted.

Keywords: united territorial communities, evaluation, decentralization, socio-economic development, financial capacity, territorial organization of power.

Постановка проблеми. Реформа місцевого самоврядування в Україні спрямована на створення спроможних територіальних громад. Нові територіальні об'єднання виходять на прямі міжбюджетні відносини з державним бюджетом та отримують низку нових повноважень. Об'єднані територіальні громади (ОТГ) отримують повноваження, пов'язані із плануванням розвитку громади та формуванням бюджету; стимулюванням економічного розвитку та залученням інвестицій; управлінням земельними ресурсами; громадською безпекою та пожежною охороною; організацією пасажирських перевезень на території громади; освітою та культурою; наданням соціальних та адміністративних послуг; первинною медичною допомогою.

Ціллю реформи місцевого самоврядування є не перерозподіл повноважень та фінансових ресурсів, а вміння територіальних громад ефективно розпоряджатися наявними ресурсами та можливостями для забезпечення розвитку території [1, с. 142].

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Теоретико-методологічні та прикладні аспекти аналізу становища та прогнозування соціально-економічного розвитку ОТГ на основі моніторингу як інструменту управління територіальним розвитком розглядалися у наукових працях Е. Бойченко, В. Вакуленко, О. Врублевського, О. Данчевої [2], І. Заблудської [3], В. Захарченко [4], В. Кашевського, А. Ковальова [5], О. Ковшової, О. Кушнірецької, Х. Патицької, В. Романова [6], А. Сеїтосманова [2], І. Сторонянської [7, 8], В. Устименко [3], Е. Чубарова [2] та ін. На сьогодні в Україні розроблено ґрунтовне нормативно-правове поле регулювання питань оцінювання розвитку ОТГ. Але й нині недостатньо висвітленим залишається питання використання комплексу індикаторів та показників, на основі яких можна надати об'єктивне оцінювання результативності виконання стратегічних документів регіонального розвитку ОТГ.

Мета і завдання дослідження: вироблення комплексної системи показників та індикаторів соціально-економічного розвитку ОТГ, яка відповідає соціально-економічним та суспільно-політичним процесам та враховує вплив зовнішніх та внутрішніх факторів і очікуваних тенденцій визначення цілей і пріоритетів соціально-економічного розвитку. Завдання дослідження: здійснити аналіз та виявити тенденції соціально-економічного розвитку ОТГ; визначити складові та показники проведення комплексного аналізу розвитку ОТГ; запропонувати методичний підхід до комплексного оцінювання рівня розвитку ОТГ.

Виклад основного матеріалу. Метою аналізу соціально-економічного розвитку ОТГ передусім є сталі економічне зростання та суспільно-економічний розвиток, спрямовані на підвищення якості життя населення територій. Сьогодні неможливо відстежити порівняльну динаміку та здійснити моніторинг та оцінювання соціально-економічного розвитку усіх ОТГ у загальнонаціональному масштабі. Це пов'язано з варіативністю визначених у Стратегіях та відображених у Планах пріоритетів та індикаторів у різних ОТГ.

Інформація щодо кількості об'єднаних територіальних громад станом на 18.02.2020 р. наведено в табл. 1.

Станом на початок 2020 р. в Україні створено 982 ОТГ, з яких 176 (17,9 %) – утворено 2019 р. В 63 ОТГ (6,4 %) очікують призначення виборів. Із загальної кількості ОТГ тільки 872 є спроможними, тобто 88,8 %. Найбільша кількість спроможних ОТГ у Дніпропетровській обл. – 62, відсоток від загальної кількості ОТГ в області складає 87,3 %.

Друге місце за кількістю спроможних громад займає Черкаська обл. (55 ОТГ), відсоток від загальної кількості громад – 96,5 %. Найменша кількість спроможних громад (7) у Закарпатській обл. – 41,2 %. З утворених 2019 р. 109 ОТГ не набули повноважень.

На сьогоднішній день не кожна ОТГ в Україні має необхідну ресурсну базу та ефективну управлінську структуру, що негативно впливає на їх здатність до сталого економічного зростання [10, с. 13]. Водночас низка створених ОТГ потерпає від нестачі фінансового та людського ресурсу, що практично унеможливорює надання суспільних послуг їх мешканцям у відповідних обсягах та якості. До того ж їх неспроможність виконувати покладені функції ставить під сумнів досягнення цілей реформи – відхід від патерналістської моделі розвитку та стимулювання соціально-економічного зростання громад на базовому рівні [4, с. 4].



Таблиця 1

Інформація щодо кількості об'єднаних територіальних громад станом на 18.02.2020 р.

Області України	Разом	Спроможні	Утворені у 2015 – 2018 рр.	Утворені у 2019 р.	Утворені у 2020 р.	Очікують призначення виборів
Вінницька область	46	42	37	9		3
Волинська область	54	51	50	4		
Дніпропетровська область	71	62	62	9		3
Донецька область	13	12	10	3		6
Житомирська область	56	53	53	3		3
Закарпатська область	17	7	6	10	1	3
Запорізька область	56	48	44	12		5
Івано-Франківська область	39	33	30	9		1
Київська область	24	18	16	8		9
Кіровоградська область	27	21	20	7		
Луганська область	18	17	9	9		6
Львівська область	41	40	40	1		3
Миколаївська область	42	41	29	13		1
Одеська область	37	31	28	9		1
Полтавська область	53	47	45	8		4
Рівненська область	45	35	32	13		2
Сумська область	38	37	30	8		
Тернопільська область	54	49	49	5		1
Харківська область	23	18	16	7		1
Херсонська область	33	31	28	5		4
Хмельницька область	51	47	45	6		2
Черкаська область	57	55	54	3		3
Чернівецька область	37	33	33	4		2
Чернігівська область	50	44	39	11		
Всього	982	872	805	176	1	63

Джерело: складено за [9].

Наявність значної соціально-економічної диференціації розвитку ОТГ та нагальна необхідність її зниження вимагає, насамперед, визначення рівня їх фінансово-економічної спроможності для виявлення резервів нарощення та розвитку фінансово-економічного потенціалу ОТГ, що дозволяє комплексно оцінити становище, визначити сильні та слабкі сторони економіки ОТГ, означити місце та роль місцевих бюджетів у забезпеченні соціально-економічного розвитку.

Запорукою збалансованого та рівномірного соціально-економічного розвитку територій є фінансова спроможність та самодостатність ОТГ, основними характеристиками яких є платоспроможність (здатність фінансово відповідати за зобов'язаннями та задовольняти потреби населення громад), податкоспроможність (здатність акумулювати фінансові ресурси на території ОТГ) та фінансова стійкість (здатність протистояти внутрішнім та зовнішнім загрозам). Рейтинг областей щодо формування спроможних громад 2019 р. наведено в табл. 2.

За результатами оцінки областей щодо формування спроможних громад 2019 р. позицію лідера займає Житомирська обл. При цьому за параметром 1 (кількість населення спроможної громади) ця область займає 5 місце у рейтингу; за параметром 2 (площа спроможних громад), параметром 3 (кількість територіальних громад, що не об'єдналися та не приєдналися), параметром 6 (кількість ОТГ з адміністративними центрами у містах обласного значення) та параметром 7 (перспективні плани спроможних громад, затвержені урядом) область займає 3 місце.

Першу позицію при оцінюванні область займає за параметром 4 (кількість районів в області, де не розпочато процес добровільного об'єднання (приєднання територіальних громад)). За 5 параметром (кількість ОТГ, з кількістю жителів менше 5 тис. осіб) Житомирська обл. займає лише 11 місце.

До п'ятірки лідерів входять Дніпропетровська обл. – 2 місце, Чернігівська обл. – 3 місце, Хмельницька обл. – 4 місце та Запорізька обл. – 5 місце. Останню рейтингову позицію щодо формування спроможних громад займає Кіровоградська обл.

Одним із основних завдань реформи децентралізації є посилення ролі територіальних громад із наданням їм права самим розпоряджатися землями, котрі перебувають як у межах населених пунктів, так і поза ними.

Таблиця 2

Рейтинг областей щодо формування спроможних громад 2019 р.

Області України	Кількість населення області, тис. осіб	Кількість населення спроможної громади, тис. осіб	Площа спроможних громад, кв. км	Кількість територіальних громад, що не об'єдналися та не приєдналися	Кількість районів в області, де не розпочато процес добровільного об'єднання (приєднання) територіальних громад	Кількість ОТГ, з кількістю жителів менше 5 тис. осіб	Кількість ОТГ з адміністративними центрами у містах обласного значення	Перспективні плани спроможних громад, затвержені урядом	Рейтинг області
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Вінницька область	1560,4	870,1	5839	523	5	18	3	66	23
Волинська область	1035,3	773,0	12137	167	–	19	1	73	6
Дніпропетровська область	3206,5	3008,0	23945	98	–	33	3	93	2
Донецька область	1700,7	1637,6	8274	144	5	4	3	65	8
Житомирська область	1220,2	1008,4	20191	198	–	20	2	66	1
Закарпатська область	1256,8	448,3	1860	269	4	1	1	57	22
Запорізька область	1705,8	1545,0	20527	81	–	29	1	76	5
Івано-Франківська область	1373,3	773,5	5010	342	1	6	6	61	14
Київська область	1767,9	1067,5	6371	484	8	6	12	29	20
Кіровоградська область	945,5	568,2	6160	329	9	16	4	53	24
Луганська область	583,3	475,9	9097	95	2	14	3	45	12
Львівська область	2522,0	1478,3	5368	529	4	11	9	85	21
Миколаївська область	1131,1	931,6	13242	158	2	19	5	40	11
Одеська область	2380,3	1666,6	11942	324	10	8	9	44	19
Полтавська область	1400,4	1035,5	10962	294	2	27	6	78	16
Рівненська область	1157,3	666,5	8274	207	2	13	4	66	13
Сумська область	1081,4	863,1	10979	227	1	13	7	53	7
Тернопільська область	1045,9	691,7	6904	306	1	25	4	60	10
Харківська область	2675,6	1971,6	8490	332	12	1	7	60	15
Херсонська область	1037,6	669,1	12017	169	4	20	4	49	17
Хмельницька область	1264,7	1021,3	12832	231	1	15	6	62	4
Черкаська область	1206,4	830,7	9144	322	1	34	6	62	18
Чернівецька область	904,4	628,4	4049	137	1	8	2	42	9
Чернігівська область	1005,7	855,8	20840	190		21	4	56	3
Всього	35168,7	25485,5	254452	6156	75	381	151	1140	

Джерело: складено за [11].

На жаль, в умовах децентралізації влади усе ще неповною мірою враховується як фактичний стан державного і комунального земельних фондів, так і нинішня практика землекористування. ОТГ повністю усунені від розпорядження земельними ділянками державної власності за межами населених пунктів та позбавлені будь-якого впливу на рішення щодо надання їх у власність та користування [12, с. 24]

Згідно з даними Моніторингу [11] 2019 р. загальна кількість ОТГ в плані-графіку передачі земельних ділянок склала 662 одиниці, з яких 646 ОТГ (97,6 %) отримали у комунальну власність земельні ділянки сільськогосподарського призначення. Найбільша площа земельних ділянок сільськогосподарського призначення переданих ОТГ в Чернігівській обл. – 161,8 тис. га та Запорізькій обл. – 105,6 тис. га. Найменшу за площею переданих земельних ділянок сільськогосподарського призначення отримала Закарпатська обл. – 1,7 тис. га. Не всі ОТГ областей України повністю отримали земельні ділянки у комунальну власність: Волинська обл. – лише 75 % ОТГ від запланованих; Київська обл. – 88,9 % ОТГ від запланованих; Одеська обл. – 92 % ОТГ від запланованих; Херсонська обл. – 96,2 % від запланованих; Житомирська обл. – 97,8 % від запланованих та Дніпропетровська обл. – 98,2 % від запланованих.

Створення спроможної ОТГ є обов'язковою умовою збалансованого розвитку ОТГ та реалізації в Україні реформи місцевого самоврядування, фінансової децентралізації та територіальної організації влади. До 2019 р. дослідження спроможності ОТГ, а саме фінансові аспекти діяльності ОТГ, проводили лише за 4 основними показниками фінансового моніторингу: власні доходи на 1-го мешканця, рівень ротаційності бюджетів, капітальні видатки на 1-го мешканця, питома вага видатків на утримання апарату управління.



Протягом 2019 р. ОТГ здійснювали аналіз своєї діяльності за трьома основними блоками: фінансова самодостатність (доходи бюджету ОТГ на 1-ну особу наявного населення; капітальні видатки ОТГ на 1-ну особу наявного населення; питома вага видатків на утримання апарату управління у фінансових ресурсах ОТГ; рівень ротаційності бюджетів), економічна ефективність (обсяг надходжень до бюджету ОТГ від сплати ПДФО на 1 особу наявного населення; обсяг надходжень до бюджету ОТГ від плати за землю на 1 особу наявного населення; обсяг надходжень до бюджету ОТГ від сплати акцизного податку на 1 особу наявного населення; обсяг надходжень до бюджету ОТГ від сплати податку на нерухоме майно на 1 особу наявного населення; наявність в ОТГ посади інспектора праці; обсяг освоєних коштів інфраструктурної субвенції; участь у програмі «U-LEAD з Європою по розбудові мережі ЦНАП; наявність/відсутність Стратегії розвитку ОТГ) та якість і доступність публічних послуг (кількість лікарів загальної практики – сімейних лікарів на 1000 осіб наявного населення на кінець року).

Оцінку фінансової спроможності ОТГ Т. Куценко та Я. Сіренко [13, с. 144–145] пропонують проводити за такими етапами аналізу: аналіз кількісних характеристик та фінансової спроможності бюджету ОТГ; аналіз практичних проблем бюджетування на рівні ОТГ; оцінка використання бюджетних коштів; аналіз боргоспроможності бюджету ОТГ, зокрема місцевих запозичень, місцевих гарантій та муніципального боргу; аналіз використання цільових бюджетних та позабюджетних фондів, зокрема соціального спрямування; оцінка можливостей для формування власних фінансових ресурсів, для залучення альтернативних джерел доходів.

2019 р. Міністерство розвитку громад та територій України збільшило кількість показників до восьми [14].

Показники оцінки фінансового становища об'єднаних територіальних громад за 2019 р. наведено в табл. 3.

Таблиця 3

Показники оцінки фінансового становища об'єднаних територіальних громад за 2019 р.

Показники оцінки	Порядок розрахунку	Значення
Доходи загального фонду на 1-го мешканця	співвідношення обсягу надходжень доходів загального фонду без урахування трансфертів до кількості мешканців ОТГ	Загальне 39,4 млрд грн. 4737,7 грн
Видатки загального фонду на 1-го мешканця	співвідношення обсягу видатків загального фонду до кількості мешканців ОТГ	6861,8 грн
Видатки на утримання апарату управління у розрахунку на 1-го мешканця	співвідношення обсягу видатків на утримання апарату управління, проведених за рахунок коштів загального фонду, до кількості мешканців ОТГ	943,9 грн
Капітальні видатки на 1-го мешканця	співвідношення обсягу капітальних видатків бюджету до кількості мешканців ОТГ	1546,6 грн
Рівень дотаційності бюджетів	співвідношення обсягу базової чи реверсної дотації до загальної суми доходів загального фонду бюджету ОТГ з дотаціями, але без урахування субвенцій з державного бюджету	Групи ОТГ: 1 – 49,7 % 2 – 57,5 % 3 – 63,5 % 4 – 62,6 % 5 – 9,1 %
Співвідношення видатків на утримання апарату управління із фінансовими ресурсами ОТГ	співвідношення видатків на утримання апарату управління органів місцевого самоврядування із сумою доходів загального фонду	Середнє 19,9 % Групи ОТГ: 1 – 18,9 % 2 – 21,5 % 3 – 24,4 % 4 – 29,2 % 5 – 12,6 %
Питома вага заробітної плати у видатках загального фонду	відсоткова частка проведених із загального фонду бюджету видатків на заробітну плату з нарахуваннями до обсягу видатків загального фонду бюджету без урахування трансфертів, перерахованих з бюджету ОТГ до інших бюджетів	Загальна 35,7 млрд грн. Групи ОТГ: 1 – 71,4 % 2 – 71,0 % 3 – 70,9 % 4 – 73,3 % 5 – 42,5 %
Питома вага капітальних видатків у загальному обсязі видатків	співвідношення капітальних видатків до сумарного обсягу видатків загального та спеціального фонду відповідного бюджету ОТГ	Групи ОТГ: 1 – 16,3 % 2 – 18,9 % 3 – 20,7 % 4 – 21,0 % 5 – 15,7 %

Джерело: складено за [14].

Сума доходів загального фонду за 2019 р. становить 39,4 млрд грн, при цьому на 1-го мешканця – 4737,7 грн, що на 3315,8 грн більше порівняно з 2017 р., коли доходи загального фонду на 1-го мешканця становили 1421,9 грн та на 1025,5 грн більше ніж у 2018 р. (3712,2 грн).

Одним із ключових завдань органів місцевого самоврядування ОТГ є формування дієвого механізму результативного і раціонального використання бюджетних коштів задля вирішення соціально-економічних проблем територій та надання якісних суспільних послуг [5, с. 90].

Фінансовий потенціал ОТГ (фінансовий ресурс) формується на території ОТГ суб'єктами господарювання та населенням. Головну роль у формуванні фінансових взаємозв'язків відіграє взаємодія суб'єктів економіки та формування місцевого бюджету громади. Складова фінансового потенціалу досліджується на основі достатності власних фінансових ресурсів місцевих бюджетів та оцінки ефективності їх використання місцевими органами влади для забезпечення соціально-економічного розвитку ОТГ.

Показники моніторингу свідчать, що ОТГ демонструють кращі темпи зростання власних доходів, ніж вони становлять по всіх інших рівнях місцевих бюджетів. Власні доходи загального фонду місцевих бюджетів за період 2014–2019 рр. наведено на рис. 1.

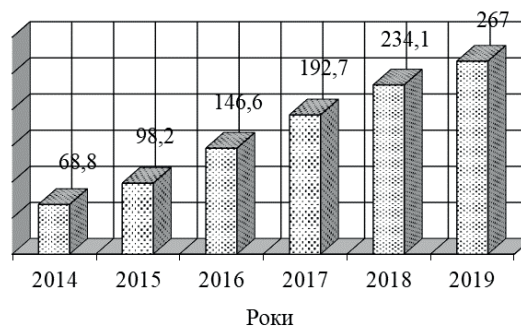


Рис. 1. Власні доходи загального фонду місцевих бюджетів за 2014–2019 рр. (млрд грн)

Джерело: складено на основі [11].

За період аналізу (2014–2019 рр.) власні доходи загального фонду місцевих бюджетів зросли в 3,9 рази. Найбільше зростання спостерігалось в 2016 р., коли надходження власних доходів загального фонду місцевих бюджетів дорівнювали 146,6 млрд грн, що на 49 % (48,4 млрд грн) більше ніж 2015 р. Протягом 2019 р. збільшення власних доходів лише на 14 % (32,9 млрд грн), однак це більше ніж по бюджетах міст обласного значення.

Такі темпи зростання власних доходів місцевих бюджетів зумовлені діями уряду, спрямованими на фінансову децентралізацію. Нові умови підвищили зацікавленість органів місцевого самоврядування збільшувати надходження до місцевих бюджетів та постійно вживати заходи з пошуку резервів їхнього наповнення, підвищувати ефективність адміністрування податків і зборів.

Показником, який дозволяє визначити рівень достатності бюджетного потенціалу ОТГ та наявно показує відповідать тенденції формування доходів місцевих бюджетів потреби формування фінансово незалежного місцевого самоврядування, є порівняння власних доходів загального фонду місцевих бюджетів на 1-го мешканця з показником видатків загального фонду на 1-го мешканця (рис. 2).



Рис. 2. Доходи загального фонду місцевих бюджетів на 1-го мешканця та видатки на 1-го мешканця за період січень–листопад 2017–2019 рр.

Джерело: складено на основі [11; 15].

Загальноосвітні заклади є першочерговими об'єктами спрямування фінансових ресурсів в ОТГ. Стан освітньої інфраструктури є одним з найбільш значимих критеріїв, за якими мешканці оцінюють роботу органів управління ОТГ. Протягом 2019 р. в рамках реалізації на національному та регіональному рівнях програм з розвитку сфери освіти було збільшено спрямування фінансових ресурсів на модернізацію загальноосвітніх закладів.

За даними [11] заклади освіти, що перебувають в управлінні ОТГ, складають 6634 одиниці, або 45,8 % від загальної кількості загальноосвітніх навчальних закладів в Україні 2019 р. Лише 737 ОТГ прийняли у комунальну власність 4290 загальноосвітніх навчальних закладів та 56 передали освітню субвенцію до районного бюджету.

Неефективними є дії щодо реалізації молодіжної політики ОТГ, про що свідчать дані Моніторингу [11]. Кількість молоді, що мешкає в ОТГ, – 10547,2 тис. осіб (майже третина від загальної кількості населення областей України). Кількість структурних підрозділів з питань молодіжної політики в ОТГ – 392, а кількість спеціалістів з питань молодіжної політики – лише 455. В ОТГ створено молодіжні центри комунальної (21) та приватної (9) форми власності, тобто на 37 ОТГ є тільки один молодіжний центр.

Процеси децентралізації в Україні значною мірою спрямовані на перенесення відповідальності за надання суспільних послуг на базовий рівень, зокрема на ОТГ. При цьому органи влади в ОТГ отримують можливість на власний розсуд організовувати надання таких послуг в громадах [4, с. 14].

Способи налагодження соціального забезпечення мешканців та надання адміністративних послуг повністю визначається ОТГ. Інформація щодо реалізації соціальної політики 2019 р. [11] свідчить про те, що здійсненням в ОТГ прийому документів для призначення всіх видів соціальної підтримки займаються лише 2319 осіб та 1897 старост. Із загальної кількості ОТГ в 398 було прийнято рішення про створення посади інспектора праці. В 342 ОТГ працюють комунальні установи, що надають соціальні послуги; в 685 ОТГ соціальні послуги надають інші комунальні установи. У штаті комунальних закладів, що надають соціальні послуги, лише 2312 фахівців із соціальної роботи та 1590 спеціалістів введено до штатного розпису виконкомів ОТГ, до повноважень яких належить здійснення соціальної роботи та надання соціальних послуг.

Станом на 1 жовтня 2019 р. кількість ЦНАП дорівнює 806, що на 171 більше ніж у 2015 р. (635 ЦНАП) та на 28 ніж у 2018 р. Із загальної кількості ЦНАП 435 було утворено районними державними адміністраціями; 164 – міськими радами міст районного значення, сільськими, селищними радами; 135 – міськими радами міст обласного значення та 72 – міськими радами міст-обласних центрів та Київською міськрадою.

У 41,5 рази 2019 р., порівняно з 2014 р., зросла державна підтримка місцевого та регіонального розвитку. Крім того, на 2019 р. передбачена субвенція на будівництво, реконструкцію, ремонт та утримання доріг загального користування місцевого значення в сумі 14,7 млрд грн [11]. Обсяги державної підтримки місцевого та регіонального розвитку за період 2015–2019 рр. наведено на рис. 3.

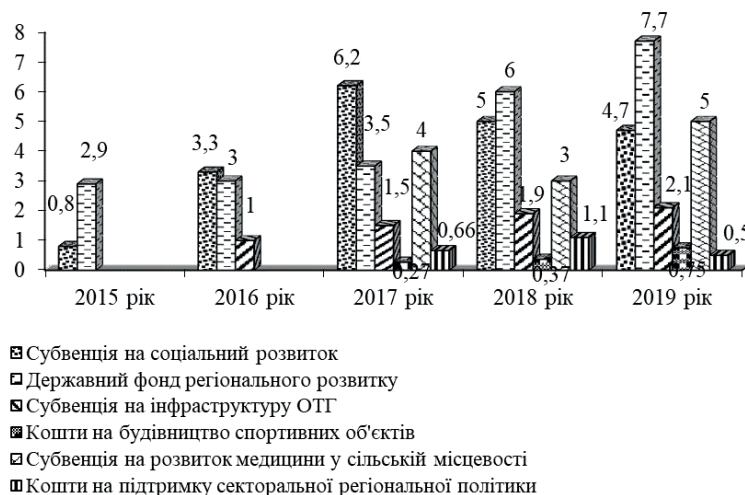


Рис. 3. Державна підтримка місцевого та регіонального розвитку за період 2015–2019 рр. (млрд грн)

Джерело: складено на основі [11].

За період 2015–2019 рр. фінансування місцевого розвитку зросло в 5,6 рази з 3,7 млрд грн (2015 р.) до 20,75 млрд грн (2019 р.). Протягом 2019 р. державна підтримка місцевого розвитку збільшилася на 1,38

млрд грн та на кінець 2019 р. становила 20,75 млрд грн. Найбільшу питому вагу в джерелах фінансування займає державний фонд регіонального розвитку – 37,6 % (7,7 млрд грн), 24,3 %, або 5 млрд грн., становить субвенція на розвиток медицини у сільській місцевості, вага коштів на підтримку секторальної регіональної політики – лише 2,45 % (0,5 млрд грн).

Моніторинг і оцінювання розвитку ОТГ у межах усієї держави дає багато позитивних результатів як для ОТГ, так і для державної політики розвитку територіальних громад у цілому, насамперед, дозволяючи виявити основні загальні та спеціальні проблеми, визначити їхню важливість і невідкладність, що допомагає оптимально розподілити наявні ресурси.

Міністерство розвитку громад та територій підготувало перелік показників аналізу розвитку ОТГ, які рекомендовано при плануванні та проведенні моніторингу результатів розвитку визначених територій. Складовими аналізу соціально-економічного становища об'єднаних територіальних громад є:

– демографічна ситуація (чисельність постійного населення; чисельність постійного населення віком 16–59 років; кількість дітей віком до 16 років; демографічне навантаження на 1000 осіб працездатного віку; природний приріст (скорочення) населення; кількість зайнятого населення; внутрішня міграція населення в межах населених пунктів ОТГ; чисельність осіб з інвалідністю, із них – діти віком до 18 років; контингент, який потребує соціальної підтримки; кількість зареєстрованих внутрішньо переміщених осіб);

– економічна ефективність (обсяг капітальних інвестицій на 1 особу, зокрема за рахунок коштів державного бюджету; за рахунок коштів обласного бюджету; за рахунок коштів бюджету ОТГ; кількість підприємств малого та середнього бізнесу на 1000 осіб наявного населення; кількість кооперативів на 1000 осіб наявного населення, зокрема обслуговуючих сільськогосподарських, виробничих сільськогосподарських, споживчих; загальна протяжність автошляхів з твердим покриттям; кількість проектів регіонального розвитку, що реалізується на території ОТГ за рахунок коштів державного фонду регіонального розвитку, коштів субвенцій з державного бюджету місцевим бюджетам на формування інфраструктури ОТГ, інших джерел; обсяг фінансування проектів регіонального розвитку, що реалізуються на території ОТГ за рахунок державного бюджету, за рахунок місцевого бюджету, за рахунок інших джерел);

– фінансова самодостатність (доходи бюджету ОТГ (без трансфертів) на 1 особу; капітальні видатки бюджету ОТГ (без трансфертів) на 1 особу; питома вага видатків на утримання апарату управління у фінансових ресурсах ОТГ; рівень ротаційності бюджетів; частка видатків бюджету розвитку в загальному обсязі видатків ОТГ (без урахування власних надходжень бюджетних установ); обсяг надходжень до бюджету ОТГ від сплати податку на доходи фізичних осіб на 1 особу; обсяг надходжень до бюджету ОТГ від плати за землю на 1 особу; обсяг надходжень до бюджету ОТГ від сплати єдиного податку на 1 особу; обсяг надходжень до бюджету ОТГ від сплати акцизного податку на 1 особу; обсяг надходжень до бюджету ОТГ від сплати податку на нерухоме майно на 1 особу; частка видатків місцевого бюджету на фінансування пільг, соціальних послуг, гарантій та житлових субсидій у галузі «Соціальний захист та соціальне забезпечення»);

– якість та доступність публічних послуг (частка домогосподарств, що мають доступ до фіксованої широкопasmової мережі Інтернет, у загальній кількості домогосподарств ОТГ; кількість лікарів загальної практики – сімейних лікарів на 1000 осіб наявного населення на кінець року; середня наповнюваність групи дошкільного навчального закладу ОТГ; частка дітей дошкільного віку, охоплена дошкільними навчальними закладами, у загальній кількості дітей дошкільного віку; середня наповнюваність класів загальноосвітньої школи ОТГ; частка дітей, для яких організовано підвезення до місця навчання і додому, у загальній кількості учнів, які того потребують; частка дітей, охоплених позашкільною освітою, у загальній кількості дітей шкільного віку; частка випускників загальноосвітніх навчальних закладів, які отримали за результатами зовнішнього незалежного оцінювання з іноземної мови 160 балів і вище, у загальній кількості учнів, що проходили тестування з іноземної мови; частка випускників загальноосвітніх навчальних закладів, які отримали за результатами зовнішнього незалежного оцінювання з іноземної мови 160 балів і вище, у загальній кількості учнів, що проходили тестування з української мови; частка випускників загальноосвітніх навчальних закладів, які отримали за результатами зовнішнього незалежного оцінювання з іноземної мови 160 балів і вище, у загальній кількості учнів, що проходили тестування з математики; кількість осіб, охоплених соціальними програмами та послугами, що фінансуються за кошти місцевого бюджету);

– створення комфортних умов для життя (частка домогосподарств, забезпечених централізованим водопостачанням, у загальній кількості домогосподарств ОТГ; частка домогосподарств, забезпечених централізованим водопостачанням, у загальній кількості домогосподарств ОТГ; частка домогосподарств, які уклали кредитні договори в рамках механізмів підтримки заходів з енергоефективності в житловому сек-



торі за рахунок коштів державного бюджету (зокрема зі співфінансуванням з місцевими бюджетами), у загальній кількості домогосподарств ОТГ; частка населених пунктів ОТГ, у яких укладені договори на вивезення твердих побутових відходів між домогосподарствами та обслуговуючим підприємством (надання послуг з вивезення побутових відходів), у загальній кількості населених пунктів ОТГ; частка населених пунктів, які уклади договори з обслуговуючими організаціями на вивезення твердих побутових відходів, у загальній кількості населених пунктів ОТГ; частка домогосподарств, у яких створені об'єднання співвласників багатоквартирних будинків, у загальній кількості домогосподарств ОТГ; кількість установ соціального призначення; кількість спеціальних паркувальних місць транспортних засобів для інвалідів біля будівель; частка домогосподарств, забезпечених централізованим газо-постачанням, у їх загальній кількості; кількість фізичних осіб підприємців на 1000 населення; кількість закладів культури на 1000 населення; кількість закладів фізичної культури і спорту на 1000 населення).

Означені показники відображаються у відповідних одиницях виміру із зазначенням показника у звітному, попередньому році до звітного, а також як співвідношення значення звітного року у відсотках до попереднього.

Слід зазначити, що запропонований перелік показників моніторингу не є вичерпним. Очевидно, проведення моніторингу соціально-економічного розвитку ОТГ скероване на виявлення актуального стану виконання запланованих індикаторів результативності реалізації стратегії та плану розвитку ОТГ з метою виявлення причинно-наслідкових характеристик та висновків рекомендаційного характеру щодо необхідності коригування плану реалізації стратегії у коротко- та середньостроковому періоді [16, с. 74].

Закономірним етапом розвитку стратегічного управління на місцевому рівні є запровадження сучасних підходів до моніторингу та оцінювання реалізації стратегій, програм та планів розвитку територіальних соціально-економічних систем. Необхідним є не лише планування майбутніх змін, але й здійснення постійного контролю та оцінки результативності їх виконання. Оцінювання на підставі статистичного аналізу є простим та найменш витратним для органів місцевого самоврядування, але дає лише поверхневе уявлення про впровадження стратегічних заходів через існування певних недоліків: не всі показники мають статус статистичних та публікуються; оцінка не вказує на причини, через які планові значення показників не відповідають фактичним.

Очевидно, що описана проблема оцінювання успішного розвитку будь-якої складної соціально-економічної системи може розглядатися в іншій площині – в аспекті вибору конкретних індикаторів, за допомогою яких можна вимірювати динаміку розвитку й здійснювати моніторинг і контроль виконання намічених стратегічних ініціатив [17, с. 142].

Інтегральна оцінка соціально-економічного становища ОТГ, а саме: визначення узагальненого інтегрального індексу рівня розвитку ОТГ, що здійснюється при поєднанні економічного, соціального та екологічного аспектів розвитку ОТГ. Згідно з цим підходом інформація за різними складовими розвитку ОТГ зводиться до єдиного показника (індексу розвитку ОТГ) та стає можливим порівняння ОТГ за інтегральним показником.

В Україні переважає комплексне оцінювання, що передбачає визначення переліку показників, які впливають на рівень розвитку ОТГ та найбільш повно відображають трансформаційні зміни; групування показників за окремими аспектами розвитку; розрахунок часткових індексів за цими аспектами або окремими напрямками; визначення узагальнюючого індексу.

Пропонується такий перелік складових та показників здійснення аналізу соціально-економічного становища ОТГ:

– економічний розвиток: фінансова спроможність (доходи загального фонду на 1-го мешканця; видатки загального фонду на 1-го мешканця; видатки на утримання апарату управління у розрахунку на 1-го мешканця; капітальні видатки на 1-го мешканця; рівень дотаційності бюджетів; співвідношення видатків на утримання апарату управління із фінансовими ресурсами ОТГ; питома вага заробітної плати у видатках загального фонду; питома вага капітальних видатків у загальному обсязі видатків; частина місцевих податків в дохідній частині загального фонду ОТГ; індекс податкоспроможності; залучені грантові кошти); підприємницька активність (кількість суб'єктів господарювання; кількість нових суб'єктів бізнесу, що утворені в громаді після об'єднання; доходи населення; рівень бідності; розподіл суб'єктів господарювання за видами економічної діяльності; обсяг залучених інвестицій; інвестиційна активність; обсяг експорту та імпорту; структура експорту та імпорту за типами товарів; наявність міжнародних транспортних коридорів);

– умови життя мешканців ОТГ: ресурсне забезпечення (площа ОТГ; кількість територіальних громад, що створюють ОТГ; розподіл земельного фонду за власниками і землекористувачами; розподіл земельного фонду за категоріями земель; рівень забудови населених пунктів; частка земель екологічної мережі;

грошова оцінка земель; рівень біопродуктивності земельних угідь; ефективність використання земельних угідь; обсяг, якісний стан, можливість збільшення, ступінь та ефективність використання водних ресурсів; площа, породний склад, вікова структура, категорія захищеності та продуктивність лісових ресурсів; структура, запаси та можливість їх приросту, обсяги та умови видобутку мінерально-сировинних ресурсів; оздоровчі та рекреаційні ресурси; рівень забруднення водного та повітряного басейнів, ґрунтів; обсяги накопичення всіх видів відходів; структура відходів; структура та перспективи нарощування елементів екологічної мережі); демографічна спроможність (загальна чисельність населення; вікова структура населення; щільність населення; кількість учнів у населеному пункті, що визначено центром ОТГ; рівні народжуваності та смертності; динаміка природного приросту; міграція, старіння населення; демографічне навантаження; офіційно працевлаштовані; офіційно самозайняті; частка зайнятих у сільському господарстві; рівень, динаміка і структура безробіття; пропозиція на робочі місця; рівень безробіття); інфраструктурна складова (потужність, технічний стан, щільність інженерно-транспортної інфраструктури; стан тротуарів; стан водопостачання; стан водовідведення; освітлення населених пунктів; газопостачання; системи та мережі енергопостачання; інфраструктура для відпочинку, спорту, дозвілля, культури; амбулаторії; загальноосвітні школи/гімназії; дитсадки; житловий фонд; забезпечення мешканців житлом; рівень будівництва; поводження з твердими побутовими відходами; звалища твердих побутових відходів).

Основними етапами комплексного інтегрального оцінювання рівня соціально-економічного розвитку ОТГ є вибір і обґрунтування системи показників, які використовуються для обчислення інтегрованої оцінки соціально-економічного становища ОТГ; розробка методології, методики та інструментарію щодо обчислення інтегрованої оцінки; збір, систематизація та аналітичне опрацювання статистичної інформації; ранжування ОТГ за кількісними значеннями інтегрованої оцінки.

Першим етапом інтегрованого комплексного оцінювання рівня розвитку ОТГ є вибір і обґрунтування системи показників, які використовуються для обчислення інтегрованої оцінки соціально-економічного розвитку. При виборі цільових індикаторів застосовуємо інтегрований підхід до оцінювання рівня розвитку ОТГ. З урахуванням цього цільові індикатори можуть виражатися у показниках, які характеризують економічний розвиток та умови життя мешканців ОТГ.

Для обґрунтування вибору показників для комплексної інтегральної оцінки рівня розвитку ОТГ за результатами реалізації стратегічних документів необхідно врахувати: по-перше, результати інформації повинні співпадати з інформацією, яка береться за основу на початкових етапах їх розробки (під час оцінювання складових внутрішнього середовища ОТГ, оцінювання потенціалу та визначення рейтингу ОТГ серед інших); по-друге, порівняння вхідного стану справ із кінцевим має проводитися за однаковим переліком показників, які відображають результати функціонування ОТГ; по-третє, до системи показників аналізу соціально-економічного розвитку ОТГ слід зараховувати саме статистичну інформацію, виходячи з того, що методика її розрахунку є загально визнаною.

Для обґрунтування системи показників необхідно виходити зі стратегічної мети територіального менеджменту, а саме: зростання добробуту мешканців ОТГ за рахунок стимулювання економічного зростання.

Для оцінювання рівня соціально-економічного розвитку ОТГ доцільним є ранжування показників, які об'єднані у дві групи: показники економічного розвитку та показники умов життя мешканців ОТГ. Першу групу складають показники економічного розвитку ОТГ, які дозволяють отримати системне уявлення про рівень розвитку ОТГ та вказують на покращення або погіршення ситуації у поточному періоді порівняно з попереднім. У їх складі пропонується розглядати фінансову спроможність та підприємницьку активність. Другу групу становлять показники умов життя мешканців ОТГ з огляду на те, що безпосереднім відображенням рівня соціально-економічного становища ОТГ є саме рівень життя населення. У їх складі необхідно розглядати ресурсне забезпечення, демографічну спроможність та інфраструктурну складову.

Відносно іншого критерію відмінності наявних методик, а саме: кількості показників, які включають у якості вхідної інформації, – їх набір може коливатися. Система показників, що обираються для обчислення інтегральної оцінки має обов'язково корелювати з тією метою, яку переслідує аналіз соціально-економічного становища ОТГ. З великого різноманіття показників треба обрати саме такі, які дозволять якнайкраще та найповніше врахувати основні зміни в соціально-економічній системі, що відбулися протягом того періоду, який аналізується, та, відповідно, виступили у якості базової інформації для обчислення інтегрованої оцінки.

Показники аналізу соціально-економічного розвитку ОТГ необхідно обирати з офіційних та об'єктивних джерел інформації. Перелік статистичних даних показників аналізу повинен відповідати таким вимогам: показники повинні бути вимірюваними в звичайних та звичних одиницях; чутливість до змін, які вимірюються, та не піддаватися впливу сторонніх факторів; регулярно відслідковуватися й враховувати періодичність та циклічність досліджуваного явища; доступність та практичність при зборі інформації;



бути перевірені іншими методами; відповідність предмету, який розглядається, та пов'язані з цілями, які відслідковуються.

Для оцінювання рівня соціально-економічного розвитку ОТГ за результатами стратегічних документів доцільним є ранжування показників, які подано в розрізі двох груп: основних (показники економічного розвитку) та додаткових (показники умов життя мешканців) показників.

Другим етапом комплексного інтегрованого оцінювання рівня соціально-економічного розвитку ОТГ є розробка методології, методики та інструментарію щодо обчислення інтегрованої оцінки. Система показників, що обирається для обчислення інтегральної оцінки, має обов'язково корелювати з тією метою, яку переслідує аналіз соціально-економічного розвитку ОТГ. З великого розмаїття показників треба обрати саме такі, які дозволяють краще та повніше врахувати основні зміни в соціально-економічній системі, що відбуваються протягом періоду аналізу, виступити у якості базової інформації для обчислення інтегрованої оцінки, та означена кількість повинна зводитися до мінімуму.

На цьому етапі через те, що показники трансформаційних перетворень мають різні одиниці виміру та характеризують різні напрями розвитку ОТГ, відбуваються їх нормування, яке передбачає перехід до єдиних характеристик.

Для аналізу соціально-економічного розвитку ОТГ доцільно скористатися найпростішим способом нормування показників статистичної звітності – нормування за методикою ООН.

Стандартизоване значення показників-стимуляторів визначаємо за формулою:

$$z_{sij} = \frac{x_{ij} - x_{\min}}{x_{\max} - x_{\min}}, \quad (1)$$

де Z_{sij} – стандартизоване значення i -го показника j -ї ОТГ;

X_{ij} – значення i -го показника j -ї ОТГ;

x_{\min} і x_{\max} – відповідно мінімальне та максимальне значення показника.

Приведення показників-дестимуляторів, що виражені в абсолютних і відносних величинах, а також мають різні одиниці виміру, до єдиного масштабу має здійснюватися за формулою:

$$z_{dij} = \frac{x_{\max} - x_{ij}}{x_{\max} - x_{\min}}. \quad (2)$$

З урахуванням стандартизованих значень показників-стимуляторів та показників-дестимуляторів рівень розвитку визначатиметься за формулою середньої арифметичної:

$$z_j = \frac{1}{n} \left(\sum_{i=1}^k z_{sij} + \sum_{i=1}^m z_{dij} \right), \quad (3)$$

де Z_j – інтегральний показник соціально-економічного становища j -ї ОТГ;

Z_{sij} – стандартизоване значення i -го показника-стимулятора j -ї ОТГ;

Z_{dij} – стандартизоване значення i -го показника-дестимулятора j -ї ОТГ;

k – кількість показників-стимуляторів;

m – кількість показників-дестимуляторів;

n – кількість показників, за якими проводилися розрахунки.

Для обробки статистичної інформації використовуємо алгоритм обчислення інтегрального показника: збір статистичної інформації за ключовими індикаторами успіху; визначення вагового коефіцієнта параметрів (k_i); введення даних за основними (X_{mij}) та додатковими показниками (X_{ajj}); визначення стандартизованих значень показників стимуляторів (Z_{msij} , Z_{asij}) та дестимуляторів – (Z_{mdij} , Z_{adij}); визначення інтегрального показника (Z_j).

Комплексний інтегральний показник рівня збалансованого розвитку ОТГ за результатами реалізації стратегії розраховується за формулою:

$$Z_j = \sum_{i=1}^m k_i \times z_{ij}, \quad (4)$$

де Z_j – інтегральний показник соціально-економічного становища j -ї ОТГ;

X_{ij} – стандартизоване значення i -го показника j -ї ОТГ;

k_i – ваговий коефіцієнт i -го показника;

m – кількість показників, за якими проводилися розрахунки.

Відповідно до шкали якісної оцінки рівня розвитку ОТГ слід розглядати традиційно чотири рівні розвитку: високий, середній, низький та критичний. Кожному з цих рівнів із урахуванням рівномірного групування сукупності відповідає свій означений діапазон зміни інтегральної оцінки, а ОТГ, що потрапили в відповідний діапазон, має бути присвоєно певну класифікаційну групу.

Результати комплексного оцінювання розвитку ОТГ дозволяють у подальшому ранжувати ОТГ за рівнем соціально-економічного розвитку, визначати середній показник інтегрованої оцінки, який може слугувати підставою для оцінювання рівня депресивності територіальної соціально-економічної системи та необхідності підтримки з боку держави.

Висновки. Отже, урахуовуючи залежність рівня розвитку ОТГ від кількісного набору індикаторів інтегрального показника, немає сенсу вдаватися до нормування доволі великої кількості показників, аби визначити рівень розвитку окремої територіальної соціально-економічної системи. Навпаки, треба шукати такий спосіб оцінювання рівня їх соціально-економічного розвитку, який можна застосувати відносно окремої ОТГ і для визначення рівня її соціально-економічного розвитку без фіксації інформації про фактично досягнуті показники та їх зміну в інших системах, який спирається на обробку найменшої кількості індикаторів.

Поєднання основних аспектів розвитку ОТГ (економічного розвитку та умов життя мешканців) з метою виявлення результативності стратегічного планування дозволило обґрунтувати методичні засади комплексного оцінювання рівня розвитку ОТГ в контексті реалізації розроблених стратегій, програм, планів. Їх основу становить обчислення інтегрального показника рівня збалансованого розвитку ОТГ як середньоарифметичного стандартизованого значення показників-стимуляторів та показників-дестимуляторів із тієї сукупності показників, що було обрано для територіального моніторингу рівня розвитку на етапі розробки стратегії. Це дозволить визначити позиціонування ОТГ і результативність планування та розробити заходи з підвищення рівня та дієвості місцевого планування.

Література:

1. Патицька Х. О. Формування фінансово-економічного потенціалу територіальних громад в умовах реалізації реформ місцевого самоврядування. Львів : ДУ «Інститут регіональних досліджень ім. М. І. Долішнього НАН України», 2018.

Patytska, Kh. O. (2018). *Formuvannia finansovo-ekonomichnoho potentsialu terytorialnykh hromad v umovakh realizatsii reform mistsevoho samovriaduvannia* [Formation of financial and economic potential of territorial communities in the conditions of realization of local self-government reform] Lviv: DU «Instytut rehionalnykh doslidzhen im. M. I. Dolishnoho NAN Ukrainy». [in Ukrainian]

2. Бриль М., Врублевський О., Данчева О., Сеїтосманов А., Чубаров Е. Успішна територіальна громада: будемо разом. Харків : Видавничий будинок «Фактор», 2018.

Bryl, M., Vrublevskyi, O., Dancheva, O., Seitosmanov, A., Chubarov, E. (2018). *Uspishna terytorialna hromada: buduemo razom* [Successful territorial community: building together]. Kharkiv: Vydavnychiy budynok Faktor. [in Ukrainian]

3. Устименко В. А., Заблодська І. В. Досвід об'єднаних територіальних громад на Сході України: економіко-правові аспекти : колективна монографія. Київ : ТОВ «ВІСТКА», 2018.

Ustyimenko, V. A., Zablodska, I. V. (2018). *Dosvid obiednanykh terytorialnykh hromad na Skhodi Ukrainy: ekonomiko-pravovi aspekty: kolektyvna monohrafiia* [Experience of united territorial communities in the East of Ukraine: economic and legal aspects]. Kyiv: TOV «VISTKA». [in Ukrainian]

4. Захарченко В. І. (2020). Організаційно-інституційні та економічні передумови ефективного розмежування повноважень між органами державної влади та місцевого самоврядування в рамках реформи децентралізації. *Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка»*. 2020. № 16 (44). С. 10–16.

Zakharchenko, V. I. (2020). *Orhanizatsiino-instytutsiini ta ekonomichni peredumovy efektyvnoho rozmezhuвання povnovazhen mizh orhanamy derzhavnoi vlady ta mistsevoho samovriaduvannia v ramkakh reformy detsentralizatsii* [Organizational-institutional and economic preconditions for effective separation of powers between public authorities and local self-government in the framework of decentralization reform]. *Naukovi zapysky Natsionalnoho universytetu «Ostrozka akademiia», seriia «Ekonomika»* [Scientific notes of Ostroh Academy National University, «Economics» series], 16 (44), 10 – 16. [in Ukrainian]

5. Зверяков М. І., Ковальов А. І., Сментина Н. В. Стратегічне планування збалансованого розвитку територіальних соціально-економічних систем в умовах децентралізації : монографія. Одеса : Одес. нац. екон. ун-т, 2005.

Zveriyakov, M. I., Kovalov, A. I., Smentyna, N. V. (2005). *Stratehichne planuvannia zbalansovanoho rozvytku terytorialnykh sotsialno-ekonomichnykh system v umovakh detsentralizatsii: monohrafiia* [Strategic planning of balanced development of territorial socio-economic system in the decentralization' conditions]. Odesa: Odesa. nats. ekon. un-t. [in Ukrainian]

6. Жаліло Я. А., Шевченко О. В., Романова В. В. Децентралізація влади: порядок денний на середньострокову перспективу. Київ : Національний інститут стратегічних досліджень, 2019.

Zhalilo, Ya. A., Shevchenko, O. V., Romanova, V. V. (2019). *Detsentralizatsiia vlady: poriadok denniy na serednostrokovu perspektyvu* [Decentralization of power: order for the medium term]. Kyiv: Natsionalnyi instytut stratehichnykh doslidzhen. [in Ukrainian]



7. Сторонянська І., Максименко А., Левицька О., Патицька Х., Сірик З. Соціально-економічне становище об'єднаних територіальних громад. *Захід VS центр : науково-аналітичне видання*. Львів : ДУ «Інститут регіональних досліджень ім. М. І. Долишнього НАН України», 2019.

Storonianska, I., Maksymenko, A., Levytska, O., Patytska, Kh., Siryk, Z. (2019). *Sotsialno-ekonomichne stanovyshche obiednanykh terytorialnykh hromad: Zakhid VS tsentr: naukovo-analitychne vydannia* [Socio-economic situation of united territorial communities: West VS center]. Lviv: DU «Instytut rehionalnykh doslidzhen im. M. I. Dolishnoho NAN Ukrainy». [in Ukrainian]

8. Сторонянська І. З. Соціально-економічний розвиток територіальних громад Центральної України в умовах децентралізації. Львів : ІРД НАДУ, 2019.

Storonianska, I. Z. (2019). *Sotsialno-ekonomichniy rozvytok terytorialnykh hromad Tsentralnoi Ukrainy v umovakh detsentralizatsii* [Socio-economic development of territorial communities of central Ukraine in the conditions of decentralization]. Lviv: IRD NADU. [in Ukrainian]

9. Портал «Децентралізація». URL: <https://www.decentralization.gov.ua> (дата звернення: 16.05.2020).

Portal «Detsentralizatsiia» <<https://www.decentralization.gov.ua>> [in Ukrainian] (16 may 2020)

10. Білоус Я. Ю. Аналіз показників оцінки соціально-економічного розвитку об'єднаних територіальних громад. *Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля*. 2017. № 10 (240). С. 12–17.

Bilous, Ya. Yu. (2017). Analiz pokaznykiv otsinky sotsialno-ekonomichnoho rozvytku obiednanykh terytorialnykh hromad [Analysis of indicators for evaluation of socio-economic development of united territorial communities]. *Visnyk Skhidnoukrainskoho natsionalnoho universytetu imeni Volodymyra Dalia* [Bulletin of the Volodymyr Dahl East Ukrainian University], 10 (240), 12 – 17. [in Ukrainian]

11. Моніторинг процесу децентралізації влади та реформування місцевого самоврядування станом на 10 січня 2020 (Міністерство розвитку громад та територій України). URL: <https://decentralization.gov.ua/uploads/library/file/526/10.01.2020.pdf>. (дата звернення: 10.05.2020).

Monitorynh protsesu detsentralizatsii vlady ta reformuvannya mistsevoho samovriaduvannya stanom na 10 sichnia 2020 [Monitoring the process of decentralization of power and reform of local self-government as of January 10, 2020 (Ministry of Development of Communities and Territories of Ukraine)]. <<https://decentralization.gov.ua/uploads/library/file/526/10.01.2020.pdf>> [in Ukrainian] (10 may 2020).

12. Борщ Г. А., Вакулєнко В. М., Гринчук Н. В., Дехтяренко Ю. Ф., Ігнатенко О. С., Куйбіда В. С., Ткачук А. Ф., Юзофович В. Ф. Ресурсне забезпечення об'єднаної територіальної громади та її маркетинг : навчальний посібник. Київ : Національна академія державного управління при Президентові України, 2017.

Borshch, H. A., Vakulenko, V. M., Hrynychuk, N. V., Dekhtiarenko, Yu. F., Ihnatenko O. S., Kuibida, V. S., Tkachuk, A. F., Yuzofovych, V. F. (2017). *Resursne zabezpechennia obiednanoi terytorialnoi hromady ta yii marketynh: navchalnyi posibnyk* [Resource provision of the united territorial community and marketing]. Kyiv: Natsionalna akademiia derzhavnoho upravlinnia pry Prezydentovi Ukrainy. [in Ukrainian]

13. Куценко Т. Ф., Сіренко Я. С. Забезпечення фінансової спроможності територіальних громад як пріоритет децентралізації управління. Київ : КНЕУ, 2019. URL: https://ir.kneu.edu.ua/bitstream/handle/2010/30350/MO_2019_7.pdf. (дата звернення: 11.05.2020).

Kutsenko, T.F., Sirenko, Ya. S. (2019). *Zabezpechennia finansovoi spromozhnosti terytorialnykh hromad yak priorytet detsentralizatsii upravlinnia* [Ensuring the financial capacity of local communities as a priority decentralization of management]. Kyiv: KNEU. <https://ir.kneu.edu.ua/bitstream/handle/2010/30350/MO_2019_7.pdf> (11 may 2020). [in Ukrainian]

14. Офіційний веб-сайт Міністерства розвитку громад та територій. URL: <https://www.minregion.gov.ua> (дата звернення: 17.05.2020).

Ofitsiyniy veb-sait Ministerstva rozvytku hromad ta terytorii. <<https://www.minregion.gov.ua>> (17 may 2020). [in Ukrainian]

15. Моніторинг процесу децентралізації влади та реформування місцевого самоврядування станом на 10 січня 2019 (Міністерство розвитку громад та територій України). URL: <https://decentralization.gov.ua/uploads/library/file/526/10.01.2020.pdf>. (дата звернення: 10.05.2020).

Monitorynh protsesu detsentralizatsii vlady ta reformuvannya mistsevoho samovriaduvannya stanom na 10 sichnia 2019 [Monitoring the process of decentralization of power and reform of local self-government as of January 10, 2020 (Ministry of Development of Communities and Territories of Ukraine)]. <<https://decentralization.gov.ua/uploads/library/file/526/10.01.2020.pdf>> [in Ukrainian] (10 may 2020).

16. Кушнірецька О. В. Моніторинг соціально-економічного розвитку ОТГ: організаційно-методичне забезпечення. *Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України*. 2018. № 5 (133). С. 70–75.

Kushniretska, O. V. (2018). *Monitorynh sotsialno-ekonomichnoho rozvytku OTH: orhanizatsiino-metodychne zabezpechennia* [Monitoring of socio-economic development of UTC: organizational and methodological support]. *Sotsialno-ekonomichni problemy suchasnoho periodu Ukrainy* [Socio-economic problems of the modern period of Ukraine], 5(133), 70 – 75. [in Ukrainian]

17. Мохорт Н. Методологічні аспекти побудови моделі оцінювання динаміки розвитку об'єднаних територіальних громад. *Державне управління та місцеве самоврядування*. 2018. № 1 (36). С. 141–147.

Mokhort, N. (2018). *Metodolohichni aspekty pobudovy modeli otsiniuvannya dynamiky rozvytku obiednanykh terytorialnykh hromad* [Methodological aspects of building a model for evaluation the dynamics of development of united territorial communities]. *Derzhavne upravlinnia ta mistseve samovriaduvannya* [Public administration and local self-government], 1(36), 141 – 147. [in Ukrainian]

Отримано: 27 травня 2020 р.

Прорецензовано: 16 червня 2020 р.

Прийнято до друку: 22 червня 2020 р.

e-mail: obelectv@ukr.net

DOI: 10.25264/2311-5149-2020-17(45)-53-58

Обелець Т. В. Демографічний чинник формування трудового потенціалу України. Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка»: науковий журнал. Острог: Вид-во НаУОА, червень 2020. № 17(45). С. 53–58.

УДК: 331.5

JEL classification: J10, J11, J19

ORCID-ідентифікатор: <https://orcid.org/0000-0002-1553-5150>**Обелець Тетяна Володимирівна,**

кандидат економічних наук, старший викладач

Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут ім. І.Сікорського»

ДЕМОГРАФІЧНИЙ ЧИННИК ФОРМУВАННЯ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ УКРАЇНИ

Стаття присвячена узагальненню основних чинників, що визначають особливості функціонування та використання трудового потенціалу країни. Автор, дотримуючись принципів комплексно-системного підходу щодо визначення трудового потенціалу, розуміє її як інтегральну сукупність кількісно-якісних ознак осіб, що спроможні надавати трудові послуги.

Класифікація підходів до сутнісного розуміння категоріального апарату теорії трудового потенціалу дозволило автору обґрунтувати доцільність виокремлення основних груп факторів впливу на його розвиток, серед яких особлива увага приділена демографічному фактору.

Ключові слова: трудові ресурси, робоча сила, трудовий потенціал, фактори впливу, вікова структура, демографічне навантаження.

Обелец Татьяна Владимировна,

кандидат экономических наук, старший преподаватель

Национального технического университета Украины «Киевский политехнический институт им. И.Сикорского»

ДЕМОГРАФИЧЕСКИЙ ФАКТОР ФОРМИРОВАНИЯ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦИАЛА УКРАИНЫ

Статья посвящена обобщению основных факторов, определяющих особенности функционирования и использования трудового потенциала страны. Автор, следуя принципам комплексно-системного подхода к определению трудового потенциала, понимает ее как интегральную совокупность количественно-качественных признаков лиц, которые способны оказывать трудовые услуги.

Классификация подходов к сущностному пониманию категориального аппарата теории трудового потенциала позволило обосновать автору целесообразность выделения основных групп факторов влияния на его развитие, среди которых особое внимание уделено демографическому фактору.

Ключевые слова: трудовые ресурсы, рабочая сила, трудовой потенциал, факторы влияния, возрастная структура, демографическая нагрузка.

Tetyana Obelets,

PhD in Economics, senior lecturer

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

DEMOGRAPHIC FACTOR OF LABOR POTENTIAL FORMATION IN UKRAINE

The article is devoted to the generalization of the main factors that determine the features of the functioning and use of labor potential of the country. The author, adhering to the principles of a comprehensive and systematic approach to determining labor potential, understands it as an integrated set of quantitative and qualitative characteristics of persons capable of providing labor services.

The study of theoretical approaches to the definition of labor potential has shown that they can be grouped by content into resource-demographic, functional and system-social (effective). The study paid special attention to the resulting indicators of the effectiveness of the use of labor potential in the economic development of the economy. The classification of approaches to the essential understanding of the categorical apparatus of the theory of labor potential allowed the author to substantiate the expediency of identifying the main groups of factors influencing its development, among which special attention is paid to the demographic factor.

Attention is drawn to the narrowing of the demographic base of reproduction of labor potential, which threatens the socio-economic progress and social stability of the country. It is noted that the crisis demographic processes lead to real and



potential large-scale losses of labor potential and, as a consequence – the deformation of its gender and age structure. In turn, this determines the likelihood of a deficit of vital potential of the population for the period of employment in the future, a significant deterioration in the quality characteristics of labor potential.

The estimation of dynamics of demographic indicators of development of labor potential of Ukraine, average life expectancy at birth in Ukraine and the countries of Europe, and also dynamics of age structure of the population of Ukraine is given. It was found that the main challenges caused by aging in our country are related to the functioning of the labor market, narrowing of public finance sources, additional burden on health care and social protection systems.

Keywords: labor resources, labor force, labor potential, influencing factors, age structure, demographic load.

Постановка проблеми. Соціально-економічний розвиток визначається ефективністю використання соціально-економічних ресурсів та структурними змінами, що мають місце в економіці країни. Сучасні тенденції вимагають прискіпливого та ґрунтовного компонентного механізму формування трудового потенціалу країни як основної складової конкурентоспроможності країни, факторів, що визначають ефективність його використання. Системність та комплексність вивчення цієї проблеми передбачає виявлення протиріч та компліментарність процесів формування та реалізації трудового потенціалу, обґрунтування сукупності заходів економічного, соціального, організаційного та адміністративного характеру, що оптимізують ці процеси. Одним із найважливіших чинників соціально-економічного розвитку країни є якість та ефективність використання трудового потенціалу як стратегічно важливого елементу соціальної справедливості суспільного розвитку.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Трудовий потенціал та фактори, які визначають ефективність його використання, завжди були об'єктом наукових інтересів більшості дослідників, а саме: Д. Богині, О. Грішнєвої, І. Лукінова, С. Пірождова, В. Піскунова, О. Хомри, В. Онікієнка, М. Шаленко, Е. Лібанової, Л. Шаульської, М. Семикіної, В.Близнюк, Л.Лісогор та ін. Незважаючи на незгасаючий науковий інтерес до цієї проблематики, дослідження нових викликів розвитку та використання трудового потенціалу в країні, що забезпечуватиме рівень її конкурентоспроможності та місце на світовій арені, не зменшує своєї актуальності. Саме цим зумовлений вибір тематики статті.

Мета і завдання дослідження полягають у поглибленні категоріального апарату трудового потенціалу й аналізі демографічних факторів формування трудового потенціалу України в сучасних соціально-економічних умовах.

Виклад основного матеріалу дослідження. На сьогодні відсутня одностайність науковців у дослідженні проблематики та категоріального апарату трудового потенціалу, при цьому еволюція теоретичних поглядів на роль людини праці в економічному розвитку окреслила категоріальні відмінності між поняттями «трудові ресурси», «робоча сила», «людський фактор», «людський потенціал», «людський капітал» та ін.

Розглядаючи людський чинник економічного розвитку через призму ресурсного забезпечення, обґрунтованим є використання категорії трудових ресурсів (що найчастіше використовувалося у межах планової економіки) та робочої сили. У подальшому, надаючи перевагу якісним компонентам у формуванні та використанні економічного ресурсу праці, формуються наукові підходи до визначення трудового потенціалу як нагромаджених в минулому якісних та кількісних характеристик робочої сили, що можуть бути використані та наразі використовуються, одночасно розвиваючись та набуваючи нових компетентностей, що можуть бути використані та капіталізовані у майбутньому. Дослідження теоретичних підходів до визначення трудового потенціалу можна згрупувати за змістовністю на ресурсно-демографічний, функціональний та системно-соціальний (результативний).

У контексті ресурсного підходу трудовий потенціал розглядається як максимально можлива кількість ресурсу праці в економіці і характеризується потоковими показниками. Так, М. Шаленко розглядає трудовий потенціал як максимально можливу за певних соціально-економічних умов загальну здатність територіальної сукупності працездатного населення [1, с. 24]. Доповнюючи аналіз індикаторами окремих поколінь у функціонуванні трудового потенціалу, представники демографічної школи (І. Лукінов, С. Пірождов, О. Хомра, В. Піскунов) довели, що дуже важливою є оцінка можливості впливу суспільства на процеси відтворення та використання робочої сили з урахуванням різних стадій життєвого циклу людини, що дає змогу порівняти ці періоди з позицій участі людини у виробництві та споживанні [2]. Л. Шаульська зазначає, що трудовий потенціал як ресурс праці формується протягом життя та реалізується і розвивається в трудовій діяльності на всіх етапах відтворювального циклу [3].

Із позиції функціонального підходу трудовий потенціал розглядається як сукупна здатність до праці. Так, Л. Ільїч визначає трудовий потенціал як сукупність продуктивних характеристик економічно активного населення, що визначають інноваційний розвиток країни [4], М. Семикіна – як категорію, що відображає інтегральну сукупність властивостей і можливостей працівників [5].

Синергія основних принципів та теоретичних підходів дозволяє обґрунтувати найбільш комплексний підхід, який можна назвати системно-результативним, особливість якого полягає в багатоаспектності визначення та функційного призначення трудового потенціалу. Це дозволяє визначити трудовий потенціал як інтегральну динамічну систему, що включає демографічну, економічну та соціальну підсистеми, об'єднані спільністю трудової діяльності [6]. Особливої уваги за такого підходу набувають результуючі індикатори ефективності використання трудового потенціалу в економічному розвитку економіки.

Саме такий комплексний підхід дозволяє оцінити та обґрунтувати комплекс основних детермінант формування та розвитку трудового потенціалу. Одним із основних факторів є демографічний фактор.

Однією з основних причин, що стримують розвиток трудового потенціалу в Україні, є демографічна криза. Відбувається звуження демографічної бази відтворення трудового потенціалу, що загрожує соціально-економічному прогресу та суспільній стабільності країни. Кризові демографічні процеси призводять до реальних та потенційних масштабних втрат трудового потенціалу і, як наслідок, деформації його статевовікової структури. Своєю чергою це зумовлює ймовірність виникнення дефіциту життєвого потенціалу населення на період трудової діяльності в майбутньому, суттєвого погіршення якісних характеристик трудового потенціалу.

На жаль, в Україні масштабна депопуляція (тобто перевищення числа померлих над кількістю народжених (табл.1)) у поєднанні з погіршенням якісних характеристик населення (насамперед, здоров'я) спостерігається протягом досить тривалого періоду, що є відчутним гальмом процесів відтворення населення. Водночас природний приріст населення залежить не лише від співвідношення народжуваності й смертності, а й від особливостей вікової структури [7].

Інтенсивність народжуваності в Україні впродовж тривалого часу залишається низькою й не забезпечує розширеного відтворення населення. Так, сумарний коефіцієнт народжуваності в останнє десятиліття коливається в межах 1,2–1,5. За даними обстежень Державної служби статистики України, серед українських сімей 74% – одностатеві, 23% – дводітні, а лише 3% виховують трьох і більше дітей.

Таблиця 1

Динаміка демографічних індикаторів розвитку трудового потенціалу України

Рік	Коефіцієнт природного приросту	Коефіцієнт міграційного приросту	Очікувана тривалість життя, років	Демографічне навантаження на населення у віці 16–59 років (на 1 000 осіб постійного населення)	Рівень захворюваності населення (тис. хворих на 100 тис. населення)
2005	0,545	1,006	67,96	568	70,4
2006	0,607	1,019	68,10	559	69,4
2007	0,620	1,023	68,25	553	71,0
2008	0,677	1,021	68,27	554	70,6
2009	0,725	1,021	69,29	561	72,1
2010	0,713	1,024	70,44	568	72,5
2011	0,756	1,026	71,02	576	71,2
2012	0,785	1,093	71,15	585	68,7
2013	0,760	1,050	71,37	595	68,6
2014	0,737	1,043	71,37	607	62,9
2015	0,692	1,027	71,38	618	62,9
2016	0,680	1,043	71,68	632	64,5
2017	0,634	1,028	71,98	647	63,0
2018	0,572	1,030	71,76	660	64,1

Джерело: складено за даними Державної служби статистики України [8].

Причиною низького рівня народжуваності залишається як відсутність соціально-економічної та політичної стабільності в країні, так і зміна суспільних цінностей та поглядів на життя, що є загальноєвропейським трендом сучасності.

Більшість розвинутих країн компенсують низьку народжуваність високим рівнем імміграції. В Україні ж, попри позитивне сальдо міграції, кількість іммігрантів занадто мала на тлі загальної чисельності населення. Крім того, варто зазначити, що внаслідок активізації зовнішньої трудової міграції Україна ще й втрачає трудовий потенціал, своє молоде, освічене і професійно спроможне населення, яке виїжджає за кордон заради отримання освіти або робочого місця. За рахунок цього погіршуються не тільки кількісні, а й якісні характеристики трудового потенціалу країни.

Вагомим чинником депопуляції в Україні залишається надзвичайно високий рівень смертності, зокрема передчасної, зумовлений погіршенням стану здоров'я, поширенням нездорового способу життя і соціально детермінованих захворювань, нераціональним харчуванням, стресами, екологічними умовами,



погіршенням умов праці, високим рівнем смертності від зовнішніх причин, підвищенням рівня травматизму (і виробничого, і побутового характеру) тощо.

Смертність населення є одним із базових показників демографії, який є важливою характеристикою загального стану здоров'я та рівня життя населення країни. Хоч останніми роками в Україні намітилась тенденція до зниження рівня загальної смертності населення, проте ситуація в цій сфері залишається загрозливою. В Україні щороку від різних причин помирає біля 600 тис. людей, показник рівня смертності залишається одним із найвищих серед країн європейського простору. Невирішеною проблемою залишається збереження значних масштабів малюкової смертності: 2018 р. у віці до 1-го року померло 2,4 тис. дітей, що свідчить, насамперед, про незадовільний стан системи охорони здоров'я. Найбільша смертність в Україні фіксується від хвороб системи кровообігу та новоутворень, і ці показники постійно зростають. Тільки 2018 р. від захворювань системи кровообігу померло 392,1 тис. осіб. Високий рівень смертності від ендогенних причин неінфекційного походження (хвороб системи кровообігу та новоутворень) поєднується з не менш значущим рівнем смертності від екзогенних причин (нещасних випадків, отруєнь і травм, інфекційних та паразитарних захворювань). Більше 80 % усіх летальних випадків в Україні припадає на три основні класи причин смерті: хвороби системи кровообігу, новоутворення та нещасні випадки, отруєння і травми.

Загальна захворюваність населення оцінюється за показниками поширення хвороб, первинної захворюваності та інвалідності. 2018 р. кількість уперше зареєстрованих випадків захворювань становила 26615 тис., кількість вперше визнаних осіб з інвалідністю – 138,8 тис., зокрема в працездатному віці – 112,9 тис. осіб.

Досліджуючи фактори, що впливають на стан здоров'я населення, дослідники серед найбільш впливових виокремлюють такі: спосіб та рівень життя населення, біологічні фактори, стан навколишнього (природного) середовища, рівень розвитку системи охорони здоров'я, наявність та рівень соціальної інфраструктури, умови праці [9; 10; 11; 13]. Узагальнюючи їх напрацювання та власні міркування щодо загрозливих масштабів смертності та захворюваності в Україні, можна стверджувати, що така ситуація зумовлена як низьким рівнем доступності та якості медицини (недостатнім рівнем виявлення хвороб на ранніх стадіях, незадовільною організацією процесу діагностики та лікування, обмеженою доступністю сучасних методів лікування, низьким рівнем оснащення закладів охорони здоров'я необхідним обладнанням), так і недостатньою поінформованістю населення про чинники ризику та можливості запобігання хворобам та низьким рівнем санітарно-гігієнічної культури суспільства. Але при цьому не слід не враховувати той факт, що ресурси життєзбереження і вибір здорового способу життя зумовлений не тільки і не стільки наявністю і доступом до матеріальних та фінансових ресурсів, скільки ще більшою мірою психологічною налаштованістю, сформованістю потреби і готовністю до реалізації поведінки, зорієнтованої на сприятливі для життя і здоров'я соціокультурні стандарти [12].

Інтегральним критерієм демографічної ситуації, що враховує основні фактори здоров'я населення (соціально-економічні, біологічні, екологічні, дієвість системи охорони здоров'я тощо), є показник очікуваної тривалості життя при народженні. 2018 р. середня очікувана тривалість життя при народженні в Україні становила 71,76 років, зокрема, у чоловіків – 66,69 років, жінок – 76,72 років. Слід відмітити, що в останній період, як і за всі роки незалежності, наша країна за цим показником традиційно значно поступається країнам Європи, відстаючи за тривалістю життя чоловіків на 5–13 років, а жінок – на 3–8 років (табл. 2).

Таблиця 2

Середня очікувана тривалість життя при народженні 2017 р. в Україні та країнах Європи, років

Країна	Середня очікувана тривалість життя при народженні у чоловіків	Середня очікувана тривалість життя при народженні у жінок
Україна	67,0	76,8
Австрія	79,4	84,0
Болгарія	71,4	78,4
Естонія	73,8	82,6
Італія	80,8	85,2
Латвія	69,8	79,7
Литва	70,7	80,5
Німеччина	78,7	83,4
Польща	73,9	81,8
Угорщина	72,5	79,3
Швеція	80,8	84,1

Джерело: складено за даними Державної служби статистики України [8].

У сучасному світі в розвинутих країнах внаслідок високої середньої тривалості життя покоління, що народжується, приходять на зміну не поколінню родичів, а поколінню прародичів. Тому, незважаючи на низьку народжуваність, у цих країнах відбувається розширене відтворення населення (тобто забезпечується збільшення кількості населення) навіть за умов відсутності заміни покоління родичів молодшим поколінням (тобто при звуженому відтворенні населення).

В Україні ж збереження низького рівня народжуваності та високої смертності, зокрема в трудоактивному віці, прискорює процеси природного скорочення населення, порушує сприятливий демографічний баланс, посилює процеси його постаріння та сприяє звуженню бази трудового потенціалу. Тільки за період 2000–2019 рр. питома вага осіб, віком до 16 років, у структурі населення зменшилась на 16,1 %, одночасно питома вага осіб у віці 60 років і старше зросла на 12,8 % (рис.1).

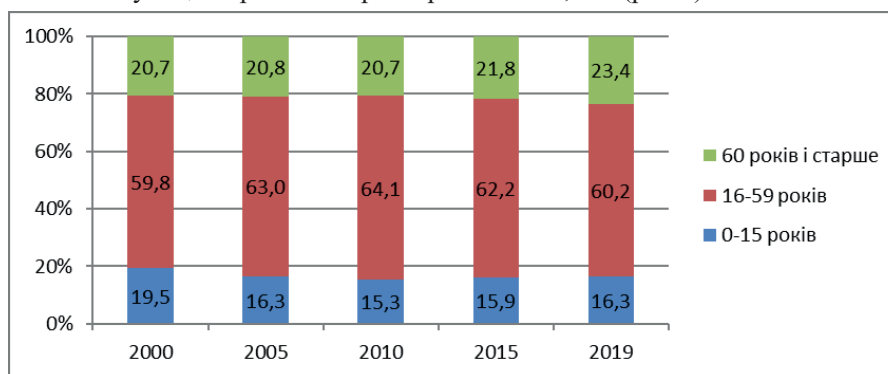


Рис. 1. Динаміка вікової структури населення України у 2000–2019 рр., %

Джерело: складено за даними Державної служби статистики України [8].

За даними ВООЗ, люди похилого віку є найбільш зростаючим контингентом населення світу. При цьому рівень постаріння в Україні є одним з найвищих у Європі і відрізняється за своєю природою: процес постаріння в країнах Європи відбувається внаслідок зниження смертності та збільшення тривалості життя, показник старіння населення України зростає лише за рахунок високої смертності дорослого населення та зниження народжуваності. Основні виклики, виникнення яких зумовлене постарінням у нашій країні, пов'язані з функціонуванням ринку праці, звуженням джерел публічних фінансів, додатковим навантаженням на системи охорони здоров'я та соціального захисту.

Погіршення якісних характеристик вікової структури населення України спричинило значне демографічне навантаження особами похилого віку. Демографічне навантаження є узагальнюючою кількісною характеристикою вікової структури населення, яка демонструє навантаження на суспільство непродуктивним населенням. За період 2005–2019 рр. демографічне навантаження на населення у віці 16–59 років зросло з 568 до 660 осіб на 1000 населення відповідного віку (в 1,2 рази), що значно загострює проблеми трудової сфери, зокрема, та соціально-економічної системи в цілому (див. табл. 1).

При таких невтішних демографічних тенденціях, що склались в Україні в період не досить ефективних та результативних суспільних трансформацій, найбільш очевидним і загрозливим з точки зору людського розвитку та розвитку трудового потенціалу на сучасному етапі є загрози ускладнення проблем внаслідок воєнних дій на Сході країни. Тривалість і характер протікання воєнного конфлікту зумовлюють збільшення числа насильницьких смертей та підвищують ризики для здоров'я, головним чином серед його учасників та мирного населення в зоні збройного протистояння.

Зазначені несприятливі демографічні фактори деструктивно відображаються на формуванні та розвитку трудового потенціалу.

Висновки. Здійснене автором структурування факторів впливу на стан трудового потенціалу України за сучасних умов дозволяє визначити необхідність удосконалення демографічної політики. Вплив держави на соціально-економічні процеси дасть змогу стимулювати процеси відтворення населення та сформулювати стійкий трудовий потенціал, що в кінцевому результаті дозволить побудувати інноваційну соціально орієнтовану модель ринкової економіки.

Література:

- Шаленко М. В. Формирование механизма территориальной организации трудовых ресурсов: теория и практика. Київ : Наукова думка, 1993. 132 с.
- Shalenko M.V. (1993) Formirovanie mehenizma territorialnoy organizacii trudovih resursov: teoriya i practica



[Formation of the mechanism of the territorial organization of labor resources: theory and practice] – Kyiv: *Naukova dumka* [Scientific thought] – 132.

2. Пирожков С. И. (1992) Трудовой потенциал в демографическом измерении. Київ : Наукова думка, 1992. 177 с.

Pirozhkov S.I. Trudovoy potencial v demograficheskom izmerenii [Labor potential in the demographic dimension] – Kyiv: *Naukova dumka* [Scientific thought] – 177.

3. Шаульська Л. В., Полянська Я. Л., Кримова М. А. Методичні основи оцінки стану та умов розвитку трудового потенціалу. *Соціоекономіка*. Донецьк : ІЕП НАНУ, 2009. С. 145–154.

L.V. Shaulska, Ya.L. Polyanska, M.A. Krymova (2009). Metodichni osnovy ocinky stanu ta umov rozvytku trudovogo potencialu [Methodical bases of an estimation of a condition and conditions of development of labor potential] – Donetsk: *Socioeconomika* [Socioeconomics]. – 145-154.

4. Лыбич Л. М. Трудовой потенциал Украины та ефективність його використання : автореф. дис. ... канд. екон. наук. Київ : Інститут демографії та соціальних досліджень, 2006. 5 с.

Lybich L.M. (2006) Trudovyyu potencial Ukrainy ta efektyvnist yogo vykorystannya: avtoref. dys. k.e.n. [Labor potential of Ukraine and efficiency of its use]. *Instytut demografii ta sotsialnyh doslidzen* [Institute of Demography and Social Research] – Kyiv. – 5.

5. Трудовой потенциал Кировоградской области: стан та перспективи розвитку : колективна монографія / за ред. М. В. Семикіної. Кировоград : ВАТ Кировоград, 2008. 304 с.

Trudovyy potencial Kirovogradskoi oblasti: stan ta perspektyvy rozvitku: kol. monografia.; za red. M.V. Semikinoi (2008) [Labor potential of Kirovograd region: state and prospects of development: a collective monograph]. – Kirovograd: *VAT Kirovograd* [OJSC Kirovograd]. – 304.

6. Трудовой потенциал Украины: оцінка стану, ефективність використання, стратегічні напрями розвитку : монографія / за наук. ред. О. А. Грішної. Черкаси : Маклаут, 2011. 360 с.

Trudovyy potencial Ukrainy: otsinka stanu, efektyvnist vykorystannya, strategichni napryamky rozvitku: monografia / Za nauk. Red. O.A. Grishnovoi (2011) [Labor potential of Ukraine: assessment of the state, efficiency of use, strategic directions of development: monograph] – Cherkasy.: *Maklout* [McLeod]. – 360.

7. Экономическая энциклопедия в 3 томах / за ред. С. В. Мочерного та ін. Київ : Академія, 2000. Т. 1. 864 с. *Ekonomichna entsiklopedia* u 3 tomah. T. 1.; za red. S.V. Mochernogo ta in. (2000) [Economic encyclopedia in 3 volumes. T. 1.] – Kyiv.: *Academy* [Academy]. – 864.

8. Статистичні дані щодо демографічних факторів України. *Державна служба статистики України*. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2014/rp/zn_ed/zn_ed_u/zn_ed_2013_u.htm (дата звернення: 21.04.2020).

Statystichni dani shchodo demografichnyh factoriv Ukrainy [Statistics on demographic factors in Ukraine] (State Statistics Service of Ukraine). <www.ukrstat.gov.ua> [in Ukrainian] (21 april 2020).

9. Панорама охорони здоров'я населення України / за ред. А. В. Підаєва, О. Ф. Возіанова, В. Ф. Москаленка, В. М. Пономаренка. Київ : Здоров'я, 2003. 396 с.

Panorama ohorony zdorovya naseleण्या Ukrainy / Za red. A.V. Pidadva, O.F. Vozianova, V.F. Moskalenka, V.M. Ponomarenka. (2003) [Panorama of health care of the population of Ukraine] – Kyiv.: *Zdorovya* [Health]. – 396.

10. Куценко В. І., Трілленберт Г. І. Сфера охорони здоров'я: соціально-економічні та регіональні аспекти : монографія. Київ : НАН України, 2005. 366 с.

Kutsenko V.I., Trillenbergt G.I. (2005) Sfera ohorony zdorovya: sotsialno-ekonomichni ta regionalni aspekty: monografia [Health care: socio-economic and regional aspects: monograph] – Kyiv.: NAN Ukraine. – 366.

11. Мезенцева Н. І., Батиченко С. П., Мезенцев К. В. Захворюваність і здоров'я населення в Україні: суспільно-географічний вимір : монографія. Київ : Прінт Сервіс, 2018. 136 с.

Mezentseva N.I., Batychenko S.P., Mezentseva K.V. (2018) Zahvoryuvanist i zdorovya naseleण्या v Ukraini: suspilno-geografichniy vumir: monografia [Morbidity and health of the population in Ukraine: socio-geographical dimension: a monograph] – Kyiv.: *Print Servis* [Print Service]. – 136.

12. Смертність населення України у трудовоактивному віці : монографія / за ред. Е. М. Лібанова. Київ : НАН України, 2007. 211 с.

Smertnist naseleण्या Ukrainy v trudoaktyvnomu vitsi: monografia. Vidpov. red. E.M. Libanova (2007). [Mortality of the population of Ukraine in working age: a monograph] – Kyiv.: NAN Ukraine. – 211.

13. Причини смерті в Україні, 2018. *Спільний проєкт Державної служби статистики України та Українського центру суспільних даних*. URL: <https://socialdata.org.ua/death/> (дата звернення: 11.05.2020).

Prichyny smerti v Ukraini, 2018. Spilnyi proekt Derzhavnoi slyzhbi statyky Ukrainy ta Ukrainskogo centru suspilnyh danuh (Causes of death in Ukraine, 2018.). < <https://socialdata.org.ua> > [in Ukrainian] (11 may 2020).

**ФІНАНСИ, ГРОШОВИЙ ОБІГ
ТА КРЕДИТ**



Отримано: 27 травня 2020 р.

Прорецензовано: 17 червня 2020 р.

Прийнято до друку: 23 червня 2020 р.

e-mail: bereslav@bigmir.net

DOI: 10.25264/2311-5149-2020-17(45)-60-66

Береславська О. І. Фіскальні та монетарні програми подолання рецесії 2020. *Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка»* : науковий журнал. Острог : Вид-во НаУОА, червень 2020. № 17(45). С. 60–66.

УДК: 336.76

JEL-класифікація: A1, E20, E24

ORCID-ідентифікатор: /https://orcid.org/0000-0001-8856-2478

Береславська Олена Іванівна,

доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри банківської справи та фінансового моніторингу
Університету Державної фіскальної служби України

ФІСКАЛЬНІ ТА МОНЕТАРНІ ПРОГРАМИ ПОДОЛАННЯ РЕЦЕСІЇ 2020

У статті розглянуто причини та особливості рецесії 2020. Проаналізовано фінансові та монетарні програми окремих країн Центральної і Східної Європи та України. Зосереджено увагу на спільних підходах до формування програм, спрямованих на подолання наслідків рецесії. Визначено ризики запровадження антикризових програм в Україні.

Ключові слова: криза, рецесія, пандемія, фіскальні та монетарні програми, сукупний попит, економічна активність, безробіття, споживання.

Береславская Елена Ивановна,

доктор экономических наук, профессор, заведующая кафедрой банковского дела и финансового мониторинга
Университета Государственной налоговой службы Украины

ФИСКАЛЬНЫЕ И МОНЕТАРНЫЕ ПРОГРАММЫ ПРЕОДОЛЕНИЯ РЕЦЕССИИ 2020

В статье рассмотрены причины и особенности рецессии 2020. Проанализированы финансовые и монетарные программы отдельных стран Центральной и Восточной Европы и Украины. Сосредоточено внимание на общих подходах к формированию программ, направленных на преодоление последствий рецессии. Определены риски введения антикризисных программ в Украине.

Ключевые слова: кризис, рецессия, пандемия, фискальные и монетарные программы, совокупный спрос, экономическая активность, безработица, потребление.

Olena Bereslavska,

Doctor of Economics, Professor, Head of the Department of banking and financial monitoring
University of the State Tax Service of Ukraine

FISCAL AND MONETARY PROGRAMS FOR OVERCOMING THE RECESSION 2020

The causes and features of the crisis caused by the COVID-19 pandemic are considered. It is noted that the crisis, which caused a recession in the world and national economies, has significantly affected all countries. The decline in world production is expected at 3.0%. The causes of the current crisis are significantly different from those observed during the financial crises of 1997-1998 and 2008-2009. The first two crises began with the exacerbation of problems in financial markets (foreign exchange and derivatives markets). The current crisis has arisen in the process of bans on social and personal communication, reduction of domestic consumption, temporary closure of most small and medium businesses, micro-businesses, most of which may not take their jobs after the recession.

The main feature of this crisis is a very high level of uncertainty about its duration and the strength of the shock that countries around the world will face. Manifestations of the crisis at the global level are the reduction of international trade and the accumulation of fixed capital, the rapid growth of budget deficits, the reduction of employment, the closure of borders. In Ukraine, the crisis is also accompanied by an increase in the state budget deficit, contraction of economic activity, which manifested itself in falling production rates, reduced domestic demand and consumption, the risk of rising inflation and hryvnia devaluation, rising unemployment.

To overcome the effects of the corona crisis, governments have developed and are implementing fiscal and monetary programs. An analysis of the programs of Central and Eastern European countries that have successfully reformed their economies and Ukraine has shown that they are common in their approaches and measures proposed in the field of fiscal and monetary policy. In particular, it is the establishment of tax preferences, the provision of state guarantees, credit support for small and medium-sized businesses, stimulating domestic demand by increasing money supply, using repo operations, refinancing tier two banks, easing capital buffer requirements.

The implementation of these programs, according to IMF forecasts, gives a chance for V-shaped growth of the world economy. At the same time, the great uncertainty of the duration of the pandemic and recession may level expectations.

Increasing the budget deficit in Ukraine to 7.5%, problems with sources of coverage and expansion of money supply through the resumption of bank refinancing operations by the National Bank exposes the country to the risks of provoking inflation and devaluation. Other risks also remain relevant for Ukraine, namely: escalation of the military conflict in the east of the country; reduction of grain and fruit and vegetable crops in Ukraine due to unfavorable weather conditions; increasing volatility in world food prices in the light of global climate change; strengthening protectionism in the world.

Keywords: crisis, recession, pandemic, fiscal and monetary programs, aggregate demand, economic activity, unemployment, consumption.

Постановка проблеми. Пандемія Covid-19 і карантин, що запровадили більшість країн світу, зумовили розгортання світової економічної кризи, яка, за прогнозами науковців та фахівців, стане найбільш руйнівною за останнє сторіччя. Проте розвинені країни постраждають менше порівняно з країнами, які розвивають та реформують свою економіку, оскільки мають більш міцну «подушку безпеки», тобто свого часу сформували певні стабілізаційні фонди та буфери капіталів, суттєво зменшили боргову залежність та дефіцити своїх бюджетів. Країни, що розвиваються та проводять структурні реформи, Україна у тому числі, не мають таких умов. Розвиток в таких країнах забезпечувався запозиченнями іноземного капіталу, що сприяло нарощуванню боргової залежності. За даними ООН, таким країнам для подолання наслідків рецесії 2020 необхідно як мінімум 2,5 трлн дол. Оскільки у кризі опинилися всі країни світу, розраховувати на фінансову підтримку не приходиться. Тому на порядку денному кожної країни надзвичайно актуальними постають питання розроблення та впровадження власних фіскальних та монетарних (антикризових) програм для подолання коронакризи та її наслідків.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблеми, пов'язані з розробленням та впровадженням фіскальних та монетарних програм і заходів під час світових фінансово-економічних криз, завжди перебували у полі наукового інтересу багатьох зарубіжних і вітчизняних дослідників. Зокрема, роль фіскальних та монетарних антикризових програм та їх ефективність у боротьбі з наслідками кризових явищ розглядали у своїх працях Б. Бернаке, А. Бліндер, Л. Григор'єв, А. Дробязко, В. Козюк, С. Моїсєєв, Д. Острі, Дж. Стіглиць, К. Рогофф, Н. Рубіні, П. Трунін, Д. Фурчері.

Відаючи належне зазначеній проблематиці та вагомому науковому доробку її дослідників, необхідно зазначити, що у ході процесу розроблення та впровадження фіскальних та монетарних програм для подолання рецесії 2020 сформувався ряд нових викликів, пов'язаних з відмінністю джерел походження поточної кризи та її наслідків від тих, що відбувалися в світі в попередні роки. Практична актуальність зазначеного завдання зумовила потребу у розгляді та аналізі розроблених фіскальних та монетарних програм в окремих країнах Центральної і Східної Європи (ЦСЄ) та в Україні.

Виклад основного матеріалу. Дослідження причин та наслідків прояву криз, що спостерігалися у світі протягом останніх 22 років (криза 1998–1999 рр., криза 2008–2009 рр. та сучасна криза 2020 р.), дають можливість стверджувати про їх суттєву відмінність. І якщо перші дві кризи починалися з виникнення проблем на фінансових ринках (валютному та ринку деривативів), то поточна криза виникла у процесі заборон на особисте спілкування, скорочення споживання великого переліку видів послуг, тимчасове припинення роботи більшості підприємств малого та середнього бізнесу, який при виході з рецесії може не відновитися загалом. Особливістю цієї кризи є дуже високий рівень невизначеності щодо її тривалості та сили шоку, з яким стикнуться країни.

Скорочення споживання та зайнятості болюче вдарило по самим бідним прошаркам суспільства у світі та в Україні. За даними ЮНІСЕФ (UNICEF), рівень бідності за абсолютним критерієм в Україні внаслідок рецесії 2020 може зрости з 27,2 % до 43, 6% [1]. Щодо економіки, то, стартувавши, криза починає розвиватися за своїми законами. У світовому масштабі – це скорочення міжнародної торгівлі та нагромадження основного капіталу, стрімке зростання дефіцитів бюджетів, скорочення зайнятості, закриття кордонів. В Україні – це так само зростання дефіциту бюджету, стиснення економічної активності, що проявилася у падінні темпів виробництва, скорочення внутрішнього попиту та споживання, ризик підвищення інфляції та девальвації гривні, стрімке зростання безробіття.

Аналізувати наслідки цієї кризи в Україні ще зарано, бо вона перебуває на стадії її розгортання, проте загрозливі тенденції вже спостерігаються як в державних фінансах, так і в економіці в цілому. Зокрема, згідно з ухваленими змінами до держбюджету розмір дефіциту зростає з 96,2 млрд грн до 298,4 млрд грн, тобто з 2,1 % до 7,5 % ВВП [2]. Для України такий дефіцит бюджету є загрозливим з точки зору погваллення інфляційних процесів, оскільки джерела його покриття все ще не до кінця є зрозумілими.

Покрити дефіцит можна трьома способами: коштами від приватизації державного майна, кредитами донорів та емісією. В оновленому держбюджеті план приватизаційних надходжень зменшений з 12 млрд грн до 0,5 млрд грн. Кредит від МВФ західних партнерів лише частково покриє потребу у фінансуванні дефіциту. Фінальна сума допомоги повинна становити 8 млрд дол. (близько 210 млрд грн). Однак 2020 р.

Україна отримує лише перший транш у розмірі 1,9 млрд дол. (близько 50 млрд грн). Отже, найбільш реальним джерелом є емісія, яка з певним часовим лагом проявиться на рівні інфляції та девальвації гривні [3].

Ще одним негативним проявом кризи є стрімке скорочення обсягів виробництва та зростання безробіття. Зокрема, за даними Держкомстату України, за січень–квітень 2020 р. обсяг промислового виробництва скоротився на 7,9 % порівняно з аналогічним періодом минулого року. Також на початок травня поточного року кількість безробітних, зареєстрованих у Державній службі зайнятості, становила 456,8 тис. осіб, що майже на 148,5 тис., або на 48 %, більше, ніж станом на відповідну дату минулого року.

Стосовно інших країн світу, то в них так само очікується стрімке падіння виробництва, зростання безробіття, скорочення внутрішнього попиту тощо.

Таблиця 1

Динаміка обсягів виробництва (ВВП) країн світу у 2019–2021 рр. (%)

Країни	2019	Прогноз	
		2020	2021
Світовий обсяг виробництва	2,9	-3,1	5,8
Країни з розвинутою економікою	1,7	-6,1	4,5
Європейські країни з ринками, що формуються і розвиваються	2,1	-5,2	4,2
Країни зони євро	1,7	-7,1	4,8
Азійські країни з ринками, що формуються і розвиваються (у т.ч. Китай)	5,5	1,0	8,5

Джерело: складено автором за даними МВФ [4].

Аналіз показників обсягів виробництва в країнах світу, наведений у табл. 1, засвідчує, що найбільше падіння обсягів виробництва спостерігається в розвинутих країнах та країнах зони євро. У цілому, за даними МВФ, 2020 р. очікується падіння світового ВВП на 3,0 % (за часи кризи 2008–2009 рр. падіння ВВП становило 1,67 %) [4]. Цей світовий прогноз пов'язаний з високим ступенем невизначеності у світі. Економічні наслідки залежать від факторів, взаємодію яких важко передбачити, зокрема від розвитку пандемії, інтенсивності та ефективності заходів стримування, наслідків різкого ускладнення умов на світових фінансових ринках, зрушень у структурі витрат, змін у поведінці людей і цін на біржові товари. Багато країн стикаються з багаторівневою кризою, яка включає шок у сфері охорони здоров'я, збої в економіці внаслідок внутрішніх факторів, різке падіння зовнішнього попиту, розворот потоків капіталу. При цьому переважають ризики погіршення ситуації.

Оскільки економічні наслідки передбачають особливо сильні потрясіння в окремих секторах, уряди країн почали розробляти та впроваджувати антикризові програми з цілою низкою фіскальних та монетарних заходів для підтримки постраждалих домашніх господарств і бізнесу. Такі програми допоможуть зберегти існуючі економічні відносини протягом всього періоду припинення діяльності та принципово важливі для того, щоб після послаблення пандемії і скасування заходів стримування можна було поступово повернутися до нормального рівня активності.

У багатьох постраждалих від пандемії країнах з розвинутою економікою (Німеччина, Італія, Велика Британія, США, Франція, Японія) швидко були розроблені масштабні антикризові програми, побудовані на заходах фіскальної і монетарної політик. Також інші країни ЦСЄ, які успішно провели економічні реформи, зокрема Польща, Чехія, Румунія та інші країни, розробили антикризові програми, які за своїми підходами та змістом є подібними до програм розвинених країн. Різниця тільки полягає в обсягах фінансових ресурсів, які спрямовуються на подолання рецесії 2020. Інформація, наведена у табл. 2, дає змогу ознайомитися з антикризовими програмами окремих країн ЦСЄ.

Аналіз фіскальних програм, наведений у табл. 2, свідчить про те, що всі зазначені країни вводять податкові преференції, збільшують дефіцити бюджетів та видатки для підтримки бізнесу, особливо малого та середнього, оскільки саме цей бізнес є локомотивом розвитку економіки. Багато спільного є і в монетарних програмах. Зокрема, центральні банки країн з метою стимулювання внутрішнього попиту та розширення грошової пропозиції знижують свої ключові відсоткові ставки, проводять операції репо з державними цінними паперами, регулюють ліквідність банківської системи шляхом рефінансування банків другого рівня, послаблюють вимоги до формування буферів капіталу.

Таблиця 2

Фіскальні та монетарні програми подолання наслідків рецесії 2020 країн ЦСЄ та України

Країна	Фіскальні	Монетарні
Польща	<ol style="list-style-type: none"> Ухвалено бюджетні видатки на подолання наслідків кризи обсягом 93 млрд злотих (або 4,2 % ВВП). Затверджено нові кредитні гарантії урядом підприємцям на рівні 75 млрд злотих (або 3,3 % до ВВП). Затверджено надання пільгових кредитів з Польського фонду розвитку на суму 100 млрд злотих (або 4,5 % до ВВП), які спрямовані на закупівлю обладнання та матеріалів для лікарень; субсидування заробітних плат працівникам постраждалих підприємств та самозайнятим особам; допомога для батьків дітей молодшого віку, пов'язана із закриттям шкіл. Збільшено гарантії від національного банку розвитку (НБР) для підприємств. Створення нового Фонду гарантування ліквідності в НБР, який надаватиме гарантії за кредитами середнім та великим компаніям. Відстрочка або скасування внесків на соціальне страхування. Для мікрофірм, що мають до 9 працівників, внески на соціальне страхування покриваються бюджетом на 3 місяці. Для компаній, які працюють від 10 до 49 працівників, 50 % внесків на соціальне страхування сплачується за рахунок бюджету. Зменшення податкових надходжень на суму збитків, отриманих 2020 р. шляхом перегляду декларацій за 2019 р. Урядом прийнято, що 60 % фінансування може надаватися не безповоротній основі за певних умов, пов'язаних з підтриманням рівня зайнятості, продовженням ділової активності та рівнем втрачених продажів. 	<ol style="list-style-type: none"> Народний банк Польщі (НБП) знизив ключову процентну ставку до 0,5 % та запровадив операції репо (тонкого налаштування) для забезпечення ліквідності для банків. НБП знизив необхідний резервний коефіцієнт з 3,5 до 0,5 % та підвищив процентну ставку за обов'язковими резервами до рівня, рівного процентній ключовій ставці. НБП розпочав на вторинному ринку купівлю польських казначейських цінних паперів та розширив перелік цінних паперів, що приймаються у заставу. НБП запровадив програму забезпечення фінансування банківського кредитування нефінансових приватних підприємств. Скасовано 3-х відсотковий буфер системного ризику для вимог банківського капіталу. Польський орган фінансового нагляду (ПФСА) оголосив заходи, пов'язані з резервами та перекласифікацією позик існуючим підприємствам середнього, малого та мікробізнесу з метою дозволу повернення кредитних сум протягом більш тривалого періоду. Польська Асоціація банківської діяльності рекомендувала банкам добровільну відстрочку платежів за кредитами для постраждалих позичальників на три місяці. Банки також збільшили ліміти на безконтактні кредитні картки.
Чехія	<ol style="list-style-type: none"> Ухвалено бюджетні видатки у розмірі 262 млрд чеських крон (або 4,7 % до ВВП). Кошти будуть спрямовані на: <ol style="list-style-type: none"> відшкодування у розмірі 80 % і 60 % від обсягів заробітної плати отримають робітники, які були відправлені роботодавцями на карантин; виплату самозайнятим особам та мікробізнесу одноразової допомоги в сумі 500 чеських крон на день за період між 12 березня та 8 червня. покриття з бюджету 50 % орендної плати підприємствам малого та середнього бізнесу. виплату премій працівникам соціальних та медичних служб у розмірі 6,3 млрд чеських крон. Надання гарантії для підтримки бізнесу у розмірі 500 млрд чеських крон (9,25 % до ВВП). Встановлення податкових преференцій на сплату авансових платежів з прибутку підприємств, які у II кварталі 2020 р. призупинили свою діяльність. Скасовано штрафи за несплату податку на майно та подання податкової декларації вчасно. Встановлення мораторію на нарахування штрафів та пені за прострочення сплати за кредитами, наданими на 6 місяців. Тривалість позики може бути продовжена. 	<ol style="list-style-type: none"> Зниження Чеським національним банком (ЧНБ) ключової процентної ставки до 0,25 %. Збільшення частоти операцій репо з одного до трьох разів на тиждень і зниження антициклічної ставки буфера капіталу на 0,75 в. п. до 1 %, що вступило в дію з 1 квітня 2020 р. Внесення змін до закону про Чеський національний банк щодо розширення повноважень використання типів цінних паперів на вторинному ринку у разі виникнення шоків ситуацій та розширення кола учасників для співпраці.
Румунія	<ol style="list-style-type: none"> Ухвалено бюджетні видатки у сумі приблизно 21,7 млрд румунських лей (або близько 2 % ВВП), які спрямовуються на: <ol style="list-style-type: none"> додаткові витрати в систему охорони здоров'я; часткове покриття заробітної плати батькам, які залишаються вдома на період закриття шкіл; підтримку підприємств, включаючи часткове покриття заробітної плати самозайнятих та працівників, які вимушено пішли на карантин. Урядом спрямовано 15 млрд румунських лей (або 1,5 % ВВП) на гарантії за позиками та сплатою відсотків для придбання оборотних коштів та інвестицій малим та середнім бізнесом. Прискорення процесу відшкодування ПДВ, призупинення стягнення за прострочені позики та контролю податковими органами, знижки на сплату податку на прибуток підприємств та відстрочення податку на майно на три місяці. Тимчасове звільнення від сплати внесків роботодавцями на соціальне забезпечення. 	<ol style="list-style-type: none"> Національний банк Румунії (НБР) знизив ключову ставку грошово-кредитної політики на 0,50 в. п. до 2,0 %. НБР звужив коридор процентних ставок до $\pm 0,5$ в. п. НБР запровадив проведення репо-операцій зворотного викупу державних цінних паперів для забезпечення ліквідності кредитних установ. НБР почав купувати державні цінні папери на вторинному ринку та запровадив певні оперативні заходи для забезпечення безперервного функціонування платіжних та розрахункових систем. НБР дозволив банкам відтермінувати погашення позик для домогосподарств та підприємств, які постраждали від COVID-19, на термін до дев'яти місяців.

Словенія (зона євро)	<p>1. Уряд у рамках пакету економічних стимулів розміром 1 млрд євро (або 2,2 % ВВП), прийняв деякі податкові та видаткові заходи, що включають:</p> <p>а) відстрочення сплати окремих податків на строк до 24 місяців;</p> <p>б) сплату податку на прибуток в розстрочку на 24 місяці;</p> <p>в) субсидії на заробітну плату тимчасово непрацюючим працівникам через закриття підприємств на карантинних людей (у сумі близько 50 млн євро);</p> <p>г) спрямування коштів на надання державних гарантій відкриття кредитних ліній для фінансової підтримки постраждалих підприємств, зокрема малого та середнього бізнесу (600 млн євро).</p> <p>2. Уряд видав указ про зниження цін на електроенергію на наступні три місяці, щоб полегшити наслідки пандемії.</p> <p>3. Затверджено закон про надзвичайні ситуації, який надав уряду більше права на використання бюджетних коштів, у тому числі на витрати на охорону здоров'я.</p> <p>4. Схвалення Парламентом двох пакетів стимулів для економіки в розмірі 3 млрд євро (або 6,7 % ВВП) та 2 млрд євро (або 4,5 % ВВП), які включають вибіркоче звільнення від сплати податків і соціальних внесків, збільшення субсидій на заробітну плату, підтримку тимчасового доходу для вразливих груп, премії медичним працівникам та на надання гарантій для бізнесу.</p>	<p>Основні заходи:</p> <p>1. Банк Словенії (БС) поширив усі заходи ЄЦБ на всі банки Словенії, зокрема ощадні.</p> <p>2. Постраждалим фірмам та домогосподарствам дозволено отримувати відстрочення повернення банківських позик на строк до 12 місяців.</p> <p>3. Банк Словенії знизив максимальний рівень дозволених комісійних платежів на банківських рахунках.</p> <p>4. Міністерство фінансів Словенії обмежило розподіл прибутку в банках та ощадних касах; та (iv) BoS</p>
Україна	<p>1. Збільшення дефіциту бюджету з 96,2 млрд грн до рівні 298,4 млрд грн (або з 2,1 % до 7,5 % ВВП).</p> <p>2. Формування Фонду боротьби з коронавірусом 64,7 млрд грн, кошти якого спрямовуються на:</p> <p>а) фінансування потреб медичних закладів;</p> <p>б) додаткові виплати медичним та іншим працівникам, які безпосередньо задіяні у заходах з ліквідації COVID-19;</p> <p>в) надання грошової допомоги громадянам, зокрема особам літнього віку, у зв'язку з негативними наслідками поширення COVID-19;</p> <p>г) надання трансферту Пенсійному фонду.</p> <p>3. Збільшення Резервного фонду на 3 млрд грн – до 4,5 млрд грн.</p> <p>4. Встановлення окремих податкових преференцій підприємствам малого та мікро-бізнесу, а також самозайнятим.</p> <p>5. Створення 500 тис. додаткових робочих місць.</p> <p>6. Надання державних гарантій малому та середньому бізнесу.</p> <p>7. Підтримка великого бізнесу через державні закупівлі.</p>	<p>1. НБУ знизив облікову ставку до 8 %.</p> <p>2. НБУ повернув практику рефінансування банків у обсягах, що обмежуються наявною в банків ліквідною заставою, до якої можуть входити ОВДП, депозитні сертифікати Нацбанку, іноземна валюта, а також в майбутньому – корпоративні облигації, забезпечені державною гарантією, муніципальні облигації.</p> <p>3. Доступ до рефінансування отримає будь-який український банк з прозорою структурою власності і без простроченої заборгованості перед НБУ.</p> <p>4. Тендери з підтримання ліквідності банків строком до 90 днів проходять щотижня, а з надання довгострокового рефінансування від року до п'яти років – раз на місяць.</p> <p>5. НБУ відстрочив впровадження банками буферів капіталу, включаючи буфер консервації капіталу і буфер системної важливості. Водночас, банки мають виконувати мінімальні вимоги достатності та регулятивного капіталу.</p> <p>6. НБУ відстрочив проведення стрес-тестування банків.</p>

Джерело: складено автором.

Запровадження зазначених програм дає шанс країнам та світовій економіці на швидке V-подібне зростання, тобто один рік вниз (-), а потім один рік вгору (+), але за умови швидкого закінчення пандемії, як зазначають фахівці МВФ. Наведений прогноз динаміки обсягів виробництва у табл. 1, показує, що вже 2021 р. світовий ВВП зросте до +5,8 % [4]. Швидкому зростанню сприятиме поживлення світової торгівлі, обсяги якої 2020 р. знизяться на 11 %, а 2021 р. зростуть до 8,4 %, а також відновлення економічної активності в країнах. Але це буде залежати від глибини падіння економік світу, характеру скорочення особистого споживання та закономірностей розповсюдження рецесії на сферу нагромадження та державних фінансів [5, с. 9]. Не зважаючи на те, що країни «входили» в кризу за однаковим сценарієм, виходити з неї кожна країна буде нарізно.

При цьому потребує розуміння, що в існуючих умовах економічна політика відіграє зовсім іншу роль. Якщо під час фінансових криз державні органи влади намагалися швидко підтримати активність економічних суб'єктів шляхом стимулювання сукупного попиту, то цього разу криза супроводжується прийняттям заходів, спрямованих на стримування соціального спілкування та розповсюдження вірусу. Це робить стимулювання активності більш складним, особливо в тих галузях, що постраждали, та в тих, які не можуть забезпечити необхідні санітарні норми.

Йдеться про призупинення розвитку сфери певних послуг, зокрема готельно-ресторанного бізнесу, обслуговування та розваг, транспорту тощо. За даними Мінекономрозвитку та торгівлі України, падіння обсягів готельно-ресторанного бізнесу у II кварталі очікується на рівні 82 %, і відновити цей бізнес протягом року не представляється можливим [6].

Пошквалення економічної активності шляхом запровадження фіскальних та монетарних програм несе в собі й певні ризики. Особливо високими ризики можуть очікуватися в країнах, що реформують і розвивають свою економіку. Зокрема, дефіцит держбюджету в Україні збільшено до 7,5 %, а джерела його покриття ще не є остаточно визначеними, про що зазначалося вище. Вважається, що такий дефіцит є тимчасовим (тільки на часи карантину) і відновлення виробництва та надходження податків зменшать його розмір до кінця року. До того ж заходи фіскальної та монетарної політики, спрямовані на підтримання бізнесу і населення, частково компенсують падіння споживчого попиту, який, втім, залишатиметься пригніченим ще досить довго після завершення дії карантину. Це стане на заваді зростанню інфляції понад цільовий рівень у поточному році¹. Інфляцію також стримуватиме зниження світових цін на енергоносії, яке й далі позначатиметься на вартості палива на внутрішньому ринку [7]. Такий оптимізм в сучасних умовах не є переконливим, бо особливість поточної кризи – невизначеність термінів її протікання.

Ризик підвищення інфляції несе в собі й поновлення операцій з рефінансування банків. НБУ дозволив банкам брати рефінансування майже в необмежених обсягах. Обсяги рефінансування будуть обмежуватися лише наявною в банків ліквідною заставою, до якої можуть входити ОВДП, депозитні сертифікати Нацбанку, іноземна валюта, а в найближчому майбутньому – корпоративні облигації, забезпечені державною гарантією, і муніципальні облигації. НБУ розраховує, що банки нададуть перевагу кредитуванню довгострокових інфраструктурних проєктів, які допоможуть «запустити» економіку. Отримати рефінансування може будь-який український банк з прозорою структурою власності і без простроченої заборгованості перед НБУ. Тендери з підтримання ліквідності банків строком до 90 днів проходять щотижня, а з надання довгострокового рефінансування від року до п'яти років – раз на місяць. Але ризик полягає в тому, що отримані ресурси, замість надходження в економіку, можуть спрямовуватися на валютний ринок, що сприятиме девальвації гривні і підвищенню рівня інфляції. 2014 р. НБУ для підтримки ліквідності банківської системи також надав кредити рефінансування, що в кінцевому результаті призвело до знецінення курсу гривні у три рази – з 7 грн /дол. 2013 р. до гривні 21 грн /дол. 2014 р. і 2015 р. до 30 грн /дол. і зростання інфляції з 0,5 % до 24,9 % і до 43,3 % за відповідні роки.

Для України актуальними залишаються також інші ризики, а саме: ескалація воєнного конфлікту на сході країни; зниження врожаю зернових і плодоовочевих культур в Україні через несприятливі погодні умови; збільшення волатильності світових цін на продукти харчування з огляду на глобальні зміни клімату; посилення протекціонізму у світі [7].

Центральні банки розвинених країн для пом'якшення впливу внутрішніх і зовнішніх ризиків використовують процентну ставку. Зараз більшість банків знизило свої ключові ставки практично до 0 %. Перехід України до режиму інфляційного таргетування також дає можливість Національному банку використовувати свою облікову ставку для хеджування внутрішніх і зовнішніх ризиків і зниження облікової ставки до 8 % є підтвердженням такої дії.

Висновки. Рецесія 2020, спричинена пандемією коронавірусу, призвела до гуманітарних, соціальних, економічних та фінансових втрат у всьому світі. Розроблення та впровадження фінансових та монетарних програм для подолання наслідків сучасної кризи вказують на раціональну поведінку урядів країн, насамперед підтримку тим, хто втратив роботу, малому та середньому бізнесу, мікробізнесу, самозайнятим тощо. У програмах фігурують величезні фінансові ресурси, але залишається не зрозумілим, чи надовго їх вистачить. Масштаби рецесії занадто великі, щоб їх розв'язати тільки за рахунок додаткових грошових вливань. Тому поряд з підтримкою економік необхідно активно розвивати нові перспективні галузі, які стануть драйверами економічного зростання. При цьому важливо зважати на ризики, з якими стикнуться країни та світова економіка у процесі подолання рецесії 2020.

Література:

1. Боротьба з COVID-19 в Україні: початкові оцінки впливу на бідність. URL: <https://www.unicef.org/ukraine/media/5811/file/COVID%20impact%20on%20poverty%20ukr.pdf> (дата звернення: 19.05.2020).

Borotba z COVID-19 v Ukraini: pochatkovi otsinki vplyvyu na biznes (2020) [Combating COVID-19 in Ukraine: Initial Impact Assessments on Poverty] <<https://www.unicef.org/ukraine/media/5811/file/COVID%20impact%20on%20poverty%20ukr.pdf>> (19 may 2020) [in Ukraine].

¹ Цільовий рівень інфляції 2020 р. заплановано на рівні 5 % + 1 %.

2. Рада оновила держбюджет-2020 і збільшила його дефіцит з 2,1 % до 7,5 % ВВП з-за коронакризи. URL: <https://interfax.com.ua/news/economic/654551.html> (дата звернення: 24.05.2020).

Rada onovila derzhbudzhet-2020 I zbilshila yogo defitsit z 2,1% do 7,5% VVP z-za koronakrizi (2020) [Council updated the 2020 state budget and increased its deficit from 2.1% to 7.5% of GDP due to the coronary crisis] <<https://interfax.com.ua/news/economic/654551.html>> (24 may 2020) [in Ukraine].

3. Колесніченко О. «Друкарський верстат» запустили: як це може вплинути на курс гривні. URL: <https://www.epravda.com.ua/publications/2020/05/22/660824/> (дата звернення: 25.05.2020).

Kolesnichenko O. (2020) "Drykarskyi verstat" zapustili: yak tse mozhe vplnuti na ekonomiky ["The printing press" was launched: how it can affect the hryvnia exchange rate.] <<https://www.epravda.com.ua/publications/2020/05/22/660824/>> [in Ukraine] (25 may 2020). [in Ukrainian].

4. Перспективы развития мировой экономики. URL: <https://www.imf.org/ru/Publications/WEO/Issues/2020/04/14/weo-april-2020> (дата звернення: 26.05.2020).

Perspektivyiv razvitiya mirovoy ekonomiki (2020). April. [Prospects for the development of the world economy (International Monetary Fund)] <<https://www.imf.org/ru/Publications/WEO/Issues/2020/04/14/weo-april-2020>> (26 may 2020). [in Ukrainian].

5. Григорьев Л. М., Павлюшина В. А., Музыченко Е. Э. Падение в мировую рецессию 2020. *Вопросы экономики*. 2020. № 5. С. 5–24.

Grigorev L.M., Pavlushina V.A., Myzichenko E.A. (2020) Padenie v mirovyu petseciu 2020 [Falling into World Recession 2020] *Voprosy ekonomiki*. [Economic issues], 5, 5-24. [in Russia].

6. Програма стимулювання економіки для подолання наслідків COVID-19: «Економічне відновлення» (Кабінет Міністрів України). URL: <https://www.kmu.gov.ua/storage/app/sites/1/18%20-%20Department/Prezentacii/Programa%20Ekonomichne%20stymylyuvannia/analitichni-materiali-do-programi-stimulyuvannya-1.pdf> (дата звернення: 27.05.2020).

Programa stymylyuvannya ekonomiky dlya podolannya naslidkiv COVID-19: "Ekonomichne vidnovlennya" [Economic Stimulus Program to Overcome the Consequences of COVID-19: "Economic Recovery" (Cabinet of Ministers of Ukraine)] <<https://www.kmu.gov.ua/storage/app/sites/1/18%20-%20Department/Prezentacii/Programa%20Ekonomichne%20stymylyuvannia/analitichni-materiali-do-programi-stimulyuvannya-1.pdf>> (27 may 2020). [in Ukrainian].

7. Інфляційний звіт Національного банку України (2020). Квітень. (Національний банк України). URL: https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/IR_2020-Q2.pdf?v=4 (дата звернення: 25.05.2020).

Inflatsiyinyi zvit Natsionalnogo banka Ukrainy(2020). Kviten. [Inflation report of the National Bank of Ukraine. April 2020]. <https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/IR_2020-Q2.pdf?v=4> (25 may 2020). [in Ukrainian].



Отримано: 04 квітня 2020 р.

Прорецензовано: 12 травня 2020 р.

Прийнято до друку: 22 травня 2020 р.

e-mail: n_versal@ukr.net

DOI: 10.25264/2311-5149-2020-17(45)-67-78

Версаль Н. І., Багрінцев І. А. Вплив глобальних конфліктів на розвиток банківського сектору в країнах, що розвиваються. *Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка»* : науковий журнал. Острог : Вид-во НаУОА, червень 2020. № 17(45). С. 67–78.

УДК: 336.72

JEL-класифікація: E44, F51, G21

ORCID-ідентифікатор: <https://orcid.org/0000-0002-8801-6351>**Версаль Наталія Іванівна,**

кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри страхування, банківської справи та ризик – менеджменту
Київського національного університету імені Тараса Шевченка

Багрінцев Ігор Андрійович,

Київський національний університет імені Тараса Шевченка

**ВПЛИВ ГЛОБАЛЬНИХ КОНФЛІКТІВ НА РОЗВИТОК БАНКІВСЬКОГО СЕКТОРУ
В КРАЇНАХ, ЩО РОЗВИВАЮТЬСЯ**

У статті розкрито особливості глобальних конфліктів, які можуть поєднувати в сучасних умовах як збройні, так і незбройні інструменти впливу на економіку країн-учасниць конфлікту, визначено трансмісійні канали перетворення локальних конфліктів на глобальні, а також з'ясовано такі закономірності щодо впливу глобальних конфліктів на банківський сектор країн, у яких розгортається конфлікт: рівень фінансової глибини залишається практично незмінним; співвідношення депозитів банків до ВВП зменшується; співвідношення зобов'язань та активів банків скорочується; чиста процентна маржа характеризується різнонаправленою динамікою; ступінь концентрації банківського ринку зростає.

Ключові слова: глобальний конфлікт, гібридна війна, фінансовий ринок, банківська система.

Версаль Наталия Ивановна,

кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры страхования, банковского дела и риск-менеджмента,
Киевского национального университета имени Тараса Шевченко

Багринцев Игорь Андреевич,

Киевский национальный университет имени Тараса Шевченко

**ВЛИЯНИЕ ГЛОБАЛЬНЫХ КОНФЛИКТОВ НА РАЗВИТИЕ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА
В РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАНАХ**

В статье раскрыты особенности глобальных конфликтов, которые в современных условиях могут сочетать как вооруженные, так и невооруженные инструменты влияния на экономику стран-участниц конфликта, определены трансмиссионные каналы преобразования локальных конфликтов в глобальные, а также выяснены такие закономерности касаясь влияния глобальных конфликтов на банковский сектор стран, в которых разворачивается конфликт: уровень финансовой глубины остается практически неизменным; соотношение депозитов банков к ВВП уменьшается; соотношение обязательств и активов банков сокращается; чистая процентная маржа характеризуется разнонаправленной динамикой; степень концентрации банковского рынка растет.

Ключевые слова: глобальный конфликт, гибридная война, финансовый рынок, банковская система.

Nataliia Versal,

Ph.D. in Economics, Associate Professor,
Department of Insurance, Banking and Risk Management,
Taras Shevchenko National University of Kyiv

Ihor Bahrintsev,

Taras Shevchenko National University of Kyiv

**THE IMPACT OF GLOBAL CONFLICTS ON THE DEVELOPMENT
OF BANKING SECTOR IN DEVELOPING COUNTRIES**

The article reveals the features of global conflicts, which nowadays can combine both armed and unarmed instruments of influence. We distinguish several transmission channels in transforming the local conflicts to global ones: the channel of migrants, the information channel, the sociocultural channel, and the channel of financial flows. Regarding the impact of global conflicts on the banking sector we determine five hypotheses and evaluate them based on the case of Arab Spring



countries (Libya, Syria, Iraq, Egypt, Tunisia, Yemen, Oman, Morocco, Jordan, Kuwait, Algeria). Firstly, financial depth fluctuates slightly, with a tendency to momentary slight reduction and subsequent growth acceleration in the period after the conflict. Secondly, the ratio of bank deposits to GDP decreases if there are prerequisites for the bank run especially under armed military conflict. Thirdly, the ratio of liabilities to assets of banks is reduced at the time the conflict begins, except when the country's banking sector is highly developed and no fundamental factors are making it necessary to increase the share of the equity. Fourthly, the change in the level of net interest margin with the onset of the conflict depends on the level of depositors' confidence in the banking sector and the ability of borrowers to service loans with increased interest rates. Fifthly, the degree of market concentration (the share of TOP-3 and TOP-5 banks) as a result of the conflict increases unless the conflict leads to the liberalization of the banking sector.

Keywords: *global conflict, hybrid war, financial market, banking system.*

Постановка проблеми. Глобальні конфлікти неодноразово виникали в минулому, а класичні причини конфліктів (наприклад, боротьба за ресурси і владу) на цей момент є актуальними як ніколи. Неоднозначні геополітичні тенденції не дають жодних підстав очікувати відсутності таких конфліктів у майбутньому, адже вони поєднують у собі поглиблення глобалізації національних економічних систем та посилення міжнародної співпраці з питань вирішення глобальних проблем, з однієї сторони, та рух у напрямку посилення міжнаціональних конфліктів та популяризацію у країнах G-20 популістичних політичних рухів – з іншої. У сучасному світі наслідки регіональних конфліктів набувають глобального, катастрофічного характеру, оскільки руйнація політичних, економічних і соціальних систем країни або регіону стає чинником ланцюгових ефектів, зумовлених глобалізаційними процесами. Зважаючи на ключову роль банків у сучасних економічних системах, виникає необхідність дослідження впливу глобальних конфліктів як серйозних шоків ситуацій на їх функціонування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Наразі фокус дослідження глобальних конфліктів більшою мірою сконцентрований на сутності, каналах дисемінації і соціально-економічних наслідках глобальних конфліктів. Зокрема, ці питання досліджені у роботах Б. Бернадського [2], С. Внучко [4], Л. Герасінової, М. Требіна [5], Д. Голубева [16], В. Осьодло, Л. Будагьянц [7], С. Сірого [8], Ю. Харарі [17]. У дослідженні ми також спиралися на результати робіт вчених, які аналізували канали дисемінації глобальної фінансової кризи на економічні і фінансові системи країн, що розвиваються, а саме: роботи С. Бакранія [9], Д. Вельде [24], М. Казі [18], А. Бейера, Дж. Ніколетті та інших дослідників [10], що дозволило визначити канали, які є релевантними у перетворенні локальних конфліктів на глобальні. Меншою мірою досліджуються питання впливу глобальних конфліктів на функціонування фінансового ринку і його інститутів, зокрема, банків. Саме тому **метою дослідження** є з'ясування впливу глобальних конфліктів на ключові показники діяльності банків країн-учасниць конфлікту та оцінювання реакції банківського сектора на глобальні конфлікти на прикладі країн, залучених до «арабської весни».

Виклад основного матеріалу. Незважаючи на значні доробки у сфері дослідження глобальних конфліктів [6; 14; 16; 23; 24] та їх впливу на соціально-економічні системи, їх визначення не конкретизується, лише зазначається (з незначними відмінностями), що ключовою характеристикою, яка визначає глобальність конфліктів, є залученість до них (безпосередньо чи опосередковано) значної кількості країн – світових лідерів. У широкому розумінні конфлікт можна визначити як «відносини між суб'єктами соціальної взаємодії, що характеризуються їх протиріччям на основі протилежних мотивів (потреб, інтересів, цілей, ідеалів, переконань) та/або суджень (думок, поглядів, оцінок)» [6], і супроводжується вчиненням взаємного збитку. Для цілей нашого дослідження слід зазначити, що суб'єктами у цьому визначенні будуть національні держави, а також міжнародні об'єднання держав різного рівня. Термін «глобальний» означає «той, що охоплює всю земну кулю», усе людство [4], тобто такий конфлікт за масштабом є загальнопланетарним, охоплює інтереси всього людства або значної його частки.

Найбільш поширеним трактуванням поняття «глобальний конфлікт» у вітчизняній літературі є його визначення як одного з типів міжнародних конфліктів (поряд з локальним і регіональним), який «охоплює практично всі держави ... світу, навіть тоді, коли вони не беруть безпосередньої участі у воєнних діях», «характеризується величезними територіальними та ресурсними масштабами боротьби» та «виникає шляхом ескалації від локального до глобального рівнів» [2].

Важливою характеристикою глобальних конфліктів є їх загроза існуванню людства в цілому або певним цивілізаціям (або, вужче, культурам). Також наголошується, що глобальні конфлікти виникають та існують у тісному взаємозв'язку з глобальними проблемами сучасності [6]. Із цією позицією важко не погодитись, адже значна частка наявних і потенційних конфліктів пов'язана з конфліктами інтересів між державами та наддержавними об'єднаннями щодо основних глобальних проблем – війна та мир, дисбаланс рівня розвитку держав, екологічна, енергетична та демографічна кризи тощо.

На основі аналізу підходів до визначення поняття «глобальний конфлікт» для цілей подальшого дослідження та з урахуванням специфіки предмету дослідження (вплив глобальних конфліктів на банківський

сектор) пропонуємо таке визначення: глобальний конфлікт – це зіткнення політичних, економічних та (або) ідеологічних інтересів, що має між- або внутрішньодержавний характер, яке значною мірою впливає на економіку найбільш розвинених держав.

Глобальні конфлікти можуть виникати як у формі збройних, так і незбройних конфронтацій [8]. Наразі глобальні конфлікти переважно розгортаються у площині економічних та інформаційних війн, як, наприклад, гібридна війна на сході України. Цей висновок підтверджується статистично: згідно з даними проекту «Our World in data» [20] в останні десятиріччя стрімко скорочується кількість померлих у військових конфліктах порівняно з загальним рівнем смертності, а друга половина ХХ ст. є найбільш мирним періодом як мінімум за останні 500 років (рис. 1).

Значною мірою це спричинено зростаючими втратами для сторін відкритих військових конфліктів. Наприклад, вартість спорядження одного солдата в США сягає десятків тисяч доларів. Якщо оцінити і техніку, то загальна вартість війни вже буде вимірюватися в десятках мільярдів доларів США. У той же час гібридні конфлікти використовують засоби, які в багато разів дешевші і водночас мають високий рівень ефективності: від створення радіостанцій, видання пропагандистських газет і журналів до фіктивних мінувань станцій метро тощо. Також конфлікт у Сирії, наприклад, продемонстрував, наскільки ефективними можуть бути водночас й відкриті бойові дії та прихована пропагандистська кампанія, наслідком яких став надзвичайно руйнівний потік мігрантів до розвинених країн.

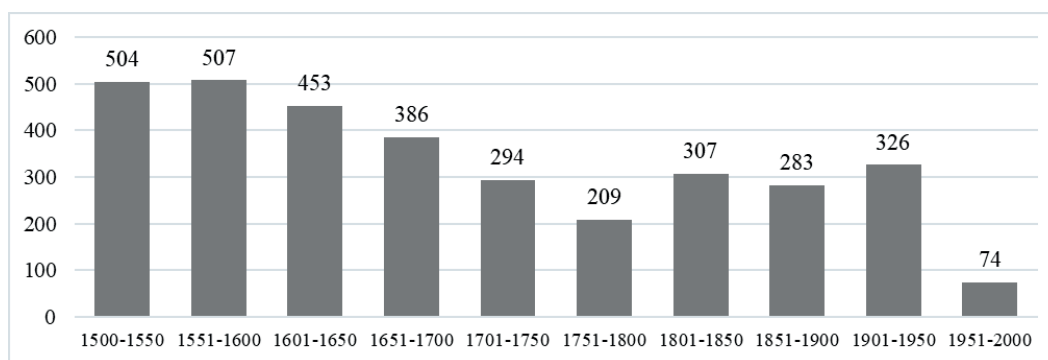


Рис. 1. Сума кількості років війни для всіх країн

Джерело: побудовано авторами на основі [20].

Отже, локальні конфлікти перетворюються на глобальні у тому разі, якщо економіки учасників конфлікту є пов'язаними з економіками G20 або мали значний вплив на будь-який зі світових ринків товарів або послуг. Участь цих країн у конфлікті відповідним чином вплине на пов'язані з ними ринки шляхом коригування очікувань учасників ринку (та відповідного коригування умов на ринку: зміна ціни, обсягів контрактів, часток ключових гравців) на ці форс-мажорні обставини, що спричинить ланцюговий ефект і тією чи тією мірою вплине на всі національні економіки світу.

Саме з цих причин у вищевказаному визначенні глобального конфлікту застосовується саме формулювання «зіткнення, ... яке значною мірою впливає на економіку найбільш розвинених держав»: якщо цей конфлікт зачіпає інтереси найбільш розвинених країн світу, то це автоматично впливає на більшість економік і, відповідно, фінансових ринків світу.

Фінансові ринки реагують на глобальні конфлікти миттєво, а зважаючи, що глобальні конфлікти є шоками, то й шокуючою є реакція. Так, на депозитному ринку виникає паніка вкладників; на валютному ринку підвищується попит на стабільні валюти, і натомість відбувається девальвація національних валют; на кредитному ринку теж відбувається колапс через неспроможність позичальників сплачувати за отриманими кредитами; на ринку цінних паперів відбуваються масовані продажі цінних паперів через цілком раціональне бажання мати гроші в найбільш їх ліквідній формі тощо [3].

Для дослідження напрямів та характеру впливу глобальних конфліктів на банківський сектор вважаємо за доцільне передусім звернути увагу на основні трансмісійні канали впливу глобальних конфліктів на фінансові ринки, оскільки банки є їх активними учасниками. Загалом науковці виділяють [10; 16; 18] такі основні типи трансмісійних каналів:

- трансмісійні канали, вплив яких реалізується через рух фізичних факторів: потоків мігрантів, військових сил та найманців, негативний вплив на прикордонну інфраструктуру;
- трансмісійні канали, що базуються на поширенні інформації та особливостях масової поведінки економічних суб'єктів;



– трансмісійні канали, що базуються на соціокультурних зв'язках. Вони зумовлюють поширення певних типів поведінки, очікувань та ідей серед членів однієї культурної, релігійної або ідеологічної групи;

– трансмісійні канали, пов'язані з міжнародними фінансовими потоками (зокрема прямі іноземні інвестиції, міжнародна фінансова допомога та кредитування, доходи від експорту, міжнародні трансферти населення);

– трансмісійні канали, пов'язані з внутрішніми фінансовими потоками, у тому числі пов'язані з ключовою процентною ставкою; обсягом та швидкістю обігу грошових ресурсів; валютним курсом; цінами нефінансових активів; банківськими депозитними та кредитними ставками; політикою прийняття ризиків.

На практиці виокремити конкретний канал і визначити його характер впливу на фінансові ринки країни майже неможливо, оскільки глобальні конфлікти майже ніколи не впливають через один канал.

Як основний об'єкт дослідження обрано арабські революції, що розпочалися 2010 р. та охопили країни Північної Африки та Середнього Сходу, а на деяких територіях тривають і досі. Події «арабської весни» мали масовий характер та супроводжувалися значними за кількістю учасників протестами. Головними вимогами, які висувалися, були зниження цін на продовольчі товари та створення нових робочих місць, боротьба з корупцією, подолання соціальної нерівності тощо. Проте, варто розуміти, що фактично у більшості ісламських країн відбулося зіткнення інтересів країн НАТО, зокрема США та країн ЄС, та Російської Федерації, а кінцевою метою цього протистояння стали перерозподіл політичних і економічних сфер впливу [1]. Досліджуваний конфлікт переважно мав місце у період з кінця 2010 р. до кінця 2011 р. (активна фаза), проте в окремих країнах тривалість конфлікту могла обмежуватися одним роком чи бути більшою. Оскільки метою дослідження є з'ясування впливу конфлікту на розвиток банківського сектору, ми обрали період з 2005 р. до 2016 р., що дозволяє під час аналізу охопити динаміку показників до конфлікту та потенційний вплив конфлікту на тренд зміни досліджуваних показників.

Цей конфлікт можна визнати глобальним за двома параметрами. Перший – безпосередня чи опосередкована участь у цьому конфлікті найбільших світових гравців: країн НАТО та Російської Федерації (РФ). Другий – конфлікт значною мірою вплинув на ринок нафти (у період основних подій з січня 2010 р., коли почалися протести в Тунісі та Алжирі, по квітень 2011 р. ціна нафти зросла більше ніж на 67 % [13]), через який – на всі інші галузі світової економіки, а отже, й на національні економіки більшості країн світу.

Для цілей дослідження країни-учасники конфлікту було сегментовано на три групи: країни, у яких внаслідок конфлікту почалася війна (Ірак, Лівія, Сирія); країни, у яких внаслідок конфлікту змінився уряд (Єгипет, Ємен, Туніс); країни, у яких конфлікт обмежився масовими протестами та політичними поступками правителів (Марокко, Алжир, Йорданія, Оман, Кувейт). Для більш ґрунтовного аналізу варто зазначити, що останню групу країн можна поділити на три підгрупи за рівнями доходів за методикою Світового банку. Марокко – країна з доходом нижче середнього, Алжир та Йорданія – вище середнього, а Оман та Кувейт – країни з високим рівнем доходів.

Для аналізу впливу глобального конфлікту на банківський сектор було обрано п'ять показників, дані щодо яких є у відкритому доступі. Першим показником є показник глибини банківського сектору, який розраховується як відношення активів банківського сектору до ВВП. Для розрахунку беруться величини, скориговані на індекс споживчих цін. Цей показник обрано для аналізу, бо його величина відображає рівень розвитку банківського сектору та його здатність задовольняти базові потреби суспільства у банківських послугах: його падіння є відображенням погіршення економічної кон'юнктури та зниження довіри суспільства до банківського сектору і навпаки. Першою гіпотезою є те, що значення цього показника не змінюватиметься суттєво під впливом конфлікту, оскільки величина активів банків значною мірою залежить від ступеня економічної активності, і тому у періоди криз за скорочення обсягів ВВП пропорційно скорочується і обсяг активів банківського сектору.

Другим показником є відношення банківських депозитів до ВВП. Цей показник був обраний для аналізу через те, що він відображає рівень довіри економічних суб'єктів до банківського сектору та може слугувати для оцінки у першому наближенні ступеня поширення безготівкових розрахунків в економіці. Оскільки обсяг депозитів включає обсяг депозитів до запитання, то друга гіпотеза передбачає те, що на початку конфлікту у досліджуваній країні може початися банківська паніка та швидке зняття грошей з депозитів, і це скорочення буде значно випереджати скорочення ВВП, тому припускаємо, що цей показник у період конфлікту знизиться.

Третім показником є відношення зобов'язань банків до їх активів, який характеризує рівень ризику, притаманний банківському сектору за рахунок використання певного обсягу залученого та позиченого капіталів. Оптимальним з позиції забезпечення стабільності та стійкості банківського сектору вважається рівень не більше 90 %. У той же час, якщо цей показник є значно нижчим за 90 %, то це свідчить про неефективність функціонування банківського сектору та наявність значних резервів для зростання прибутку

або про занадто дорогий позиковий капітал на ринку (зокрема відсутність джерел фінансування, наприклад, через відтік іноземних інвестицій). Третя гіпотеза пов'язана з тим, що цей показник відображає рівень ризику банківського сектору, а отже, з початком глобального конфлікту необхідно, з одного боку, зменшити ризики шляхом зростання ступеня покриття зобов'язань власним капіталом для захисту від зростання ризиків, наприклад, неповернення кредитів, а з іншого – негативні очікування серед споживачів банківських послуг сприятимуть зменшенню потоку депозитів, тому цей показник має скорочуватися з початком конфлікту.

Четвертим показником є чиста процентна маржа (ЧПМ), що розраховується шляхом ділення чистого процентного доходу на активи, які цей дохід продукують. Четверта гіпотеза стосується того, що цей показник з початком конфлікту може знизитися, оскільки банківському сектору потрібно буде залучати ресурси за вищими ставками та користуватися не депозитами (із вищеназваних причин), а іншими, більш дорогими, джерелами.

П'ятим показником є рівень концентрації банківського сектору, який розраховується як сума часток трьох або п'яти найбільших за обсягом активів банків та характеризує рівень конкурентності на ринку банківських послуг. Також відомим є те, що під час криз існує тенденція до скорочення чисельності банків, проте цікавим для дослідження видається процес подальшого відновлення банківського сектору, швидкість та ступінь її (де)монополізації протягом найближчих після конфлікту років. У якості п'ятої гіпотези припускаємо, що внаслідок впливу конфлікту через порівняно вищий рівень фінансової стійкості найбільших банків та, відповідно, порівняно низьку стійкість невеликих банків-конкурентів рівень концентрації банківського сектору має зростати, що дозволить найбільшим банкам зайняти значну частку на ринку та утримувати її і після конфлікту.

Джерелом емпіричних даних, які використані у дослідженні, є база даних «Global Financial Development Report 2017/2018: Bankers without Borders» Світового банку [14]. У цьому наборі даних була відсутня інформація за 2017–2018 рр., тому весь аналіз обмежується періодом до 2016 р.

Показники банківських секторів першої групи країн, тобто тих, на території яких почалися війни під час подій «арабської весни», є найбільш складними для аналізу, оскільки вони мають фрагментарний характер через війни, що тривали (або тривають) на території цих держав. Показник глибини банківського сектору є надзвичайно низьким у країнах цієї групи. Ірак вирізняється слабким рівнем розвитку банківського сектору з достатньо швидким його зростанням: з 4,39 % ВВП 2006 р. до 23 % 2016 р. Починаючи з 2011 р., Сирія не публікує дані щодо фінансової глибини з 2011 р., що за датою збігається з початком громадянської війни у країні. Натомість Лівія 2011 р. втратила 19,5 відсоткових пункти частки банківських активів у ВВП, що свідчить про те, що конфлікт суттєво вплинув на банківський сектор Лівії (рис. 2). Показники Іраку та Лівії зростали швидше, ніж до конфлікту. Це може свідчити як про прискорення розвитку банківського сектору, так і про незадовільний стан економіки в цілому та, відповідно, про скорочення ВВП швидкими темпами.

Відношення депозитів у банках для цих країн є схожим на динаміку попереднього показника, проте у цьому випадку Лівія втратила значну частину показника 2012 р. (рис. 2), що підтверджує нашу гіпотезу. Після нормалізації стану на більшій частині території спостерігається значне зростання показника відношення депозитів до ВВП до рівня 200 % у 2015–2016 рр. Така ситуація свідчить про повернення значної частини грошей в обіг після завершення основної фази війни та її потенціал до подальшого зростання частки грошей на рахунках у банках. Ірак же у цьому випадку не підтверджує нашу гіпотезу значною мірою за рахунок гарантій виконання зобов'язань державних банків зі сторони уряду.

Відношення обсягів зобов'язань до сумарних активів банків (рис. 2) в Іраку 2005 р. було на прийнятному рівні, проте згодом почало значною мірою скорочуватись, що підтверджує нашу гіпотезу. Банківський сектор Лівії має цей показник у межах 85–93%, що є комфортним для стійкого розвитку банківського сектору, проте нестандартним для ситуації конфлікту. Дані по Сирії підтверджують висунуту гіпотезу, бо 2014 р. із загостренням громадянської війни досліджуваний показник скоротився на 9 в. п.

Банки Лівії та Сирії мали достатній рівень ЧПМ у коридорі 1–4% (рис. 2). З ескалацією конфлікту у Сирії цей показник почав скорочуватись з 2014 р., що підтверджує висунуту гіпотезу. Ситуація з Іраком є іншою, оскільки ЧПМ банків характеризується високою волатильністю, однак також знижується з посиленням ескалації конфлікту.

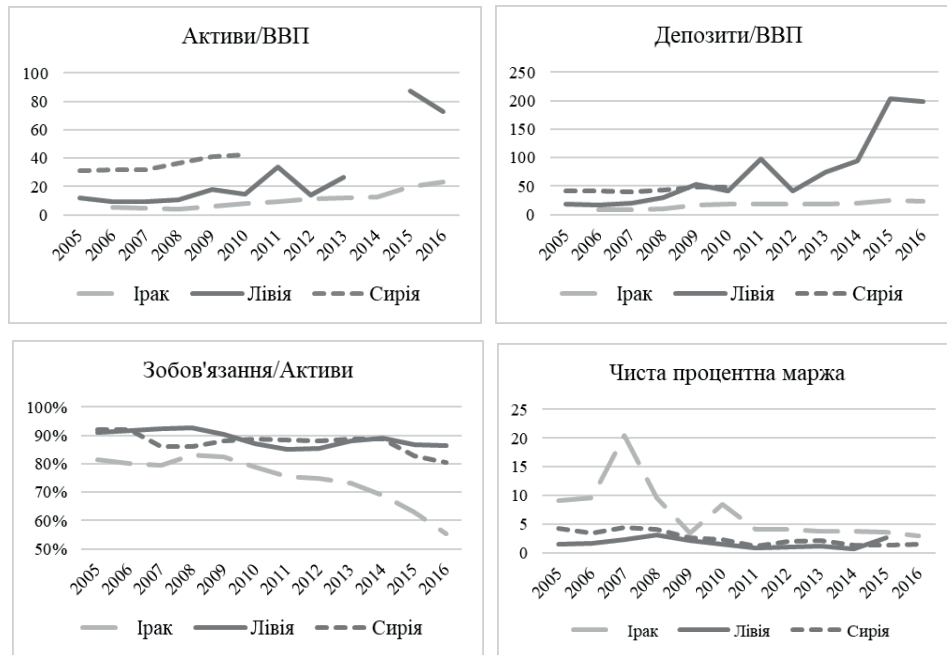


Рис 2. Динаміка обраних для аналізу показників в Іраку, Лівії, Сирії за 2005–2016 рр., %

Джерело: побудовано авторами на основі [14].

Специфічною є динаміка рівня кон центрації банківського сектору (рис. 3). В Іраку з початку «арабської весни» почала скорочуватись частка ТОП-3 та ТОП-5 банків у активах банківського сектору, що є результатом, що протирічить нашій гіпотезі. У Сирії спостерігаємо схожу ситуацію: із початком «арабської весни» значно скоротився рівень концентрації в банківській системі країни, проте після цього через ескалацію громадянської війни невеликі банки почали банкрутувати, через що частка ТОП-3 знову почала зростати, що підтверджує нашу гіпотезу. У Лівії громадянська війна призвела до значної монополізації банківського сектору: станом на 2016 р. ТОП-3 банки володіють 100 % активів банківського сектору, а 2010 р. цей показник був 77 %, що також підтверджує гіпотезу (рис. 3).

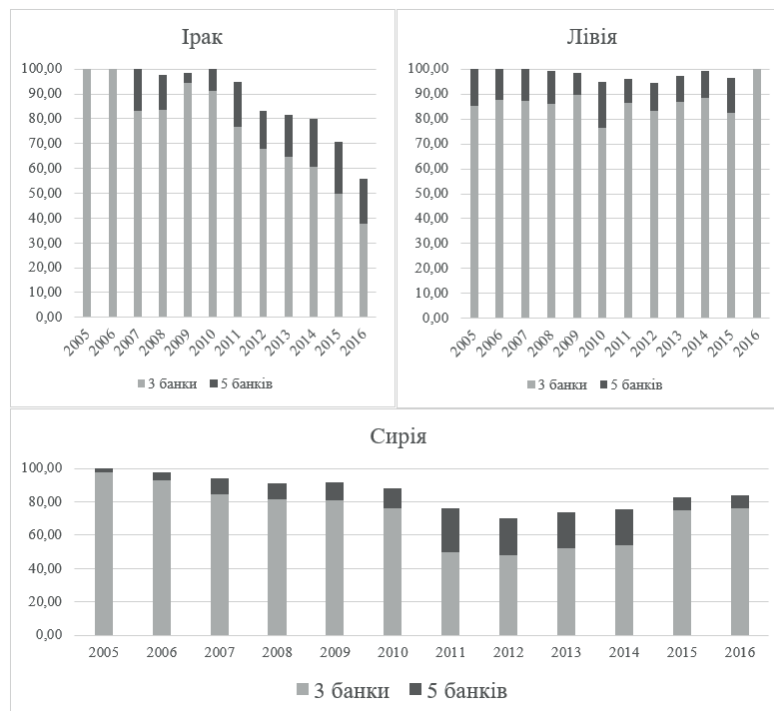


Рис 3. Динаміка рівня концентрації банківського сектору в Іраку, Лівії, Сирії за 2005–2016 рр., %

Джерело: побудовано авторами на основі [14].

Розглянемо другу групу країн – ті, у яких внаслідок конфлікту різко змінився уряд, тобто Єгипет, Туніс та Ємен. Передусім зазначимо, що конфлікт 2010–2013 рр. супроводжувався незначним падінням співвідношення активів банків до ВВП у Ємені та Єгипті, а показник Тунісу, навпаки, зростав. У випадку Тунісу це суперечить нашій гіпотезі, проте для Єгипту та Ємену можна стверджувати, що дані не суперечать гіпотезі, адже значних змін унаслідок конфлікту не відбулося (рис. 4).

Показник відношення депозитів до ВВП банків має стабільний рівень у Ємені та Тунісі, що не підтверджує гіпотезу, та значне скорочення у 2010–2012 рр. у Єгипті, що можна інтерпретувати як наслідок зростання недовіри до чинного режиму та банків (рис. 4).

Значення показників відношення зобов'язань до активів банків є на прийнятному рівні, проте, як і в попередній групі, спостерігається зниження рівня фінансового левериджу через зростання ризиковості діяльності банків у Єгипті, у той час як банки Ємену після революційного 2011 р. поступово відновлювали рівень зобов'язань до 92 % від активів. Аналіз даних банків Тунісу підтверджує гіпотезу (рис. 4).

Рівень чистої процентної маржі знаходиться у коридорі від 1 % до 7 %. Дані банків Ємену демонструють, що у періоди повстань (2011–2012 рр. і 2014–2015 рр.) цей показник зростав, що свідчить про зростання кредитних ставок в економіці, а після цього – скорочувався, що свідчить про нормалізацію. З Єгиптом ситуація є аналогічною (рис. 4).

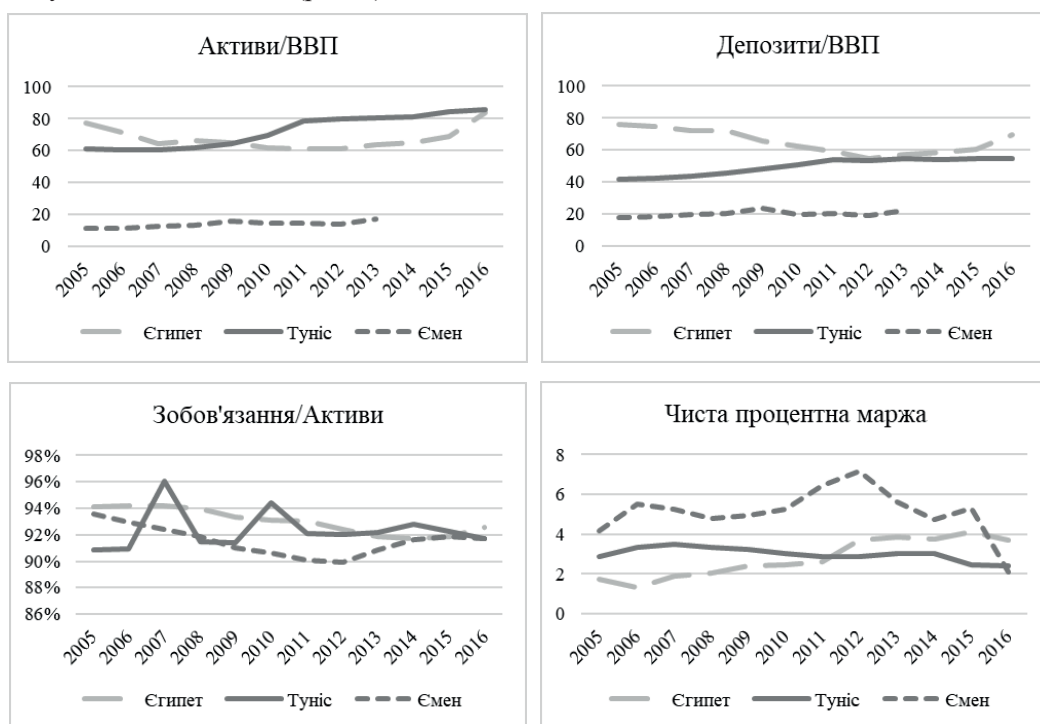


Рис. 4. Динаміка обраних для аналізу показників в Єгипті, Тунісі, Ємені за 2005–2016 рр., %

Джерело: побудовано авторами на основі [14].

Дані щодо концентрації ринку банківських послуг демонструють, що у Ємені після конфлікту значною мірою зросла монополізація банківського ринку, у Єгипті частка ТОП-5 банків коливалася на рівні 70 %, але також зросла після останнього військового перевороту, а Туніс також демонструє незначну консолідацію ринку після подій 2010 р. (рис. 5).

Третя група країн – країни, у яких конфлікт обмежився масовими протестами: Марокко, Алжир, Йорданія, Оман та Кувейт. Відношення активів банківського сектору до ВВП для досліджуваних країн значною мірою змінюється (рис. 6), проте переважно підтверджує гіпотезу. У період конфлікту в Йорданії, Марокко, Алжирі та Омані досліджуваний показник був відносно стабільним, демонструючи незначне зростання або падіння, а от у Кувейті – значною мірою скорочувався. Для більшості країн цієї групи характерним є незначне скорочення цього показника у перший рік конфлікту (2010–2011 рр.) та пришвидшене (порівняно з дореволюційним періодом) зростання у подальших періодах.

Аналізуючи відношення депозитів до ВВП, спостерігаємо ситуацію, коли у чотирьох з п'яти країн показник є стабільним або зростає, тільки у Кувейті маємо незначне падіння. Співвідношення зобов'язань та активів для трьох країн групи – Оман, Кувейт та Йорданія – знаходилося в коридорі 84–88 % і не зазнало

суттєвих змін, тобто гіпотеза не справджується. У Марокко та Алжирі ці показники протягом періоду скорочувалися з 92–94% до 90 %, зокрема в період конфлікту, що відповідає нашій гіпотезі (рис. 6).

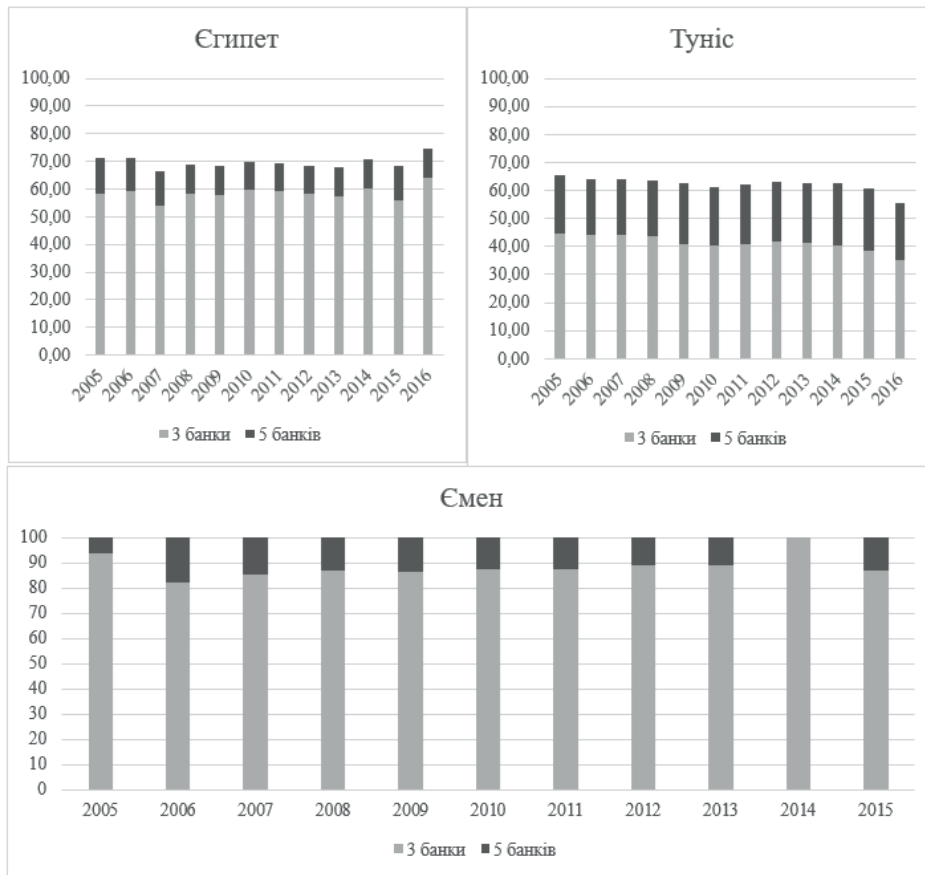


Рис. 5. Динаміка рівня концентрації банківського сектору в Єгипті, Тунісі, Ємені за 2005–2016 рр., %

Джерело: побудовано авторами на основі [14].

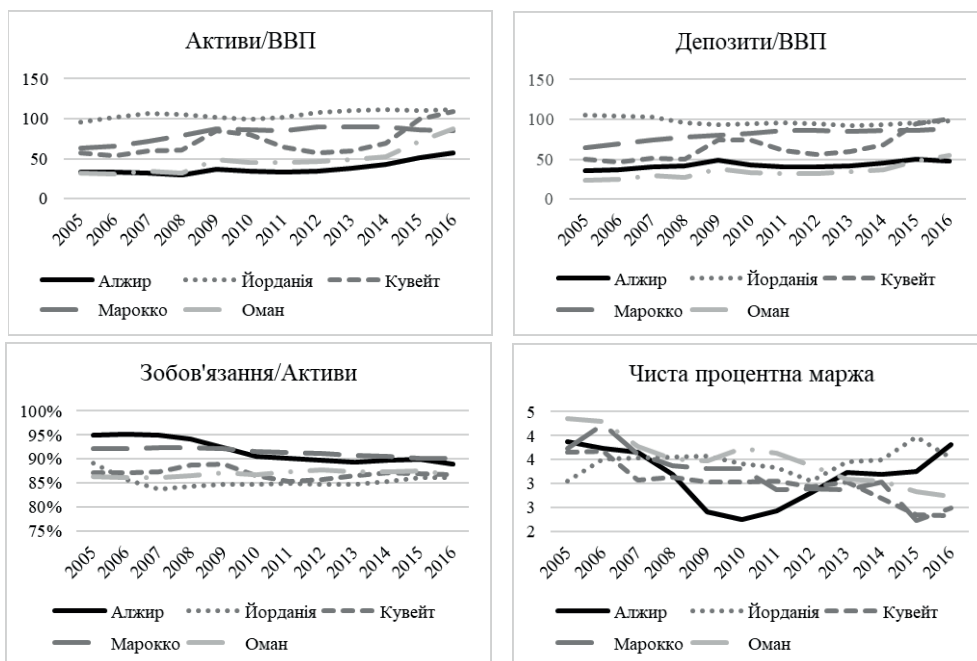


Рис. 6. Динаміка обраних для аналізу показників в Алжирі, Йорданії, Кувейті, Марокко, Омані за 2005–2016 рр., %

Джерело: побудовано авторами на основі [14; 15].

Для всіх країн цієї групи чиста процентна маржа знаходиться у коридорі 2–4%, що є прийнятним рівнем (рис. 6). Проте, спостерігаємо падіння цього показника у Марокко, Йорданії, Кувейті та Омані. Показники Алжира не підтверджують гіпотезу.

Якщо аналізувати рівень концентрації у банківському секторі, то у Кувейті та Омані – країнах з найвищими рівнями доходів у групі – спостерігався високий його рівень, який у Кувейті стійко зростав, а в Омані – зріс лише 2011 р. (надалі залишався стабільним) у результаті «арабської весни», що підтверджує висунуту гіпотезу (рис. 7).

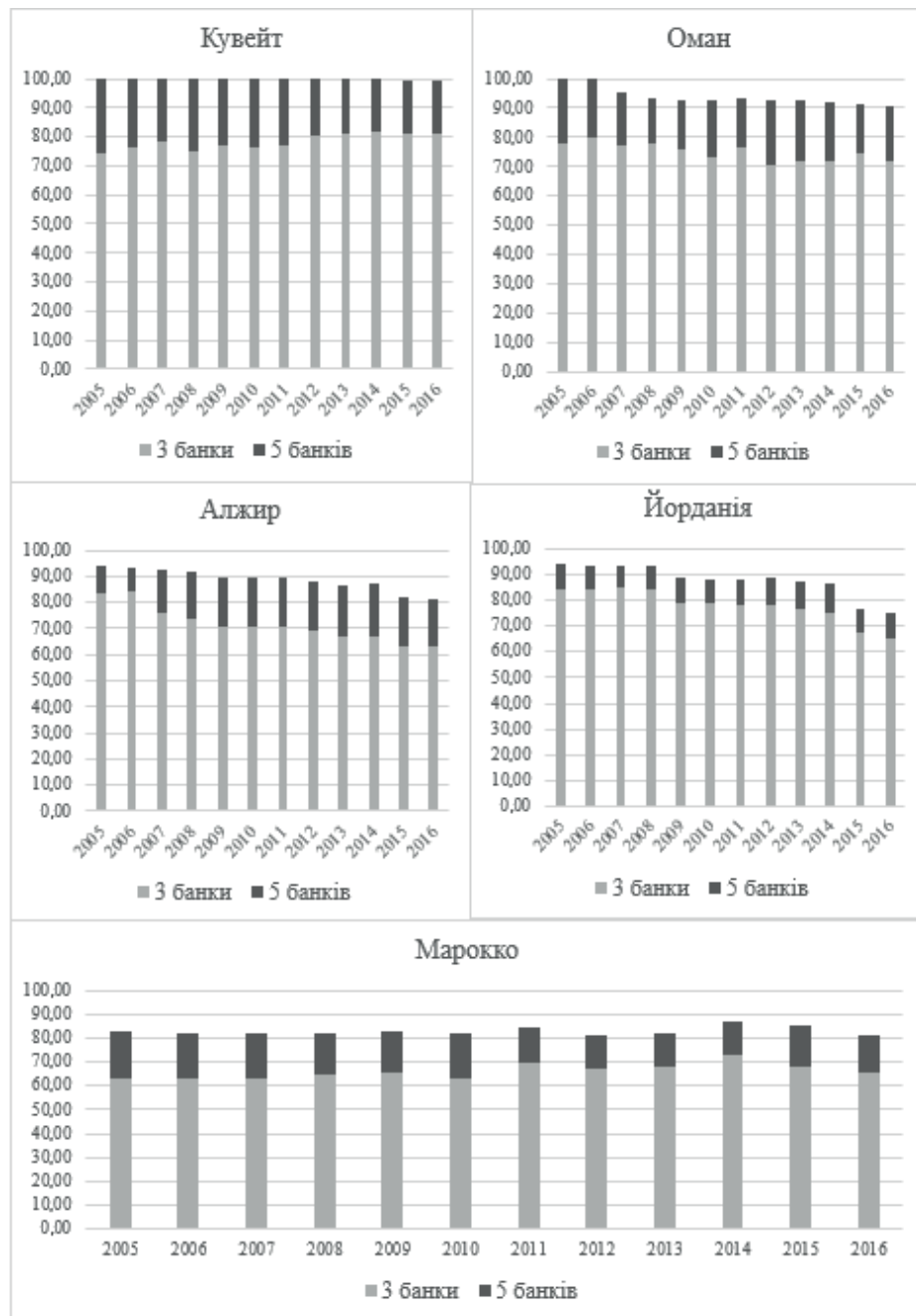


Рис. 7. Динаміка рівня концентрації банківського сектору в Алжирі, Йорданії, Кувейті, Марокко, Омані за 2005–2016 рр., %

Джерело: побудовано авторами на основі [14;15].

Щодо інших трьох країн, то у період конфлікту у Алжирі та Йорданії значно скоротилися показники концентрації у банківському секторі, що не відповідає гіпотезі. Натомість банківський сектор Марокко продемонстрував тенденцію до зростання рівня концентрації після революції (рис. 7).



Підсумовуючи отримані результати, маємо дані щодо підтвердження чи спростування сформульованих гіпотез (табл. 1). Підтвердження здобули перша (співвідношення активів банків до ВВП під впливом конфлікту значно не зміниться) та п'ята (рівень концентрації банківського сектору має зростати під впливом конфлікту) гіпотези. Третя (співвідношення зобов'язань банків та їх активів знизиться внаслідок конфлікту) та четверта (ЧПМ скоротиться з початком конфлікту) гіпотези підтвердилися частково. Друга гіпотеза (відношення обсягу банківських депозитів до ВВП в період конфлікту скоротиться) не підтвердилася, оскільки вона справдилася лише в трьох випадках з одинадцяти.

Таблиця 1

Результати тестування гіпотез

Країна	Гіпотеза 1	Гіпотеза 2	Гіпотеза 3	Гіпотеза 4	Гіпотеза 5
Сирія	n/a	n/a	+	+	+
Ірак	+	-	+	+	-
Лівія	-	+	-	-	+
Єгипет	+	+	+	-	+
Туніс	-	-	+	-	+
Ємен	+	-	-	-	+
Марокко	+	-	+	+	+
Алжир	+	-	+	-	-
Йорданія	+	-	-	+	-
Оман	+	-	-	+	+
Кувейт	-	+	-	+	+
Результат	7/10	3/10	6/11	6/11	8/11

Джерело: складено авторами.

Проаналізуємо детально кожну гіпотезу та знайдемо шляхи коригування формулювання гіпотез. Згідно з першою гіпотезою припускалося, що величина активів банків значною мірою залежить від ступеня економічної активності, тому у періоди криз за скорочення обсягів ВВП пропорційно скорочується і обсяг активів банківського сектору. Оскільки дані беруться у річному вимірі, то значною мірою нівелюється часовий лаг між зміною ВВП та зміною активів банківського сектору у коротких періодах. Досліджені дані не суперечать гіпотезі – коефіцієнт справді коливається незначною мірою. Ця гіпотеза не підтвердилася лише даними Лівії, що пояснюється стрімкими та повномасштабними військовими діями на території країни, та Кувейту.

Згідно з другою гіпотезою припускалося, що під час початку конфлікту у країні може розпочатися банківська паніка і вона значно випереджатиме скорочення ВВП. Проте, як показало дослідження, ця закономірність справджується тільки для країн, у яких масові протести перейшли у революції, громадянські війни чи у військові перевороти. Інші ж країни, у яких конфлікт було обмежено протестами та у яких за рахунок поступок влада запобігла війні, значної банківської паніки не спостерігалось, тому і рівень банківських депозитів до ВВП не скорочувався у період конфлікту. Таку гіпотезу вважаємо за необхідне уточнити та додати умову «...цей показник матиме тенденцію до скорочення за умови наявності передумов для формування масової банківської паніки, зокрема, збройного військового конфлікту».

За третьою гіпотезою припускалося, що, оскільки співвідношення зобов'язань та активів банків відображає рівень ризику, який бере на себе банківський сектор, цей показник має скорочуватися з початком конфлікту для збільшення стійкості банківського сектору. Слід зазначити, що, як і попередньому пункті, для країн третьої групи ця гіпотеза справджується не повною мірою, оскільки у Йорданії, Омані та Кувейті ризик для банківського сектору був незначним, до того ж їх банківський сектор є достатньо забезпеченим власним капіталом. Тому цю гіпотезу приймаємо як достовірну у випадку додавання умови «має скорочуватися ... крім випадків, коли банківський сектор країни є високорозвиненим і відсутні фундаментальні фактори, що зумовили б потребу у збільшенні частки власного капіталу у структурі пасивів системи».

Четверта гіпотеза передбачала, що ЧПМ з початком конфлікту може змінитися у меншу сторону через зростання вартості залученого капіталу. Ця гіпотеза засвідчила результати вище середнього, і її необхідно уточнювати. Слід звернути увагу на ситуації в Єгипті та Ємені, у яких у період конфлікту на фоні негативних очікувань значно зростали процентні ставки за кредитами. На прикладі Ємену, у періоди повстань (2011–2012 рр. і 2014–2015 рр.) цей показник зростав, що свідчить про зростання кредитних ставок в економіці, а після цього – скорочувався, що свідчить про нормалізацію ставок. Тому слід уточнити формулювання гіпотези, щоб визнати її підтвердженою: «Рівень ЧПМ з початком конфлікту може змінюватися у більшу чи меншу сторону, що залежить від рівня довіри до банків вкладників і спроможності позичальників обслуговувати кредити з підвищеними відсотковими ставками».

Згідно з п'ятою гіпотезою припускалося, що внаслідок впливу конфлікту відбуватиметься збільшення рівня концентрації банківського сектору. Загалом дані підтверджують цю гіпотезу та дозволяють визнати її суттєвою та достовірною, проте хотілося б звернути увагу на приклади Іраку, Алжиру та Йорданії, де внаслідок конфлікту цей показник зменшився. Причиною цьому є лібералізація ринку, яку країни отримали через зміну влади (Ірак) чи поступок з боку уряду (Алжир) та монарха (Йорданія).

Висновки. Отже, з'ясовано, що глобальні конфлікти – це зіткнення політичних, економічних або ідеологічних інтересів, що має між- або внутрішньодержавний характер і яке значною мірою впливає на економіку найбільш розвинених держав. Визначено, що глобальні конфлікти можуть впливати на фінансові ринки країн всього світу, але особливо – країн-безпосередніх учасників конфлікту.

Аналіз п'яти ключових показників стану банківського сектору країн, у яких мала місце «арабська весна» (глибини банківського сектору, відношення банківських депозитів до ВВП, відношення зобов'язань банків до загальних активів банків, чистої процентної маржі, рівня концентрації банківського сектору), дозволив перевірити гіпотези щодо впливу глобальних конфліктів на розвиток банківського сектору. У результаті підтверджені та уточнені такі гіпотези: співвідношення активів банків до ВВП в результаті конфліктів коливається незначною мірою, маючи тенденцію до одномоментного незначного скорочення та подальшого пришвидшення зростання цього показника у період після конфлікту; співвідношення депозитів банків до ВВП зменшується за умови наявності передумов для формування масової банківської паніки, наприклад, збройного військового конфлікту; співвідношення зобов'язань та активів банків скорочується у момент початку конфлікту, крім випадків, коли банківський сектор країни є високорозвиненим і відсутні фундаментальні фактори, що зумовлюють потребу у збільшенні частки власного капіталу у пасивах; зміна рівня чистої процентної маржі з початком конфлікту залежить від рівня довіри до банків вкладників і спроможності позичальників обслуговувати кредити з підвищеними відсотковими ставками; ступінь концентрації ринку (частка ТОП-3 і ТОП-5 банків) внаслідок впливу конфлікту збільшується, крім випадків, коли конфлікт призводить до лібералізації банківського сектору.

Література:

1. Арабська весна, що тепер? (НАТО Ревю). URL: <https://www.nato.int/docu/review/2012/Arab-Spring/UK/index.htm> (дата звернення: 20.03.2020).
2. Arabs'ka vesna, shho teper? (NATO Review) [Arab Spring, what now?] <<https://www.nato.int/docu/review/2012/Arab-Spring/UK/index.htm>> (2020, March, 20). [in Ukrainian].
3. Бернадський Б. В. Міжнародні конфлікти. Київ : Персонал, 2012. URL: http://maup.com.ua/assets/files/lib/book/mignar_konfl.pdf (дата звернення: 25.01.2020).
4. Bernads'kyj B. V. (2012). *Mizhnarodni konflikty*. [International conflicts]. Kyiv: Personal. <http://maup.com.ua/assets/files/lib/book/mignar_konfl.pdf> (2020, January, 25). [in Ukrainian].
5. Версаль Н. І. Фінансові шоки в банківській системі України: теорія, практика та шляхи адаптації: монографія. Київ : ФОП Ямчинський О. В., 2019.
6. Versal N. I. (2019). *Finansovi shoky v bankivs'kij systemi Ukrainy: teoriya, praktyka ta shljahy adaptacii*. [Financial shocks in the banking system of Ukraine: theory, practice and adaptation ways]. Kyiv: FOP Jamchyn's'kyj O.V. [in Ukrainian].
7. Внучко С. М. Глобальні проблеми сучасності: причини виникнення та шляхи їх розв'язання. *Наукові праці Чорноморського державного університету імені Петра Могили комплексу «Києво-Могилянська академія». Серія: Політологія*. 2014. Т. 228. Вип. 216. С. 18–22. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Npchdupol_2014_228_216_5 (дата звернення: 25.01.2020).
8. Vnuchko S. M. (2014). *Global'ni problemy suchasnosti: prychny vynyknennja ta shljahy i'h rozv'jazannja*. [Global problems of contemporaneity: reasons of origin and ways of their decision]. *Naukovi praci [Chornomors'kogo derzhavnogo universytetu imeni Petra Mogyly kompleksu «Kyjevo-Mogylyans'ka akademija»]*. Serija: Politologija. [Scientific Papers [Black Sea State University named after Peter Mohyla complex «Kyiv Mohyla Academy»]. Political science]. Volume 228, Issue 216, 18-22 <URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Npchdupol_2014_228_216_5> (2020, January, 25). [in Ukrainian].
9. Герасіна Л. М., Требін М. П. Деструктивні мегатенденції сучасності: глобальний конфлікт, глобалізація злочинності, міжнародний тероризм. *Український соціум*. 2008. № 4 (27). С. 140–148.
10. Gerasina L. M., Trebin M. P. (2008). *Dstruktyvni megatendencii' suchasnosti: global'nyj konflikt, globalizacija zlochynnosti, mizhnarodnyj teroryzm* [Destructive megatendencies of the contemporaneity: global conflict, globalization of criminality, international terrorism]. *Ukrai'ns'kyj socium*. [Ukrainian society], 4(27), 140-148. [in Ukrainian].
11. Емельянов С. М. Практикум по конфликтологии. Петербург, 2005.
12. Emel'janov S.M. (2005). *Praktykum po konfliktologiiu*. [Manual on conflictology]. Peterburg. [in Russian].
13. Осьодло В. І., Будагьянц Л. М. Виклики «Арабської весни»: соціально-психологічний та соціально-політичний аналіз. *Науковий вісник Львівського державного університету внутрішніх справ*. 2014. Вип. 1. С. 48–57.



Osodlo V. I., Budahyants L. M. (2014). Vyklyky «Arabs'koi' vesny»: social'no-psychologichnyj ta social'no-politychnyj analiz [Challenges of the «Arab Spring»: the socio-psychological and socio-political analysis]. *Naukovyj visnyk L'vivs'kogo derzhavnogo universytetu vnutrishnih sprav* [Scientific papers of the state university of domestic affairs of Lviv], Issue 1, 48–57. [in Ukrainian].

8. Сірий С. Особливості локальних війн і воєнних конфліктів в умовах глобалізації. *Політичний менеджмент*. 2007. № 2. С. 144–154.

Siryj S. (2007). Osoblyvosti lokal'nyh vijn i vojennyh konfliktiv v umovah globalizacii' [Features of local wars and military conflicts under globalization]. *Politychnyj menedzhment* [Political management], 2, 144-154. [in Ukrainian].

9. Bakrania S. (2014). The impact of the financial crisis on conflict and state fragility in Sub-Saharan Africa. *GSDRC*. <<http://www.gsdrc.org/docs/open/eirs6.pdf>> (2020, January, 20). [in English].

10. Beyer A., Nicoletti G., Papadopoulou N., Papsdorf P., Rünstler G., Schwarz C., Sousa J., Vergote O. (2017). The transmission channels of monetary, macro- and microprudential policies and their interrelations. *European central bank*. <<https://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/scpops/ecb.op191.en.pdf>> (2020, January, 21). [in English].

11. Brown R. (2010). *World on the Edge: How to prevent environmental and economic collapse*. New York. <http://www.earth-policy.org/datacenter/pdf/book_wote_energy_oil.pdf> (2020, February, 28). [in English].

12. *CNBC site*. <<https://www.cnbc.com/>> (2020, March, 01). [in English].

13. *Data Hub*. <https://datahub.io> (2020, February, 25). [in English].

14. *Global Conflict Risk Index. Data and methodology*. <<http://conflictrisk.jrc.ec.europa.eu/Methodology>> (2020, February, 20). [in English].

15. Global Financial Development Database. Global Financial Development Report 2017/2018. *World bank*. <<https://www.worldbank.org/en/publication/gfdr/data/global-financial-development-database>> (2020, March, 05). [in English].

16. Golubev D. (2017). Internalization of intrastate armed conflicts in east and Southeast Asia: mechanisms, channels and factors. *International Studies Association Hog Kong Conference*. <<http://web.isanet.org/Web/Conferences/HKU2017-s/Archive/23f6ffa4-7991-4ce9-8597-ee7d13b412a4.pdf>> (2020, February, 20). [in English].

17. Harari Y.N. (2014). *Sapiens: A brief history of Humankind*, Harper. [in English].

18. Kazi M. (2014). Investigating the transmission channels of the global financial crisis to Tanzania. *Zanzibar: scientific research*. <https://file.scirp.org/pdf/ME_2014041013251228.pdf> (2020, January, 20). [in English].

19. Krišto J., Stojanović A., Pavković A. (2014). Impact of institutional investors on financial market stability: lessons from financial crisis. Impact of institutional investors on financial market stability: lessons from financial crisis. *International Journal of Diplomacy and Economy*, Vol. 2, No. 1/2, 102-117. [in English].

20. Roser M. *War and Peace. Our World in Data*. <<https://ourworldindata.org/war-and-peace#the-20th-century>> (2020, January, 21). [in English].

21. The global risks report 2018. *World economic forum*. <<http://reports.weforum.org/global-risks-2018>> (2020, February, 05). [in English].

22. The global risks report 2019. *World economic forum*. <<http://reports.weforum.org/global-risks-2019>> (2020, February, 05). [in English].

23. *U.S. Energy Information Administration, Independent Statistics&Analysis*. <<https://www.eia.gov>> (2020, February, 05). [in English].

24. Velde D. (2009). The global financial crisis and developing countries: Synthesis of the findings of 10 country case studies. *Overseas Development Institute London*. [in English].

25. World bank open data. *The World Bank*. <<https://data.worldbank.org>> (2020, February, 23). [in English].

Отримано: 23 квітня 2020 р.

Прорецензовано: 11 травня 2020 р.

Прийнято до друку: 18 травня 2020 р.

e-mail: y.v.pasich@gmail.com

DOI: 10.25264/2311-5149-2020-17(45)-79-83

Пасічник Ю. В. Методологічні основи формування видатків державного бюджету України. Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка»: науковий журнал. Острог: Вид-во НаУОА, червень 2020. № 17(45). С. 79–83.

УДК: 336.5.018

JEL – класифікація H 68

ORCID-ідентифікатор: /https://orcid.org/0000-0001-9742-1378

Пасічник Юрій Васильович,*доктор економічних наук, професор, провідний науковий співробітник відділу фінансово-кредитної та податкової політики Національного наукового центру «Інститут аграрної економіки» Національної академії аграрних наук України***МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ ВИДАТКІВ
ДЕРЖАВНОГО БЮДЖЕТУ УКРАЇНИ**

У статті з'ясувано основні проблеми у процесі формування видатків Державного бюджету України та розробки методологічного забезпечення визначеного етапу бюджетного процесу. У результаті ґрунтовного аналізу виявлено окремі причини, зокрема методологічного змісту, які суттєво заважають оптимізації зазначених видатків. Для вдосконалення процесу формування цих видатків запропоновано відповідне методологічне забезпечення, яке структурно складається з п'яти компонентів і формує теоретичний базис принципово нового підходу щодо цього процесу.

Ключові слова: бюджетні документи, видатки, методологія, стратегії.**Пасічник Юрій Васильович,***доктор экономических наук, профессор, ведущий научный сотрудник отдела финансово-кредитной и налоговой политики Национального научного центра «Институт аграрной экономики» Национальной академии аграрных наук Украины***МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ РАСХОДОВ
ГОСУДАРСТВЕННОГО БЮДЖЕТА УКРАИНЫ**

Статья посвящена выяснению основных проблем при формировании расходов Государственного бюджета Украины и разработке методологического обеспечения соответствующего этапа бюджетного процесса. В результате тщательного анализа выявлены отдельные причины, в частности методологического содержания, которые существенно мешают оптимизации указанных расходов. Для совершенствования процесса формирования этих расходов предложено соответствующее методологическое обеспечение, которое структурно состоит из пяти компонентов и формирует теоретический базис принципиально нового подхода к этому процессу.

Ключевые слова: бюджетные документы, расходы, методология, стратегии.**Yurii Pasichnyk,***Doctor of Sciences (Economics), Professor, Leading Researcher, Department of Financial-Credit and Tax Policy, National Science Centre «National Scientific Centre «Institute of Agrarian Economics»»
The National Academy of Agrarian Sciences of Ukraine***METHODOLOGICAL BASES OF FORMING THE EXPENDITURES
OF THE STATE BUDGET OF UKRAINE**

The article deals with the problems of the State budget expenditures formation, including the lack of: medium-term budget forecasting, coordination of programme financing socio-economic development current expenditures of the State budget, the real fiscal powers to local governments, the real results in reducing corruption. For a substantial improvement, forming of budgetary expenditures offers corresponding methodological bases that structurally consist of five constituents. The first constituent is an exposure of factors of influence of external and internal environment. A constituent – taking into account of these problems and directions of realization of events is second on their maximal leveling. The third constituent is forming of tool where the theory of behavioral finances, approach of the systems and methods of ground, is taken into account, in particular pluriist at a discussion, economic and mathematical presentation of project of charges, economic and mathematical ground of project of charges. The fourth warehouse has a principle in principle, among which the most effective will be tradition – science, knowledge, efficiency, and so on, the current situation is more important, more reliable. A fifth constituent stipulates such positions as obligatoriness of application of the three-year budgetary planning with taking into account of strategies and programs of development of industries of economy and industries of social sphere. The use of this providing will assist realization of the long-term public programs, optimization of the use of budgetary facilities, will create

terms for control after the use of charges of budgets that in totality will determine ways for the increase of standard of life of population.

Keywords: budget documents, expenditures, methodology, strategies.

Постановка проблеми. Забезпечення стабільного суспільного розвитку України має реалізовуватись відповідними діями органів державної влади, включаючи всі ієрархічні рівні соціально-економічної системи за активної підтримки, передусім науковців, а також залучення інших учасників, зокрема політичних партій, аналітичних агенцій, громадських структур. Подібна практика існує в усіх економічно розвинених країнах, чого немає, у певному розумінні цього підходу, в Україні. Ситуація у бюджетній системі України є аналогічною. Так, протягом тридцяти років незалежності України так і не вдалось започаткувати середньострокове бюджетне прогнозування, узгодити фінансування програм соціально-економічного розвитку із поточними видатками Державного бюджету, надати реальні бюджетні повноваження місцевим органам влади, подолати корупційні прояви щодо бюджетних ресурсів, і саме тому бюджетний процес, і, відповідно, Державний бюджет як основний фінансовий план перманентно критикувався опозиційними партіями, науковцями, громадськими організаціями. Ось чому відсутність наукового забезпечення, зокрема сформованого та реалізованого методологічного підходу, який би сприяв оптимізації бюджетних доходів і видатків та визначав пріоритетні вектори економічного і соціального розвитку, є однією із причин, що нині Україна, володіючи поки що наявним земельним, промисловим, науковим, зокрема інтелектуальним потенціалом, є економічно слабкою, із рівнем доходів населення, який є одним із найнижчих у Європі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Зважаючи на особливу актуальність зазначеної проблематики, вирішенню окремих проблем формування бюджетних видатків присвятили свої праці вітчизняні науковці, які у фундаментальних та інших наукових розробках досліджували ці проблеми. Так, у монографіях С. Михайленко [1], Т. Коляди [2] детально викладено існуючі проблеми формування бюджетних видатків та обґрунтовано методологічні аспекти їх вирішення. Про існуючі проблеми щодо управління бюджетними видатками зазначають Д. Міщенко та Л. Міщенко, зауважуючи: «Про недосконалість системи управління видатками бюджету в Україні свідчать: збільшення витрат на обслуговування державного зовнішнього та внутрішнього боргу, невиконання намічених стратегічних і тактичних завдань, зниження рівня та якості життя населення» [3]. Доцільність поліпшення методологічного забезпечення обумовлює У. Ватаманюк-Зелінська: «Стратегічне бюджетне планування потребує удосконалення нормативно-правової та методологічної бази, що стане передумовою для розрахунку обсягів бюджетних призначень на перспективу та забезпечить успішну реалізацію строкової бюджетної політики». [3, с. 29]. Теоретичне обґрунтування ефективного використання бюджетних ресурсів викладено у праці О. Дем'янчук: «Фіскальний потенціал місцевих бюджетів України» [5]. Отже, у науковому доробку вітчизняних вчених обґрунтовано окремі аспекти теоретико-методологічного забезпечення формування видатків бюджету. Водночас, зауважимо, що бюджетний процес, зокрема і в частині формування видатків Державного бюджету, потребує перманентного удосконалення у зв'язку із суттєвими змінами у суспільній системі, які особливо стали помітними наприкінці 2019 р. Оскільки ці процеси формують не лише позитивні зміни, але й негативні, то є обумовлена необхідність науково обґрунтованого управління цими процесами, зокрема і щодо бюджетних процесів. У цьому контексті суттєво підвищується роль бюджетних видатків, зокрема актуалізується роль методологічного забезпечення щодо їх формування.

Мета дослідження полягає в обґрунтуванні методологічних основ формування видатків Державного бюджету України. Завдання: з'ясувати особливості процесу формування цих видатків, виявлення відповідних причин та розробка пропозицій щодо удосконалення методологічного забезпечення.

Виклад основного матеріалу. Згідно з традицією, яка склалась в Україні щодо формування поточних видатків Державного бюджету, превалює такий підхід: за основу беруться минулорічні видатки, здійснюється коригування згідно з уподобаннями правлячої політичної сили або відповідної коаліції, враховуються, за можливості, побажання депутатів із інших фракцій, і з врахуванням цих поправок Державний бюджет затверджується згідно з установленим Бюджетним кодексом порядком. Загалом така практика існує і в інших країнах, проте в Україні видатки не забезпечують динамічність ні соціального, ні економічного розвитку. Ґрунтовний аналіз прагматики формування цих видатків протягом останніх років дав змогу виявити такі причини:

– відсутність науково обґрунтованої доктрини суспільного розвитку, яка б враховувала зовнішньополітичний вектор розвитку, наявність не лише розроблених, але й затверджених в установленому порядку відповідних стратегій розвитку галузей економіки, адміністративно-територіальних одиниць, залучення інвестицій, які б включали забезпечення реальними необхідними науковими, матеріальними, фінансовими та іншими ресурсами;

- недосконалість налагоджених взаємин із зовнішніми та внутрішніми кредиторами щодо державного боргу із дотриманням національних інтересів;
- неефективність діючого державного контролю за використанням бюджетних коштів із відповідним оприлюдненням інформації щодо поточного витрачання бюджетних коштів, додаткового залучення до аудиту незалежних експертів із професійних громадських організацій;
- недосконалість механізмів адміністративної та карної відповідальності щодо посадових осіб державних контролюючих органів у випадку приховування фактів нецільового або корупційного використання державних фінансових ресурсів;
- ігнорування пропозицій громадських структур, аналітичних агенцій за впорядкуванням витрат на функціонування органів державної влади, державних підприємств та організацій, а також органів місцевого самоврядування, зокрема щодо рівнів оплати праці всіх без винятку працівників, які її отримують за рахунок державних фінансових ресурсів;
- незавершеність розпочатих реформ у соціальній сфері, що відволікає значні бюджетні ресурси на необґрунтовані експерименти;
- незначного періоду для формування цих видатків у Верховній Раді України, коли проект Державного бюджету надається Кабінетом Міністрів України, зазвичай в межах 15 вересня поточного року.

Саме ці та інші причини не сприяють формуванню механізмів щодо оптимізації видатків Державного бюджету України. Так, щодо необхідності врахування офіційних юридичних актів, які обумовлюють економічний і соціальний розвиток, зазначено у Бюджетному кодексі України ст. 33 «Складання та схвалення Бюджетної декларації», де передбачено: «Міністерство фінансів України щороку спільно з іншими головними розпорядниками коштів державного бюджету відповідно до цілей та пріоритетів, визначених у щорічному посланні Президента України до Верховної Ради України про внутрішнє і зовнішнє становище України, Програмі діяльності Кабінету Міністрів України, прогнозних та програмних документах економічного і соціального розвитку, складає Бюджетну декларацію» [6]. Необхідність врахування цих актів також передбачено Методичними рекомендаціями Міністерства фінансів України: «У загальних положеннях зазначаються цілі та напрями використання бюджетних коштів з урахуванням необхідності виконання завдань та здійснення заходів на виконання Указів Президента України, Програми діяльності Уряду, а також передбачених стратегічними, концептуальними та програмними документами Уряду, планами діяльності головних розпорядників на середньостроковий період [7].

Проте, незважаючи на зазначені бюджетні документи, існуючі положення стратегій та програм враховуються явно недостатньо, підтвердженням чому є зниження ділової активності технічних та технологічних галузей економіки. Принагідно можна констатувати, що тепер відсутні затверджені в установленому порядку нормативні акти щодо розвитку окремих галузей, зокрема сільського господарства, про що констатує О. Кулініч: «На сьогодні в українському законодавстві відсутній актуальний і системний документ, який би визначав основні засади та пріоритети розвитку аграрної політики та політики сільського розвитку. Закон «Про основні засади державної аграрної політики на період до 2015 року» мав строковий характер і втратив свою актуальність. Крім того, він об'єктивно не враховує багатьох сучасних факторів розвитку АПК, а також тих вимог, які ставлять перед нами ЄС та міжнародні організації, зокрема ФАО та СОТ. А почасти ж український АПК в XXI ст. і з чітким вектором євроінтеграційного руху до ЄС ще й досі керується законом УРСР від 1990 р. «Про пріоритетність соціального розвитку села та агропромислового комплексу в народному господарстві». Що, звичайно, само по собі в сучасних умовах є абсурдом» [8].

Зважаючи на висвітлені причини, які суттєво заважають формуванню науково обґрунтованих засад щодо бюджетних видатків Державного бюджету України, пропонується відповідні методологічні основи (рис. 1).

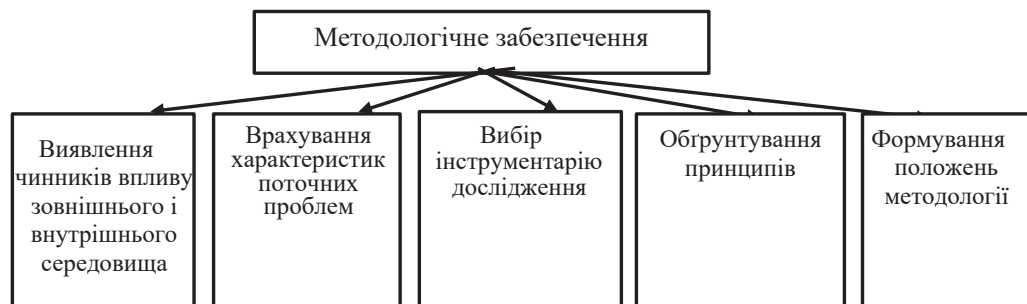


Рис. 1. Складові методологічного забезпечення при формуванні видатків Державного бюджету України

Джерело: розробка автора.

Обґрунтуємо ці складові.

Оскільки при розробці положень формування видатків бюджету необхідно врахування «правил» функціонування бюджетної системи, то врахування чинників, які на неї впливають, є обов'язковим, і їх не потрібно ігнорувати.

Проблеми вагомо впливають та коригують стан бюджетної системи, тому при формуванні зазначених видатків необхідно врахування цих проблем та реалізувати заходи по їх максимальному нівелюванню.

В методології важливе значення має застосований інструментарій, тому що він забезпечує достовірність результатів дослідження. Враховуючи характеристики та ознаки бюджетної системи, найбільш придатним інструментарієм вибрано: серед теорій – біхевіористичних фінансів; методів – системний підхід, способів обґрунтування – плюралістичність при обговоренні, економічне і математичне подання проекту видатків.

Серед принципів найбільш ефективними будуть як традиційні: науковість, обґрунтованість, ефективність, гласність, – так і нові, які обумовлені теперішньою ситуацією: подолання корупції, інноваційність, пріоритетність державних інтересів, захищеність, підвищення соціальних нормативів.

Беручи до уваги ці складові, обумовимо такі положення: обов'язковість застосування трьохрічного бюджетного планування із врахуванням стратегій та програм розвитку галузей економіки та галузей соціальної сфери, що має забезпечити реалізацію довгострокових та фінансово затратних проектів; формування єдиного фонду розвитку економіки із врахуванням взаємоузгодженості наукових досліджень та достатньої фінансової підтримки пріоритетних галузей, в тому числі конкретних товаровиробників; сприяння експортним поставкам продукції та послуг, які будуть базуватись на розробках вітчизняних науковців та витримувати жорстку конкуренцію на світових ринках; виокремлення відповідних фінансових ресурсів для професійних незалежних зарубіжних та вітчизняних організацій для контролю за рухом бюджетних ресурсів, що також передбачає внесення змін до певних юридичних актів щодо допуску до перевірок організацій та підприємств, які використовують бюджетні ресурси з відповідним підвищення відповідальності посадових осіб; зміщення терміну подання Кабінетом Міністрів України проекту Державного бюджету України на 15 серпня, що дасть змогу оптимальніше та ефективніше сформулювати відповідні видатки.

Зауважимо, що лише із науковим обґрунтуванням проекту цього бюджету, зокрема запропонованого методологічного забезпечення, з врахуванням зауважень та висновків як державних, так і професійних громадських структур, ретельного обговорення у Верховній Раді України, застосуванням дієвого всебічного контролю за використанням бюджетних коштів є можливість формування таких обсягів видатків, які будуть забезпечувати динамічний суспільний розвиток.

Висновки. Виконане дослідження засвідчило наявність вагомих проблем у процесі формування видатків Державного бюджету України, тому для поліпшення цієї складової бюджетного процесу запропоновано відповідне методологічне забезпечення, яке містить п'ять складових і передбачає застосування нового теоретичного базису. Використання цього забезпечення сприятиме реалізації довгострокових суспільних програм, оптимізації використання бюджетних коштів, створюватиме умови для контролю за використанням видатків бюджетів, що в сукупності визначатиме шляхи для підвищення життєвого рівня населення.

Література:

1. Михайленко С. В. Методологічні аспекти планування та виконання бюджету : монографія. Одеса : Друкарський дім, 2010. 176 с.

Mukhailenko S. V. (2010). Metodolohichni aspekty planuvannia ta vykonannia biudzhetu: monohrafiia. [Methodological aspects of budget planning and execution]. Odesa: Drukarskyi dim. 176 s. [in Ukrainian]

2. Коляда Т. А. Формування бюджетної стратегії України: теорія, методологія, практика : монографія. Ірпінь : УДФС України, 2016. 396 с.

Koliada T. A. (2016). Formuvannia biudzhetnoi stratehii Ukrainy: teoriia, metodolohiia, praktyka: monohrafiia. [Formation of budget strategy of Ukraine: theory, methodology, practice]. Irpin: UDFS Ukrainy. 396 s. [in Ukrainian]

3. Міщенко Д. А., Міщенко Л. О. Удосконалення механізму управління бюджетними видатками в Україні. *Державне управління: удосконалення та розвиток*. URL: <http://www.dy.nayka.com.ua/?op=1&z=1043> (дата звернення: 24.03.2020).

Mishchenko D. A., Mishchenko L. O. (2017). Udoskonalennia mekhanizmu upravlinnia biudzhethnymy vydatkamy v Ukraini. [Improving the mechanism of budget expenditure management in Ukraine]. Derzhavne upravlinnia: udoskonalennia ta rozvytok [Public administration: improvement and development], 3. URL: <http://www.dy.nayka.com.ua/?op=1&z=1043> [in Ukrainian] (24 berezen 2020)

4. Ватаманюк-Зелінська У. З. Роль стратегічного планування видатків державного бюджету у забезпеченні соціально-економічного розвитку України. *Інноваційна економіка. Науково-виробничий журнал*. 2019. № 3–4 (79). С. 24–30.

Vatamaniuk-Zelinska U. Z. (2019). Rol stratehichnoho planuvannya vydatkiv derzhavnogo biudzhetu u zabezpechenni sotsialno-ekonomichnoho rozvytku Ukrainy [The role of strategic planning of state budget expenditures in ensuring the socio-economic development of Ukraine]. *Innovatsiina ekonomika. Naukovo-vyrobnychy zhurnal* [Innovative economy: research and production journal], 3-4 (79). S. 24-30. [in Ukrainian]

5. Дем'янчук О. І. Фіскальний потенціал місцевих бюджетів України. *Науковий вісник НУДПС України. Серія «Економіка, право»*. 2011. № 4 (55). С. 121–128.

Demianchuk O. I. (2011). Fiskalni potentsial mistsevykh biudzhetyv Ukrainy [Fiscal potential of local budgets of Ukraine]. *Naukovyi visnyk NUDPS Ukrainy. Serii ekonomika, pravo* [Scientific Bulletin of NULES of Ukraine. Series economics, law], 4 (55). S. 121–128. [in Ukrainian]

6. Бюджетний Кодекс України. URL: [https://www.google.com/search?q=%D0%B1%D1%8E%D0%B4%D0%B6%D0%B5%D1%82%D0%BD%D0%B8%D0%B9+%D0%BA%D0%BE%D0%B4%D0%B5%D0%BA%D1%81+%D1%83%D0%BA%D1%80%D0%B0%D1%97%D0%BD%D0%B8+2020&oq=%D0%B1&aqs=chrome.0.69i5913j69i57j0j46.1846j0j8&sourceid=chrome&ie=UTF-8](https://www.google.com/search?q=%D0%B1%D1%8E%D0%B4%D0%B6%D0%B5%D1%82%D0%BD%D0%B8%D0%B9+%D0%BA%D0%BE%D0%B4%D0%B5%D0%BA%D1%81+%D1%83%D0%BA%D1%80%D0%B0%D1%97%D0%BD%D0%B8+2020&oq=%D0%B1&aqs=chrome.0.69i5913j69i57j0j46j0j46.1846j0j8&sourceid=chrome&ie=UTF-8) (дата звернення: 17.04.2020).

Biudzhetni Kodeks Ukrainy [Budget Code of Ukraine]. URL: <https://www.google.com/search?q=%D0%B1%D1%8E%D0%B4%D0%B6%D0%B5%D1%82%D0%BD%D0%B8%D0%B9+%D0%BA%D0%BE%D0%B4%D0%B5%D0%BA%D1%81+%D1%83%D0%BA%D1%80%D0%B0%D1%97%D0%BD%D0%B8+2020&oq=%D0%B1&aqs=chrome.0.69i5913j69i57j0j46.1846j0j8&sourceid=chrome&ie=UTF-8> [in Ukrainian] (17 kviten 2020)

7. Про затвердження Методичних рекомендацій щодо підготовки проектів порядків використання коштів державного бюджету. Наказ Міністерства фінансів України від 25.11.2010 № 1458. Редакція від 21.01.2020 URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/ru/v1458201-10/conv?lang=ru> (дата звернення: 17.04.2020).

Pro zatverdzhennia Metodychnykh rekomendatsii shchodo pidhotovky proektiv poriadkiv vykorystannia koshtiv derzhavnogo biudzhetu [About the statement of Methodical recommendations concerning preparation of projects of procedures for use of means of the state budget]. *Nakaz Ministerstva finansiv Ukrainy vid 25.11.2010 № 1458* [Order of the Ministry of Finance of Ukraine dated 25.11.2010 № 1458]. Redaktsiia vid 21.01.2020 URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/ru/v1458201-10/conv?lang=ru>. [in Ukrainian] (17 kviten 2020)

8. Кулініч О. Аграрна стратегія для України: чому це важливо? URL: <https://blog.liga.net/user/okulinich/article/33121> (дата звернення: 17.04.2020).

Kulinich O. (2019). Ahrarna stratehiia dlia Ukrainy: chomu tse vazhlyvo? [Agrarian strategy for Ukraine: why is it important?]. *Liha. Blohy*. 15.04.2019. URL: <https://blog.liga.net/user/okulinich/article/33121>. [in Ukrainian] (17 kviten 2020)



Отримано: 25 травня 2020 р.

Прорецензовано: 12 червня 2020 р.

Прийнято до друку: 19 червня 2020 р.

e-mail: stetsiukti@gmail.com

DOI: 10.25264/2311-5149-2020-17(45)-84-88

Стецюк Т. І. Бренд як ринковий інструмент маркетингової діяльності страховика. Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка»: науковий журнал. Острог: Вид-во НаУОА, червень 2020. № 17(45). С. 84–88.

УДК: 368:339.13.07

JE L- класифікація: G220; B400; E440; D400

ORCID-ідентифікатор: /https://orcid.org/

Стецюк Тетяна Іванівна,кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри страхування
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»**БРЕНД ЯК РИНКОВИЙ ІНСТРУМЕНТ
МАРКЕТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ СТРАХОВИКА**

У статті проаналізовано бренд як ринковий інструмент маркетингової діяльності страховика. Розглянуто сутність і значення бренду страхової компанії як відомого та популярного логотипу, марки, від якої споживачі чекають певного рівня стандарту якості страхових послуг. Визначено та охарактеризовано сильні та слабкі сторони брендів страхових компаній. Розглянуто складові алгоритму моделі бренд-орієнтованого управління страховика та підходи, за якими може здійснюватися таке управління.

Ключові слова: бренд, маркетингова діяльність, страховик, страхові послуги, споживач, SWOT-аналіз, логотип.

Стецюк Татьяна Ивановна,кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры страхования
ГВНЗ «КНЭУ имени Вадима Гетмана»**БРЕНД КАК РЫНОЧНЫЙ ИНСТРУМЕНТ
МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СТРАХОВЩИКА**

Статья посвящена анализу бренда как рыночного инструмента маркетинговой деятельности страховщика. Рассмотрена сущность и значение бренда страховой компании как известного и популярного логотипа, марки от которой потребители ожидают определенного уровня стандарта качества страховых услуг. Исследован алгоритм составляющей бренд-ориентированной модели управления страховщика и ее основные подходы с которыми может работать такое управление.

Ключевые слова: бренд, маркетинговая деятельность, страховые услуги, страховщик, SWOT-анализ, логотип.

Tetiana Stetsiuk,PhD in Economics, Associate Professor,
Associate Professor of Insurance Department,
Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman**A BRAND AS A MARKET TOOL OF INSURANCE MARKETING ACTIVITIES**

This article focuses on the analysis of the brand as the market tool of the insurer's marketing activity. The article investigates that at the present stage of market transformations the company's brand is of great importance – a well-known and popular trademark of a specific insurance company, from which consumers expect a certain standard of quality of insurance services. The theoretical foundations of the definition of «brand» as a well-known and popular company have been identified and analyzed. The study found that «brand» is one of the main tools of marketing activities of the insurer and has such characteristics as high consumer awareness, which should not be less than 60%, is stable and consistent with the position with the brand and causes positive associations.

It is concluded that the main marketing goals that are solved with the help of brand technologies include: enhancing the brand, positioning and repositioning of the brand, renewing and changing the stage of brand development, expanding and deepening the brand. The strengths and weaknesses of the brands of domestic insurance companies and their correspondence to the opportunities and threats of the environment are analyzed. The results of SWOT analysis show that the strongest side of the company is a wide range of insurance services and flexible pricing policy. It was found that all marketing communications of domestic insurance companies intended to strengthen the position of the brand in consumer perception, supplementing and refining the already formed ideas about the brand.

The strengths and weaknesses of insurance companies' brands are identified and characterized. The components of the algorithm of the model of the insurer's brand-oriented management are highlighted. The approaches by which such

management can be carried out are considered. All marketing tools, those insurers are called upon to strengthen the brand position in consumer perception, by supplementing and refining the brand image.

Keywords: brand, insurance services, insurer, consumer, SWOT analysis, marketing activity, logo.

Постановка проблеми. На сучасному етапі ринкових перетворень в Україні та в існуванні значної кількості страховиків вагоме значення має бренд страховика. Це нематеріальний актив страхової компанії, від якої споживачі чекають певного стандарту якості страхових послуг. До створення брендів страховики мають підходити відповідально, залучаючи різні маркетингові інструменти, які дадуть можливість знайти нові шляхи посилення їх лідерства на ринку страхових послуг. Тому наукове дослідження процесів, пов'язаних з формування бренду страховика, набуває особливого значення та актуальності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у дослідження питань, присвячених створенню та управлінню брендом, його характеристичі, зробили такі вітчизняні науковці: В. Базилевич, А. Баранов, Л. Временко, О. Гаманкова, О. Залетов, В. Нечипоренко, Л. Нечипорук, В. Стецюк, Н. Ткаченко, В. Тринчук, Р. Пікус, Н. Приказюк, Т. Кривошлик, О. Кнейслер, О. Філонюк, В. Фурман та ін. Віддаючи належне науковому доробку цих учених, слід зазначити, що їх внесок є безперечним і цінним, містить різні погляди щодо сутності та змісту бренду страховика, його актуальності та значення. Проте ці питання потребують свого подальшого дослідження, адже страхові бренди стають дедалі більш відомими і значущими не лише серед споживачів, а й у глобальному світі.

Мета і завдання дослідження полягають у розкритті сутності та значення бренду, визначенні його основних складових як ринкових інструментів маркетингової діяльності страховика.

Виклад основного матеріалу. В Україні, як і в різних країнах світу, надання страхових послуг передбачає конкретні відносини між страховиком та страхувальником щодо організації страхового захисту за наслідками ризиків. Споживачі, які бажають придбати страхову послугу, мають відповідально обирати страхову компанію. Для цього вони аналізують інформацію про діяльність страховика, до якого можуть звернутися за страховим захистом. Дані інформаційно-соціологічних досліджень свідчать, що майже 80 % міського населення знає принаймні хоча б одну страхову компанію. І саме бренд цієї компанії є тим інструментом, який допомагає споживачу визначитися з його вибором. Для того, щоб активніше спонукати споживача придбати страхову послугу, вона повинна мати функціональну та емоційну корисність. Страхова послуга, яка належить до фінансових послуг, має функціональну корисність, якою наділений і бренд страховика.

Бренд – це широке поняття, яке несе в собі не тільки функціональну, але й емоційну корисність для споживача. Як маркетинговий інструмент діяльності страховика «він включає в себе різні атрибути та засоби візуалізації, імідж і репутацію, рівень популярності та довіру» [1]. Окремі визначення поняття бренду представлено в табл. 1. У кожному із зазначених визначень цього поняття застосовуються різні інструменти. До основних маркетингових інструментів, які вирішуються за допомогою технологій бренду, належать: «посилення бренду, позиціонування й репозиціонування бренду, відновлення й зміна стадії розвитку бренду, розширення й поглиблення бренду». При створенні успішних брендів варто розглядати і поняття «брендінг» як управлінську технологію, що включає елементи маркетингу і менеджменту [2, с. 136].

Таблиця 1

Характеристика основних підходів до визначення поняття «бренд»

Автор	Авторське визначення	Коментар
Американська маркетингова асоціація	(англ. brand – товарний знак, торгова марка) – термін в маркетингу, що символізує комплекс інформації про компанію, продукт або послугу; популярна та юридично захищена символіка певного виробника або продукту	Визначення враховує візуальну частину бренду і не відображає сутнісну частину терміна.
Девід Огілві	Сума властивостей продукту: його імені, пакуванні, ціни, його історії, репутації та способу рекламування. Бренд є поєднанням враження, яке він здійснює на споживача, та результатом споживчого досвіду при використанні бренду	РЗ одного боку, бренд є чимось ширшим за товарну марку та комплекс споживчих якостей; з іншого – він є гарантією позитивних якостей послуги, за яку споживачі готові платити.
Н. Нікуліна Л. Суходосова Н. Єріашвілі	Бренд як система, що зв'язує разом страхову продукцію з її характеристиками, образ в свідомості споживачів, концепцію відношення продавця-страховика до споживачів-страхувальників. Далеко не кожна страхова послуга може стати брендом, для цього вона повинна придбати популярність на страховому ринку і довіру у покупців	Автори визначають бренд як сутнісне поняття, що розвивається в часі від виду страхової продукції до її сприйняття покупцями [9].

О. Каніщенко О. Сухомліна	Поняття бренду зводиться до того, що це інструмент, який дозволяє споживачеві визначитися у конкурентно-напруженому ринковому середовищі та обрати «свій» товар серед інших за допомогою упізнання певних переваг торгової марки	Таке визначення є спрощеним, оскільки бренд відрізняється від торгової марки своїми додатковими властивостями та є похідною торговою маркою, тому що не кожна торгова марка може бути брендом.
Ф. Котлер	Термін, символ або дизайн (або комбінація всіх цих понять), що позначають певний вид товару або послуги окремо узятого виробника (або групи виробників) і що виділяють його серед товарів і послуг інших виробників	З цим визначенням неможливо не погодитися, адже воно об'єднує в собі всі основні складові.

Джерело: сформовано автором на основі [1; 2; 3; 4; 5].

Відносини між брендом страховика та його споживачем формуються, підтримуються і розвиваються через відповідні комунікації: поїздки, зустрічі, презентації, семінари, засоби масової інформації. Виходячи з цього, всі інструменти та засоби комунікацій вітчизняних страхових компаній України зорієнтовані на інформування споживачів найбільш повними, точними, змістовними, переконливими повідомленнями про сутність та переваги того чи того бренду.

Сильні та слабкі сторони брендів страховиків України, які впливають на їх зовнішнє і внутрішнє середовище, охарактеризовано на рис. 1., який показує, що найсильнішою стороною бренду страховика є його широкий асортимент послуг та гнучка цінова політика, яка допомагає розвивати канали збуту та збільшувати обсяги надходжень страхових премій. Тому компаніям важливо звертати увагу на удосконалення комунікаційної та рекламної політики. Для цього менеджерам слід використовувати різні види комунікацій, які здатні впливати на інноваційні підходи щодо формування бренду та активізації страхових послуг.

		ПОЗИТИВНІ ФАКТОРИ	НЕГАТИВНІ ФАКТОРИ	
Внутрішні фактори	Сильні сторони	Належна якість страхових послуг; широкий асортимент послуг; гнучка цінова політика; розвинена мережа продажів.	Недостатньо розвинена комунікаційна політика; не завжди позитивна рекламна діяльність; невдала страхова історія пострадянського періоду.	Слабкі сторони
Зовнішні фактори	Можливості	Популяризація та інтерес до страхування з боку держави і споживачів; зростання іміджу, посилення інтересу до України; покращення економічної ситуації в країні.	Нестабільна політична ситуація в країні; військові дії на сході України; тимчасова втрата частини споживчого ринку. світова пандемія і затяжна економічна криза; недосконалі законодавчі зміни податкового законодавства.	Загрози

Рис. 1. Зведений SWOT-аналіз позитивних і негативних факторів бренду страховика

Джерело: сформовано автором.

Всі маркетингові інструменти, які задіяні страховиками, покликані зміцнювати позицію бренду в споживчому сприйнятті, доповнюючи та уточнюючи сформовані уявлення про відповідну марку. Зауважимо, що традиційні завдання щодо створення маркетингових комунікацій мають здійснюватися разом із інтеграцією бренду в усі комунікативні повідомлення компанії, що свідчить про формування бренд-орієнтованої системи управління комунікаціями.

Бренд-орієнтована система управління страховою компанією передбачає такі підходи:

- «програмно-цільовий – орієнтація всіх елементів управління на комплекс потреб споживача;
- системний – розгляд процесів як систем (поєднання в одне ціле елементів, необхідних для досягнення певної мети);
- комплексний – як єдність організаційних, економічних, соціальних, правових, психологічних та інших аспектів менеджменту;
- оптимізаційний – формування оптимізаційних моделей;
- ситуаційний – дії суб'єктів управління визначаються поточним станом зовнішнього та внутрішнього середовища компанії» [6, с. 24–27].

Складові алгоритму моделі бренд-орієнтованого управління страховика представлено на рис. 2. Якщо страховик взаємодіє у бізнес-партнерстві, то економія для них по спільній маркетинговій діяльності може сягати до 30–40 %, що є суттєвою перевагою в процесі оптимізації маркетингових витрат компанії. Отже, використання різних підходів бренд-орієнтованого управління у маркетинговій діяльності надасть стра-

ховикам такі переваги у разі формування недостатнього комплексу маркетингових інструментів в умовах дефіциту фінансових ресурсів:

- «збільшення і оптимізацію споживчої аудиторії;
- збільшення обсягу продажів страхових послуг;
- розширення каналів дистрибуції;
- оптимізацію фінансових витрат на комунікаційні заходи;
- формування лояльності до спільного бренду партнерів;
- встановлення довгострокових взаємин зі споживачем» [6, с. 24–27].

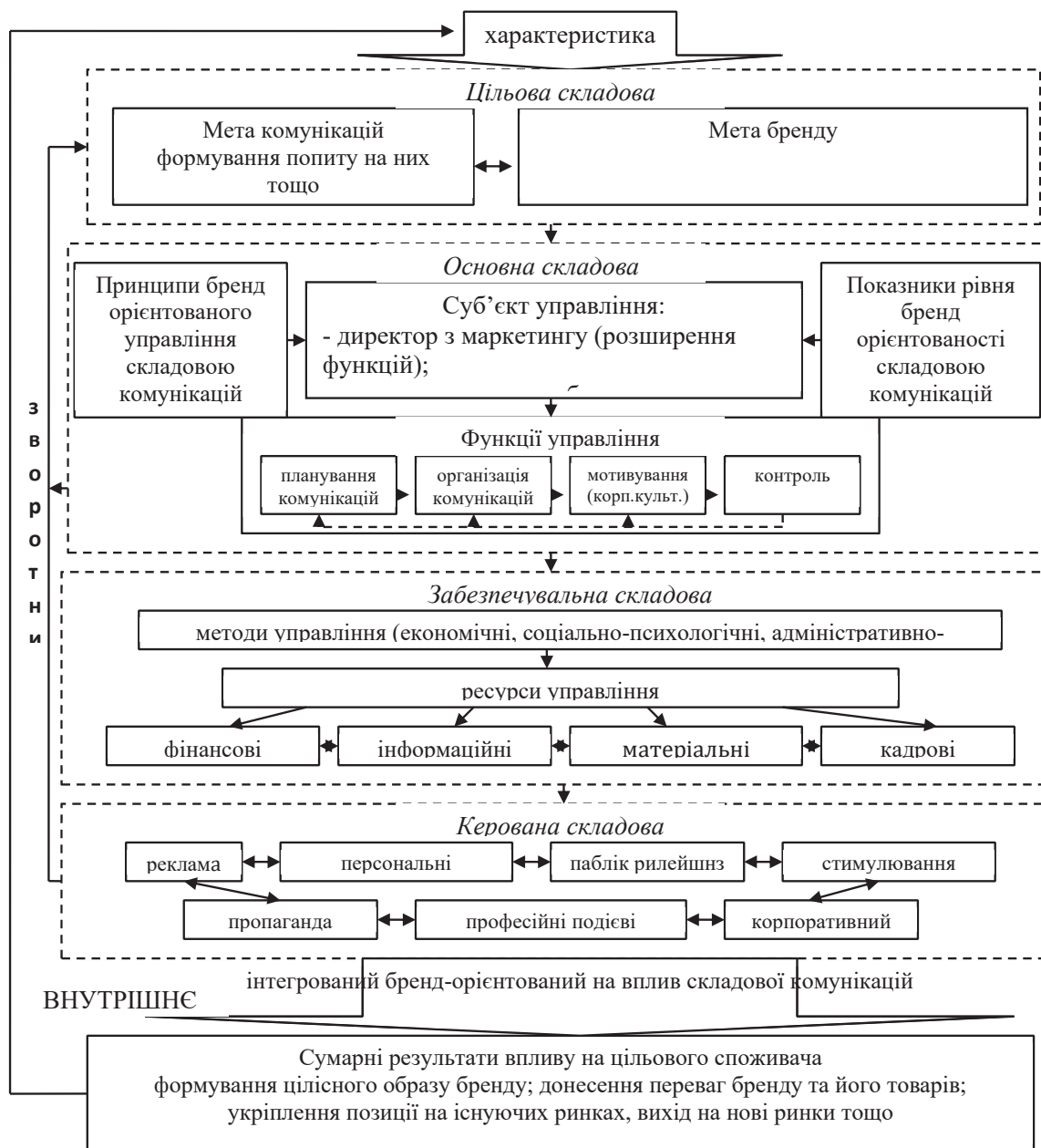


Рис. 2. Складові бренд-орієнтованого управління страховика

Джерело: побудовано на основі [7; 8].

Важливим аспектом у відносинах між страховиком та страхувальником є висока довіра між ними. Тому впливати на цей рівень довіри страховику доцільно не тільки рекламою, а професійно організованою діяльністю щодо залучення маркетингових інструментів. Вони покликані не тільки зміцнювати позицію бренду в споживчому, а й у функціональному сприйнятті, доповнюючи уже сформовані уявлення про ту чи ту страхову послугу.

Висновки. Отже, доцільно зауважити, що бренд страховика складається з таких складових, як уявлення і асоціація, імідж і репутація, ідеї й обіцянки щодо страхових послуг, споживачів та інших суб'єктів страхового ринку; а також охоплює довіру та наявність індивідуальних атрибутів (назв, логотипів, засобів візуалізації), здатних виокремлювати певні страхові послуги або їх страховиків один від одного та зміцнювати свої позиції в споживчому сприйнятті. Поєднання різних складових бренду страховика дозволить забезпечити достатню ефективність всієї маркетингової стратегії компанії, досягти більш успішного синергетичного ефекту.

Зазначимо, що процес формування бренду страховика має бути пов'язаний з процесом його постійної підтримки. Оскільки імідж компанії є змінним, актуальними постають питання щодо його постійного моніторингу.

Подальше широке використання різних маркетингових інструментів дає підстави зазначити, що у процесі їх формування та використання страховими компаніями вони стають більш стійким управлінським інструментом і перевагою у довгостроковій перспективі. Найбільш пріоритетними стають ті інструменти, які зміцнюють і диверсифікують страховий ринок. Проте, використання окремих складових бренду є недоцільним, а інколи неможливим.

Література

1. Офіційні дані сайту Американської асоціації маркетингу. URL: http://marketing/Amerikanska_asotsiatsiya_marketing.
Official data of the site of the American Marketing Association<http://marketing/Amerikanska_asotsiatsiya_marketing>
2. Поліщук Т. В. Перспективні напрями розробки успішних брендів в Україні. *Актуальні проблеми економіки*. 2009. № 7 (97). С. 129–137.
Polishchuk T.V. (2009). Perspective directions of development of successful brands in Ukraine. *Actual problems of economy*, 7 (97), 129-137.
3. Каніщенко О., Сухомліна О. Ідентифікація бренду: юридичне визнання і маркетингові реалії. *Маркетинг в Україні*. 2009. № 6. С. 62–67.
Kanishchenko O., Sukhomlina O. (2009). Brand identification: legal recognition and marketing realities. *Marketing in Ukraine*, 6, 62-67.
4. Котлер Ф. К. Маркетинговий менеджмент. *Експрес-курс*. 3-є изд. Санкт-Петербург : Питер, 2007. 480 с.
Kotler F., K. (2007). Marketing management. Express course. 3rd ed. St. Petersburg: Peter, 480.
5. Никулина Н. Н., Суходоева Л. Ф. Страховой маркетинг : учеб. пособие для студентов вузов, обучающихся по специальности «Финансы и кредит». Москва : ЮНИТИ-ДАНА, 2009. 503 с.
Nikulina N.N, Sukhodoeva LF (2009). Insurance marketing: textbook. manual for university students enrolled in the specialty «Finance and Credit». M: UNITY-DANA, 503.
6. Любимова Т. Планирование и оценка эффективности маркетинговых коммуникаций с существующими клиентами. *Маркетинговые коммуникации*. 2002. № 1. С. 24–27.
Lyubimova T. (2002). Planning and evaluating the effectiveness of marketing communications with existing customers. *Marketing Communications*, 1, 24-27.
7. Івашова Н. В. Механізм управління потенціалом інноваційного розвитку промислових підприємств : монографія / за заг. ред. Ю. С. Шипуліної. Суми : Друкарський дім «Папірус», 2012.
Ivashova N.V. (2012). Mechanism of potential management of innovative development of industrial enterprises: monograph / for general. ed. Y.S. Shipulina. Sumy: Papyrus Printing House.
8. Івашова Н. В. Методика розрахунку комунікативного впливу бренду промислового підприємства на споживачів. *Проблеми науки*. 2009. № 10. С. 35–40.
Ivashova N.V. (2009). Method of calculating the communicative impact of the brand of an industrial enterprise on consumers. *Problems of Science*, 10, 35-40.

Отримано: 28 травня 2020 р.

Прорецензовано: 12 червня 2020 р.

Прийнято до друку: 19 червня 2020 р.

e-mail: chunitskaya_307@ukr.net

DOI: 10.25264/2311-5149-2020-17(45)-89-99

Чуницька І. І. Основоположні передумови ролі інфраструктурного потенціалу у забезпеченні розвитку фінансового ринку. *Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка»* : науковий журнал. Острог : Вид-во НаУОА, червень 2020. № 17(45). С. 89–99.

УДК 336.71:336.76

JEL-класифікація: E44, D53, G10, G14

ORCID-ідентифікатор: <http://orcid.org/0000-0002-9718-1332>**Чуницька Ірина Іванівна,***доктор економічних наук, доцент, професор кафедри фінансових ринків,
Університет державної фіскальної служби України*

ОСНОВОПОЛОЖНІ ПЕРЕДУМОВИ РОЛІ ІНФРАСТРУКТУРНОГО ПОТЕНЦІАЛУ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВОГО РИНКУ

Інфраструктурний потенціал – це максимально можлива здатність інфраструктурного комплексу забезпечити в реальній дійсності і перспективі безперерйне функціонування і раціоналізацію ринкових взаємозв'язків суб'єктів і об'єктів соціально-економічної системи. У контексті фінансового ринку – це здатність інфраструктурного комплексу забезпечити безперерйне функціонування та раціоналізацію ринкових взаємозв'язків суб'єктів і об'єктів фінансового ринку для реалізації його власних закономірностей та позитивного впливу на соціально-економічну динаміку. Вихідним поняттям для дослідження інфраструктурного потенціалу фінансового ринку є його представлення як системи. Інфраструктурний потенціал фінансового ринку формує основу розвитку як інфраструктури фінансового ринку, так і власне фінансового ринку загалом, реалізуючи багатогранність зв'язків, які відбуваються на ньому. З іншого боку, цей потенціал синтезує у собі системні якості інфраструктури фінансового ринку та фінансового ринку загалом. І саме подібна інтеграція дозволяє найбільш повно та об'єктивно відобразити взаємозалежне об'єднання процесів, що відбуваються у сфері, об'єднаних поняттям інфраструктурний потенціал фінансового ринку. У складі інфраструктурного потенціалу фінансового ринку слід виділити організаційну, функціональну, технологічну та інформаційну складові. Моніторинг індикаторів їх розвитку є основою для прийняття обґрунтованих рішень стосовно реалізації інфраструктурного потенціалу фінансового ринку.

Ключові слова: фінансовий ринок, інфраструктурний потенціал, сегменти фінансового ринку, розвиток, структурування, інфраструктура фінансового ринку.

Чуницкая Ирина Ивановна,*Доктор экономических наук, доцент,
профессор кафедры финансовых рынков,**Университет государственной фискальной службы Украины*

ОСНОВОПОЛАГАЮЩИЕ ПРЕДПОСЫЛКИ РОЛИ ИНФРАСТРУКТУРНОГО ПОТЕНЦИАЛА В ОБЕСПЕЧЕНИИ РАЗВИТИЯ ФИНАНСОВОГО РЫНКА

Інфраструктурний потенціал – это максимально возможная способность инфраструктурного комплекса обеспечить в реальной действительности и перспективе бесперебойное функционирование и рационализацию рыночных взаимосвязей субъектов и объектов социально-экономической системы. В контексте финансового рынка – это способность инфраструктурного комплекса обеспечить бесперебойное функционирование и рационализацию рыночных взаимосвязей субъектов и объектов рынка для реализации его собственных закономерностей и положительного влияния на социально-экономическую динамику. Исходным понятием для исследования инфраструктурного потенциала рынка является его представление как системы. Инфраструктурный потенциал рынка формирует основу развития как инфраструктуры финансового рынка, так и собственно финансового рынка в целом, реализуя многогранность связей, которые происходят на нем. С другой стороны, этот потенциал синтезирует в себе системные качества инфраструктуры финансового рынка и рынка в целом. И именно подобная интеграция позволяет наиболее полно и объективно отразить взаимосвязано объединяющие процессы, происходящих в сфере, объединенной понятием инфраструктурный потенциал рынка. В составе инфраструктурного потенциала рынка следует выделить организационную, функциональную, технологическую и информационную составляющие. Мониторинг индикаторов их развития является основой для принятия обоснованных решений по реализации инфраструктурного потенциала рынка.

Ключевые слова: финансовый рынок, инфраструктурный потенциал, сегменты финансового рынка, развитие, структурирование, инфраструктура финансового рынка.

Iryna Chunytska,*Doctor in Economics, Assistant Professor, Professor, Department of Financial Markets,
University of the State Fiscal Service of Ukraine*

BASIC PREREQUISITES OF THE ROLE OF INFRASTRUCTURE POTENTIAL IN ENSURING THE DEVELOPMENT OF THE FINANCIAL MARKET

Infrastructure potential is the maximum possible ability of the infrastructure complex to ensure in real life and in the future the smooth operation and rationalization of market relations of the subjects and objects of the socio-economic system. In the context of the financial market, it is the ability of the infrastructure complex to ensure the smooth functioning and rationalization of market relations of subjects and objects of the financial market to implement its own patterns and positive impact on socio-economic dynamics. The initial concept for the study of the infrastructural potential of the financial market is its representation as a system. The infrastructural potential of the financial market forms the basis for the development of both the infrastructure of the financial market and the financial market as a whole, realizing the diversity of connections that take place in it. On the other hand, this potential synthesizes the systemic qualities of the infrastructure of the financial market and the financial market in general. In addition, such integration allows to most fully and objectively reflecting the interdependent integration of processes taking place in the sphere united by the concept of infrastructural potential of the financial market. As part of the infrastructure potential of the financial market should be divided into organizational, functional, technological and information components. Monitoring of indicators of their development is the basis for making informed decisions regarding the realization of the infrastructural potential of the financial market.

Keywords: *financial market, infrastructural potential, financial market segments, development, structuring, financial market infrastructure.*

Постановка проблеми. У вітчизняній та зарубіжній науці сформувалися ряд підходів та напрямів дослідження інфраструктури з метою реалізації її потенціалу у різних сферах економіки, зважаючи, що кожна з них має свої цільові завдання, особливості формування, використання та нарощування такого потенціалу. Та, незважаючи на численні публікації, ряд проблем залишаються недостатньо розробленими, зокрема загальнотеоретичні положення, що мають стратегічне і тактичне значення для методологічного обґрунтування інфраструктурного потенціалу. Це зумовлене як складністю використання цього інструменту наукового пізнання, так і об'єктно-суб'єктивним зрізом даної проблеми, що обумовлюють суттєві відмінності у формуванні та використанні інфраструктурного потенціалу.

Останнє особливо характерно для інфраструктурного забезпечення фінансового ринку, функціонування та розвитку якого, як і будь-якої економічної системи, можливі лише за наявності у ній певних можливостей, потенціалу. Водночас, за вагомого рівня наукового обґрунтування теоретичних і практичних аспектів функціонування інфраструктури фінансового ринку, необхідно зазначити, що розгляду цих питань через задіяння потенціалу інфраструктурного забезпечення належної уваги не приділяється. Разом з тим, в умовах ринкової конкуренції рівень інфраструктурного забезпечення визначається не стільки наявністю тих чи інших його складників, скільки ефективністю їх використання, що власне і проявляється через систему формування та використання інфраструктурного потенціалу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Невід'ємною рисою та одним із найвагоміших інструментів вирішення будь-яких проблемних питань є звернення до невикористаних можливостей, незадіяних ресурсів, які в теорії та практиці об'єднуються поняттям потенціалу. Значимість та багатоплановість даної проблематики пояснює постійну увагу до неї вітчизняних і зарубіжних науковців. Сьогодні провідні вчені, серед яких П. Беленький, О. Васильєв, У. Грудзевич, О. Іваницька, О. Іншаков, Ю. Коваленко, В. Корнєєв, Д. Леонов, В. Михальський, О. Мозговий, М. Скринько, В. Соболев, С. Сонько, Ф. Федько та багато інших знаходяться у пошуку заходів, здатних сприяти вдосконаленню ринкової інфраструктури.

Вихідним поняттям для дослідження інфраструктурного потенціалу фінансового ринку є його представлення як системи. Як наголошує С. Онишко, засоби системного підходу, є особливо продуктивними, оскільки сприяють більш глибокому проникненню у структурно-функціональний зміст явищ, у багатогранні взаємозв'язки між ними та навколишнім середовищем [17, с. 19]. До цього можна лише додати, що особливо це стосується таких невизначених явищ як формування та реалізація потенціалу у будь-якій сфері.

Мета і завдання дослідження. Мета цієї статті полягає у висвітленні основоположних передумов ролі інфраструктурного потенціалу в частині забезпечення розвитку фінансового ринку. Стоять завдання поєднання підходів до концептуального обґрунтування сутності і процесу структурування інфраструктурного потенціалу фінансового ринку. Це дозволить поглянути на даний процес з різних позицій: або забезпечується цілісність об'єкта переважно в його автономному (обмеженому) просторі, або ці об'єкти розглядаються у взаємозв'язку і взаємовпливі як чинники, що визначають властивості вихідного об'єкта та досягнення ним певних цілей.

Виклад основного матеріалу. У функціонуванні і розвитку будь-якої системи особливе місце займають питання структурної упорядкованості. Дослідження еволюції поняття системи, приводить науковців до висновку, що «...об'єкт в цілому може бути представлений чисельністю систем з відносно визначеними інтегративними або системо формуючими якостями» [21]. Тобто, кожен об'єкт може бути представленим і як система, і як складова вихідної системи.

В рамках такого підходу окрема система «інфраструктурний потенціал фінансового ринку» може бути представлена одночасно і як підсистема систем «інфраструктура фінансового ринку» та «фінансовий ринок». Відтак, інфраструктурний потенціал фінансового ринку формує основу розвитку як інфраструктури фінансового ринку, так і власне фінансового ринку загалом, реалізуючи багатогранність зв'язків, які відбуваються на ньому. З іншого боку, цей потенціал синтезує у собі системні якості інфраструктури фінансового ринку та фінансового ринку загалом. І саме подібна інтеграція дозволяє найбільш повно та об'єктивно відобразити взаємозалежне об'єднання процесів, що відбуваються у сфері, об'єднаній поняттям інфраструктурний потенціал фінансового ринку.

В окресленому методологічному полі, формально відображеному первинною системою «фінансовий ринок – інфраструктура фінансового ринку – інфраструктурний потенціал фінансового ринку», повернемося до деяких раніше визначених положень, які дозволяють або перешкоджають закладенню оновленої основи з позиції формування інфраструктурного потенціалу фінансового ринку для його подальшої реалізації, але вже не як супутньої підсистеми, а забезпечуючого вектора розвитку всіх компонентів трансформованої системи, а саме: «інфраструктурний потенціал фінансового ринку – інфраструктура фінансового ринку – фінансовий ринок», що визначатиме не лише ефективність функціонування, а головне – подальший розвиток фінансового ринку. Тут важливо провести певну паралель із дослідженнями закономірностей розвитку економічних систем загалом, одну з яких пов'язують із потенційністю – певна можливість, прихована альтернативність, що породжує нелінійність або синергетичність економічних систем. Хоча можливий вибір траєкторії розвитку глибоко закладений в попередньому розвитку самої системи, в момент її якісного стрибка результат залежатиме від сформованого ресурсного потенціалу [10, с. 48].

Рухаючись по компонентах виділеної нами первинної системи, і розглядаючи фінансовий ринок як цілісну систему, однією з перших проблем, що вимагають чіткого розуміння, є визначення структури, сегментів цього ринку. Як вже зазначалося, через складність фінансового ринку сьогодні фактично відсутнє його загально визначене структурування. Такий стан певною мірою є очікуваним, адже вирішення цього питання переважно визначається цілями, які ставить перед собою дослідник чи практик, тобто є їх суб'єктивним баченням. Це визначає й критерії та ознаки, за якими відбувається подібне структурування. Існує велика кількість ознак, а відповідно й класифікацій складу фінансового ринку. Не відкидаючи подібні закономірності щодо сегментації фінансового ринку з метою її подальшого використання для цілей структурування інфраструктурного потенціалу даного ринку, а також зважаючи, що структура фінансового ринку і визначає склад його інфраструктури, перевагу надамо функціональному підходу. Він дозволяє пов'язати сегменти фінансового ринку з його функціями та суспільною роллю, а відтак, гнучко реагувати на зміни, перебудовуючи склад інфраструктури, змінюючи її якість і тим самим нарощувати інфраструктурний потенціал, тобто досягати структурної гнучкості.

Торкаючись наступного компонента вищезначеної системи, а саме інфраструктури фінансового ринку, слід також повернутися до деяких вище визначених положень, здатних вплинути на формування та реалізацію інфраструктурного потенціалу. В першу чергу, це ідентифікація інфраструктури як провідника ринкових відносин у функціонуванні ринкового господарства у різних сферах економічного розвитку, саме вона здійснила свій вплив на її розбудову, сприяла зародженню нових тенденцій та появі нових точок на траєкторії руху. По-перше, швидка зміна ринкових умов надала інфраструктурі принципово нового статусу. На зміну традиційним підходам «... до розуміння природи інфраструктури як допоміжної, другорядної економічної категорії», що «...гальмують просування вітчизняної науки не тільки в розумінні інституціональної суті самої ринкової системи, але й у забезпеченні органів влади рекомендаціями щодо здійснення відповідної економічної політики» [15, с. 128], переважаючим стало твердження щодо ролі інфраструктури як органічної частини і системи, і процесу, про її зрощення з основними елементами, які становлять сферу її впливу [8].

По-друге, загальний характер призначення інфраструктури одночасно засвідчив гостроту проблематики інфраструктурного забезпечення стосовно окремих сегментів ринкового простору національної економіки та окремих суб'єктів ринку. Особливо слід наголосити на недостатньому рівні розвиненості інфраструктури фінансового ринку, що згідно досвіду багатьох економік, розцінюється як ключовий чинник, сприяючий залученню та утриманню в господарській системі інвестиційного капіталу – вирішального джерела довгострокової конкурентоспроможності національної економіки [1, с. 181].

По-третє, виявляються нові прояви сучасних трансформаційних процесів у сфері інфраструктури. Крім загального суспільного економічного призначення, а саме забезпечення динаміки та структури функціонування господарюючих систем в умовах ринку, у багатьох випадках інфраструктура переходить у сферу автономного функціонування в приватних інтересах досить обмеженого кола груп господарюючих суб'єктів, а інколи навіть зосереджена лише на короткострокових високодохідних корпоративних цілях. У зв'язку з цим постає фактично нова проблема: повніша ідентифікація інфраструктури як джерела економічного розвитку через системне забезпечення сукупного результату, раціональної взаємодії між суб'єктами ринкових відносин, однак, жодним чином не применшуючи значення і не зменшуючи можливостей їх саморозвитку для досягнення власних цілей.

Щодо загальних закономірностей структурування інфраструктури, тут звертає увагу обґрунтованість позиції С. Сонько та М. Скринько. Ці автори, зазначаючи складність таких дій та необхідність їх глибокого теоретичного осмислення, наводять наступні аргументи: розбіжності в розумінні самого поняття «інфраструктура»; відсутність її розмежування з іншими сферами економічної діяльності; занадто широкий діапазон тих функцій, що виконуються її суб'єктами. Одночасно підкреслюється практична значущість класифікації інфраструктури як для вирішення прикладних питань управління нею, так і підвищення позитивного впливу на процеси суспільного відтворення та життєдіяльності людини. Згідно даної позиції в основу класифікації пропонується покласти наступну тріаду: суб'єкт (носій функцій), функції (коло діяльності) та мету діяльності (цільову функцію) [20]. На наш погляд, цей перелік слід покласти і в основу структурування інфраструктури фінансового ринку, детермінуючи цими критеріями і пошук інфраструктурного потенціалу.

Таким чином, кожна ланка означеної методологічної системи, володіючи певною сукупністю системних властивостей, містить великі можливості пізнання закономірностей формування інфраструктурного потенціалу фінансового ринку. Виокремлення цих окремих властивостей (потенціалів) та їх об'єднання і взаємодія можливі через належність до окремих сегментів фінансового ринку, структурних складників його інфраструктури, а також через сукупність методів та інструментів, завдяки яким фінансовий ринок як цілісність виконує свою роль, а вся їх сукупність й організовує власне саму систему та її модифікації.

Разом з тим, недопустиме повне підпорядкування нижчих ланок, підсистем системі більш високого рівня, накладення останньої на визначення сутності цих ланок. Це пов'язане з активним характером елементів загальної системи. Дійсно, інфраструктура фінансового ринку, з одного боку, створює об'єктивні загальні умови існування фінансового ринку, є основою досягнення ним своїх цілей, водночас власне вона, її задачі є також і наслідком функціонування та розвитку цього ринку. Більш того, ефективність досягнення фінансовим ринком поставлених цілей визначає обсяги його інфраструктурного забезпечення. Стосовно інфраструктурного потенціалу фінансового ринку, то його слід розглядати як наслідок існування, так і можливостей розширення простору, в якому може функціонувати та розвиватися фінансовий ринок. З цим пов'язана й певна диференціація окремих інфраструктурних складників за їх функціональною ознакою. Це актуалізує необхідність комплексних досліджень, орієнтованих на розробку механізмів та інструментів, спрямованих на максимально ефективне функціонування взаємозв'язків ринкових об'єктів і суб'єктів для раціоналізації їх взаємодії.

У межах проблематики стратегічного планування інфраструктурного розвитку, прогнозування потенційного ефекту від задіяння його невикористаних та незадіяних ресурсів і можливостей, фінансовий ринок як точка зростання на траєкторії інвестування соціально-економічного розвитку, відноситься до пріоритетних напрямів дослідження. І хоча стосовно національної економіки цей ринок далеко не завжди забезпечує ефективний розподіл ресурсів, проте у глобальних масштабах спростувати подібну оцінку вкрай складно. Те, що національний фінансовий ринок сьогодні характеризується значним рівнем фрагментарності, нерівномірною та нестабільною динамікою окремих його складових, зайвий раз підтверджує неналежне використання його інфраструктурного потенціалу та, відповідно, вимагає адекватних змін з метою пошуку раціональних рішень, в першу чергу, щодо їх методологічної конструкції.

Загально визнано, що перехід від отримання знання до його реалізації детермінований, насамперед, обґрунтованістю його вихідних позицій, серед яких ключове місце посідає понятійно-термінологічний апарат. У зв'язку з цим особливого значення набуває узагальнення наукових підходів, у даному випадку до визначення поняття «інфраструктурний потенціал» та його імплементація в економічний простір функціонування фінансового ринку для реалізації стимулюючого/стримуючого впливу в процесі ринкових трансформацій. У межах такого дослідження першим кроком мають стати родові поняття «потенціал» та «інфраструктура», що також володіють певною сукупністю системних властивостей. І хоча поняття «інфраструктурний потенціал фінансового ринку» не є простим поєднанням цих понять, оскільки до нього приєднані і властивості, і реальні потреби фінансового ринку, які надають йому принципово нового

характеру, розуміння якого та намагання його реалізувати у практичних цілях неможливі без осмислення вихідних ланок даного теоретико-методологічного ланцюга.

Термін «потенціал», згідно Великого тлумачного словника української мови становить сукупність усіх наявних засобів, можливостей і продуктивних сил і т. ін., які можуть бути використані в якій-небудь галузі, ділянці, сфері; запас чого-небудь, резерв; приховані здатності, сили для якої-небудь діяльності, що можуть бути використані за певних умов [4, с. 1087].

Економічна енциклопедія трактує потенціал як засоби, джерела наявні, та ті, які можуть бути мобілізовані, введені в дію та використані для досягнення певної мети, здійснення плану, вирішення будь-якої задачі [6, с. 13].

Згідно Словника іноземних слів, термін «потенціал» латинського походження та тлумачиться як «міць, сила» [19, с. 275].

Вже з наведених словникових визначень простежується відсутність єдності щодо поняття «потенціал». Ще чіткіше така відсутність проявляється в процесі аналізу наукових підходів до визначення даного поняття, при чому інколи це стосується і його концептуальних основ. Відомо, що традиційна концепція визначення поняття «потенціал» базується на ресурсній теорії, але окремими науковцями потенціал розглядається як система відносин. Зокрема, дослідник фінансового потенціалу А. Буряченко, вказує на його розгляд в економічних працях як системи економічних відносин, які забезпечують процеси відтворення [2, с. 11]. На наш погляд, це глибинний рівень трактування даного поняття. У загальному контексті відносини не можна визнати сутнісною характеристикою абстрактного поняття потенціал: вони постають однією із ступенів його пізнання, втілюючи ті зміни, що відбуваються в процесі його формування та реалізації у тій чи іншій сфері.

В цілому подібна невизначеність і відсутність усталених підходів до побудови загального поняття стає перешкодою для його перетворення у повноцінний інструмент та джерело якісних трансформацій в окремих сферах. Тому розробка понятійного апарату у сегменті загальних визначень постає необхідною передумовою та обов'язковим атрибутом забезпечення системної модернізації понятійного апарату в конкретних сферах економіки.

Водночас, виходячи із наведених визначень потенціалу можна зробити важливий з методологічних позицій висновок про дуалізм його природи, а саме як можливості певної дії, так і запасу певних засобів, необхідних для досягнення поставленої мети. Стосовно інфраструктурного потенціалу можна стверджувати, що це, з одного боку, наявність необхідної кількості інфраструктурних складників, а з іншого, запас, їх прихована сила для використання у визначених цілях. Тобто, мова йде про можливості змін не лише кількісного, але й якісного стану інфраструктури. Тут слід повністю погодитися з позицією С. Онишко, яка вважає, що «Потенціал потрібно віднести до ряду якісних показників, що характеризують функціонування економічної системи, оскільки традиційні кількісні показники, незважаючи на всю їх значимість, у багатьох випадках не здатні описати можливості соціально-економічної системи до подальшого зростання» [17, с. 152].

Саме прихована сила потенціалу набуває особливого значення для удосконалення інфраструктурного забезпечення функціонування взаємозв'язків ринкових об'єктів і суб'єктів з метою раціоналізації їх взаємодії. Вона здатна інколи навіть компенсувати неналежні кількісні характеристики інфраструктури. Таким чином, з теоретичної площини витікає конкретне практичне завдання віднайти ті елементи інфраструктури, яким притаманні саме якості запасу та повніше їх реалізувати з тим, щоб максимально досягти очікуваного результату.

Зважаючи, що поняття потенціал може застосовуватися як для оцінки окремих властивостей об'єкта, так і його сукупних властивостей, інфраструктурний потенціал можна представити як динамічну систему, невід'ємну частину загального механізму інфраструктурного забезпечення, що врешті-решт і визначає роль цього потенціалу для розвитку економіки з позиції функціонування ринкових відносин.

У такому контексті на порядок денний виступають, по меншій мірі, дві практичні проблеми: структурування інфраструктурного потенціалу та його вимір. Не вдаючись у даному випадку у їх наукову оцінку, оскільки це становить предмет окремих досліджень, можна лише зазначити, що і функції та завдання, і структура та вимір інфраструктурного потенціалу не можуть бути сталими величинами; вони безперервно змінюються під впливом як національних, так і світових тенденцій соціально-економічного розвитку, а також поведінки суб'єктів ринку.

Щоб повніше реалізувати інфраструктурний потенціал фінансового ринку важливо окреслити й сутність загального поняття «інфраструктура», а також ієрархічно нижчого до нього поняття «інфраструктура фінансового ринку». На необхідність такого підходу вказує й позиція авторів, про яку вже наголошувалося вище, а саме, що «...не дивлячись на семидесятилітню історію використання поняття «інфраструктура»

в економіці, і на сьогоднішній день, як у вітчизняній, так і у світовій економічній науці, на жаль, не існує єдиної точки зору стосовно сутності, змісту та ролі даної категорії як складової економіки», а завданням якої «...визначено компенсацію витрат роз'єднання виробництва, зв'язок між собою результатів процесу розподілу праці і структуроутворення [22, с. 7]. Слідуючи логіці нашого дослідження щодо пріоритетності пошуку у площинах теоретичного знання конкретних практичних завдань, важливо звернутися й до висновку дослідників цієї тематики про те, що інфраструктура активна, володіє позитивним характером дії на розміщення і функціонування промисловості, а також виступає в ролі творчого і перетворюючого чинника для економіки» [22, с. 13–14].

Відштовхуючись від загального розуміння інфраструктури (від лат. *Infra* під і *structura* будова) як комплексу взаємопов'язаних обслуговуючих структур, що становлять і/чи забезпечують основу для розв'язання певної проблеми (завдання), а також результатів власних досліджень, інфраструктуру була нами визначена як органічна й упорядкована єдність взаємопов'язаних структурних складників, здатна забезпечити у реальній дійсності та в перспективі безперерйне функціонування взаємозв'язків суб'єктів і об'єктів соціально-економічної системи і через виконання певних функцій включатися у забезпечення суспільного розвитку.

Крім наголосу на забезпечувальній функції інфраструктури, для визначення поняття «інфраструктурний потенціал» методологічно значимою, на наш погляд, є вказівка й щодо прояву цієї функції як у реальній дійсності, так і в перспективі. На думку І. Лук'яненко, потенціал «...можна розглядати як комбінацію двох взаємопов'язаних компонентів: поточного рівня розвитку та здатності до подальшого зростання» [11, с. 430]. Саме у царині перспектив простежується зв'язок із тими елементами інфраструктури, яким притаманні якості запасу органічного складника потенціалу. Це може стосуватися як створення нових структур, елементів, видів діяльності, так і пошуку у сформованих структурах тих потенцій, які були втрачені або незадіяні, чи накопилися в процесі їх функціонування. Сформований подібним чином та із таких структурних складників інфраструктурний комплекс означатиме нарощування інфраструктурного потенціалу як бази та джерела його істотного впливу на розв'язання поставлених завдань.

За такого підходу під сукупним інфраструктурним потенціалом слід розуміти максимально можливу здатність інфраструктурного комплексу забезпечити в реальній дійсності і перспективі безперерйне функціонування і раціоналізацію ринкових взаємозв'язків суб'єктів і об'єктів соціально-економічної системи.

Переходячи від абстрактного поняття «інфраструктурний потенціал» до визначення інфраструктурного потенціалу фінансового ринку, акцент має бути перенесений з абстрактних суб'єктів і об'єктів на конкретні суб'єкти і об'єкти фінансового ринку, охоплюючи весь спектр їхніх економічних відносин на цьому ринку. Крім того, у складі можливостей і запасів інфраструктурних складників важливо віднайти ті, що відображатимуть об'єктивні закони ринкової економіки, за якими функціонують окремі, зокрема, фінансові ринки, а також суспільне призначення фінансового ринку. Адже саме як потужність соціально-економічної системи щодо виконання багатоаспектних функцій для задоволення потреб суспільства, трактує Тлумачний словник поняття «потенціал» [16].

Тобто, визначення інфраструктурного потенціалу фінансового ринку у найбільш стислому вигляді може бути сформульованим як здатність інфраструктурного комплексу забезпечити безперерйне функціонування та раціоналізацію ринкових взаємозв'язків суб'єктів і об'єктів фінансового ринку для реалізації його власних закономірностей та позитивного впливу на соціально-економічну динаміку. Конкретизуючи наведене трактування в частині змістовного наповнення інфраструктурного комплексу, нами він представлений як здатність інфраструктурного комплексу, який є сукупністю органічно упорядкованих існуючих і за потреби додатково введених в дію структурних складників, забезпечити безперерйне функціонування і раціоналізацію ринкових взаємозв'язків суб'єктів і об'єктів фінансового ринку для реалізації його власних закономірностей та позитивного впливу на соціально-економічну динаміку в реальній дійсності та перспективі [23, с. 169–174].

Хоча в наведених трактуваннях залишається багато питань і щодо конкретної моделі інфраструктури фінансового ринку, і щодо інфраструктурних трансформацій його потенціалу, разом з тим, вони становлять першу сходинку, на основі якої має відбутися подальша концептуалізація та процес прийняття управлінських рішень, зважаючи, що «Наука не може перескочити через пізнавальні можливості свого методу. Вона пояснює свій об'єкт у тих межах, які дозволяє їй теоретичний інструментарій» [25, с. 3].

Таким чином, поглиблення теоретико-методологічного базису інфраструктурного забезпечення фінансового ринку є важливим практичним напрямом його функціонування і стратегічного розвитку. Економічна сутність інфраструктурного потенціалу лежить в середовищі взаємозв'язку його прямої та зворотної дії на динаміку фінансового ринку, втілюючи сутнісні та кількісно-якісні перетворення станів фінансового

ринку та ринкової системи в цілому. Звідси пошук у площинах теоретичного знання конкретних практичних завдань щодо раціоналізації ринкових взаємозв'язків суб'єктів і об'єктів фінансового ринку з метою реалізації його власних закономірностей та позитивного впливу на соціально-економічну динаміку на основі задіяння інфраструктурного потенціалу постає пріоритетним зрізом фінансової науки.

Наведений висновок безпосередньо пов'язаний та фактично витікає із дослідження загального змісту поняття інфраструктура. Водночас, не менш важливими постають і висновки, що витікають із розгляду наукових підходів до структурування інфраструктури фінансового ринку. Перш ніж продовжити цю думку, слід навести твердження щодо ринкового потенціалу фінансової економіки, згідно якого такий потенціал «...має не факторну конструкцію, як це властиво мікроекономіці, а структурно-інституціональну, або синергетичну, або динамічну, котра включає процес нарощення потенціалу по мірі конкретизації (реалізації) економічного (інвестиційного) кванту при рухові по структурним рівням ринку», а також те, що економічна синергетика вбачає джерела економічного розвитку в процесах активної взаємодії виробничого, фінансового, інноваційного й інституціонального потенціалів суспільства [5, с. 49].

У зазначеному контексті принцип синергетики, покладений в основу будови ринкового потенціалу, може бути ефективно використаним і щодо інфраструктурного потенціалу фінансового ринку як структурованої цілісної системи. Остання має виконувати роль потужного чинника, що консолідуватиме різний потенціал окремих сегментів фінансового ринку в єдине джерело його розвитку. Мова йде про необхідність забезпечення взаємодії виокремлених інфраструктурних елементів, зважаючи, що саме така взаємодія, реалізуючи властивості кожного окремого елемента, у підсумку здатна забезпечити системну реалізацію інфраструктурного потенціалу фінансового ринку загалом. Це пов'язано з тим, що кожен із згаданих елементів інфраструктури відображає ті зміни, які вже відбулися в конкретних умовах або повинні відбутися для забезпечення його функціонування і розвитку. Це корелює із позицією С. Онишко, яка, характеризуючи поняття фінансового потенціалу, зазначає, що це комплекс характеристик, здатних забезпечити цілісну оцінку, по-перше, фінансового стану на макро- чи мікрорівні, по-друге, факторів чи умов зміни цього стану і, нарешті, перспектив стійкого економічного зростання на макрорівні чи успішності фінансово-економічної діяльності на мікрорівні [17]. Відштовхуючись від такого розуміння, можна стверджувати, що інфраструктурний потенціал фінансового ринку є відображенням вже іншого, по-перше, простору, в якому функціонує або повинен функціонувати ефективний фінансовий ринок та, по-друге, рівня розвитку інфраструктури, від якого залежатиме характер її впливу на вирішення поставлених завдань. Щодо характеру такого впливу тут варто навести думку фахівців про існування трьох видів залежностей між циклічністю розвитку інфраструктури та національної економіки: а) узгодженого, коли зростання інфраструктурного потенціалу сприяє економічному розвитку; б) випереджаючого, коли недостатній розвиток інфраструктури гальмує відновлювальні процеси та зменшує потенційні можливості соціально-економічного росту; в) запізненого, коли стан інфраструктурного комплексу не здійснює істотного впливу на економічний розвиток [3, с. 9]. Зазначені залежності повною мірою можна віднести й до протікання процесів функціонування та розвитку фінансового ринку, а також відзначити пріоритетність пошуку узгодженого варіанта, коли інфраструктура створює умови існування і розвитку, регулює та обслуговує економічні зв'язки [3, с. 23].

Потенціал характеризує можливість реалізації поставлених цілей, при розгляді структури інфраструктурного потенціалу одним із важливих чинників, що визначають цю структуру є цілі фінансового ринку. Тому в загальному підході при визначенні структури інфраструктурного потенціалу, вона повинна охоплювати сукупність функціональних елементів і відносин, що забезпечуватимуть реалізацію поставлених перед фінансовим ринком цілей. Таким чином, адекватна постановка цілей постає важливим чинником, що визначає структуру інфраструктурного потенціалу. Однак, не менш значимим є й те, що обсяги інфраструктурного потенціалу залежать від ефективності реалізації поставлених цілей. З огляду на таку залежність, рівень ефективності реалізації поставлених цілей значною мірою формує як обсяги такого потенціалу, так і його структуру.

До визначених цілей як однієї із ознак інфраструктурного потенціалу, С. Шумська додає і таку як часовий горизонт аналізу, від якого залежать наповнення і структура потенціалу [24, с. 55–64]. Цю думку важко спростувати зважаючи, що, як зазначалося вище, інфраструктура відображає ті зміни, які вже відбулися в конкретних умовах або повинні відбутися. Тобто, це вказує на часові ознаки для визначення обсягів та структури інфраструктурного потенціалу.

Складність і динамічність такого явища як інфраструктурний потенціал фінансового ринку обумовлює вагомість розробки адекватного механізму управління цим потенціалом для формування і підвищення його позитивного впливу на процеси, що відбуваються на фінансовому ринку. Це потребує, насамперед, визначитися із принципами, що мають складати основу названого механізму. Досліджуючи проблематику

управління фінансовим потенціалом регіону, А. Буряченко вважає, що максимально ефективно використання такого потенціалу повинне базуватися на принципах: законності, ефективності, пріоритетності, синхронності економічного розвитку, адаптації (або гнучкості), соціальної відповідальності, економічної безпеки та транспарентності [2, с. 22]. Критично переломлюючи дані принципи в площину предмета нашого дослідження, можна з упевненістю стверджувати про їх адекватність як основи побудови механізму управління інфраструктурним потенціалом фінансового ринку.

Щоб реалізувати потенціал як рушій розвитку потрібен механізм управління ним, який можна структурувати за трьома групами, що передбачають, по-перше, ідентифікацію складових, які формують цей потенціал, по-друге, оцінку ефективності його використання та, по-третє, оцінку можливостей його нарощування. Відтак, у концепції управління потенціалом мають бути наступні блоки: оцінка структури та стану, моніторинг реалізації, виявлення та оцінка ризиків і загроз, що виникають у процесах формування і використання потенціалу та систему мотивації його нарощування. Це відповідно вимагає адекватного інструментального та методичного наповнення механізму управління, здатного забезпечити кількісну і якісну характеристику процесів формування і використання інфраструктурного потенціалу фінансового ринку. Вирішенню цих завдань, формалізації необхідних показників та їх аналітичній оцінці будуть присвячені наступні розділи даного видання, а тут ми обмежимося лише загальними підходами, об'єктивним підґрунтям яких слугуватиме теза про те, що вектором розвитку і основою формування нової якості управління інфраструктурою фінансового ринку є масштабне задіяння його інфраструктурного потенціалу. Адже в умовах ринкової конкуренції рівень інфраструктурного забезпечення визначається не стільки наявністю тих чи інших його складників, скільки ефективністю їх використання, що власне і проявляється через систему формування та використання інфраструктурного потенціалу. До цього можна додати й те, що інфраструктурний потенціал зростає не стільки в результаті поєднання його складових, скільки на основі їх взаємодії та, як наслідок, отримання синергетичного ефекту. Адже інфраструктура – це система взаємопов'язаних, взаємодіючих, субординованих інститутів, які функціонують як у рамках окремих ринків (макрорівень), що виконують відповідні функції, так і в національній економіці в цілому (макрорівень) [7, с. 75]. Вагомість такої взаємодії постійно зростає внаслідок посилення розривів між цілями і пріоритетами внутрішньо корпоративних та загальнодержавних інтересів, оскільки, що зазначається зарубіжними науковцями, доступ до глобальних фінансових ринків і утворення «фінансових бульбашок» все більше стає не доповненням, а заміною раціоналізації виробничого процесу для великих корпорацій, що прагнуть нарощувати прибутковість діяльності [27, с. 129] та потреби мінімізації маніпулювання поведінкою суб'єктів фінансового ринку. Звернемо увагу й на те, що, як зазначає С.Онишко, потенціал – це подальший напрям руху на його траєкторії, це передумова продовження і динаміки руху не лише за рахунок наявних ресурсів, а й невикористаних можливостей [17, с. 67–74].

Таким чином, із запропонованого розуміння інфраструктурного потенціалу витікає конкретне практичне завдання віднайти ті елементи інфраструктури, яким притаманні саме якості можливостей, запасу та повніше їх реалізувати з тим, щоб максимально досягти очікуваного результату. При цьому важливо враховувати, що стрімкі процеси глобалізації перетворили інфраструктуру фінансового ринку на одну з доміант перерозподілу капіталу не тільки в межах національних економік, але і в глобальних масштабах. З цієї точки зору інфраструктурний потенціал фінансового ринку є характеристикою, яка [18, с. 74–76], відображає:

- а) величину, на яку можна збільшити кількість суб'єктів інфраструктури, порівняно з еталонною величиною або відповідно до темпів розвитку економіки;
- б) обсяг фінансових послуг, який може бути досягнутий на фінансовому ринку, враховуючи потреби реального сектору економіки та тенденції розвитку глобальної фінансової системи;
- в) можливості фінансового розвитку, які не були досягнуті внаслідок диспропорцій у розвитку окремих складових інфраструктури, що є одним із найскладніших для розв'язання питань.

Не можна не помітити, що наведені характеристики у загальних рисах окреслюють напрями і послідовність етапів (алгоритм) нарощування інфраструктурного потенціалу фінансового ринку. Не менший інтерес викликають у такому підході й окреслення загальних складових інфраструктури фінансового ринку, відносно яких слід ідентифікувати зазначені характеристики інфраструктурного потенціалу. Не відкидаючи важливості їх подальшої конкретизації, у даному випадку більш глибока їх структуризація не доцільна, зважаючи на спільність об'єктів інфраструктури для багатьох сегментів фінансового ринку. Можна навіть говорити про пошук тих складових, що є структуроформуючими стосовно інфраструктурного забезпечення фінансового ринку, відіграючи стратегічну роль.

Відштовхуючись від призначення фінансового ринку, логічно, що головну роль на ньому відіграють фінансові інститути, які направляють фінансові потоки від донорів до реципієнтів. Власне фінансовий

ринок відрізняється від інших тим, що грошові ресурси залучаються через механізми випуску цінних паперів різних типів і термінів дії та синдікованих банківських позик [14, с. 188–195]. Саме тому суб'єкти фінансового ринку, які здійснюють операції з обслуговування обігу цінних паперів формують організаційну складову інфраструктурного потенціалу. Стан її розвитку можна оцінити на основі динаміки обсягів емітованих цінних паперів та торгівлі цінними паперами, а застосовуючи до них вищенаведений алгоритм реалізувати невикористані можливості (потенціал) інфраструктурного забезпечення розвитку фінансового ринку.

Не менш важливе значення у розвитку фінансового ринку та реалізації його інфраструктурного потенціалу відіграють договірні фінансові посередники, які акумулюють фінансові ресурси на різних умовах (страхові компанії, недержавні пенсійні фонди, банки, кредитні спілки тощо), а потім перерозподіляють їх між економічними агентами за допомогою різних фінансових інструментів. Такі учасники фінансового ринку формують функціональну складову інфраструктурного потенціалу, оскільки акумулювання фінансових ресурсів має функціональне призначення (накопичення з метою примноження або накопичення на конкретні цілі). Стан цієї складової інфраструктурного потенціалу можна оцінити на основі динаміки кількості фінансових посередників, обсягів фінансових послуг, приросту активів, а також фінансової глибокості (частки обсягів запозичень, фінансових активів, капіталізації фондового ринку тощо).

Технологічний розвиток свідчить про зростаюче значення технологічної складової інфраструктури фінансового ринку. Саме технологічний розвиток дав можливість сформувати єдину фінансову мережу, провідними центрами якої є Лондон, Париж, Цюріх, Франкфурт-на-Майні (Європа), Нью-Йорк, Лос-Анджелес, Чикаго (США), Токіо, Сінгапур, Гонконг, Шанхай, Дубаї (Азія) тощо [12]. Глобалізація дає можливість отримати доступ до фінансових ресурсів не тільки на внутрішньому, але і на зовнішньому ринках. Інвестори також мають доступ не тільки до вітчизняного ринку, але й до зовнішніх, які можуть забезпечувати вищу норму прибутковості або нижчі ризики, однак потребують розвитку технологічної складової фінансової інфраструктури. Наприклад, Я. Міркін до технологічної інфраструктури ринку цінних паперів відносить такі елементи як технологічне забезпечення, розроблювачі технологій, які підтримують фінансові операції на ньому і саму інфраструктуру ринку [13, с. 48]. Сучасна технологічна фінансова інфраструктура включає інтернет-брокерську систему, інтернет-інвестиційні банки, електронні комунікаційні мережі [26]. Технологічна складова внаслідок її динамічності є вкрай важливим елементом інфраструктурного потенціалу. Стан її розвитку кількісно оцінити досить складно, непрямими показниками можуть слугувати кількість фондових бірж та обсяги торгів на них, впровадження нових торгових систем і платформ, моделей розрахунків тощо.

Висновки. Фінансовий ринок у сучасній економіці є найефективнішою формою обігу фінансових ресурсів, інтегруючи операції щодо випуску та обігу цінних паперів та їх похідних. У той же час головна риса сучасного фінансового ринку – високий рівень невизначеності, а значить і високий рівень ризику. Зростання невизначеності щодо валютних курсів та курсів цінних паперів не єдина причина високого ризику. Ризик зростає і внаслідок шахрайства та фіктивних операцій, оскільки інформація, якою володіють учасники фінансового ринку, є далеко неповною та асиметричною. У цьому контексті важливого значення набуває інформаційна складова інфраструктурного потенціалу, оскільки саме публічність і відкритість інформації про стан розвитку фінансового ринку, фінансовий стан його учасників, а також їх відповідність встановленим критеріям дає можливість знизити рівень інформаційної невизначеності. На багатоаспектність цієї складової інфраструктури фінансового ринку, а відтак і нарощування її потенціалу зокрема свідчать пропозиції щодо розвитку системи персонального консультування як втілення індивідуального підходу в обслуговуванні конкретних клієнтів та професійного управління фінансами кожного окремого клієнта, виходячи з його можливостей і переваг [9, с. 208–210]. Оцінити стан інформаційної складової інфраструктурного потенціалу можна за непрямими ознаками (обсяг і своєчасність публічної інформації про стан розвитку фінансового ринку), а також за прямими – результативність діяльності наглядових органів (кількість проведених перевірок, виявлених порушень, застосованих санкцій тощо).

При цьому поряд з розглядом інфраструктурного потенціалу як складної, відкритої системи на передній план висувуються питання виявлення та реалізації взаємозв'язку між його окремими елементами з метою забезпечення раціонального та гармонійного співвідношення усіх його складників, здатних оперативно реагувати на зміни умов функціонування. Однак, головною умовою розвитку сукупного інфраструктурного потенціалу є наявність відповідної довгострокової концепції розвитку інфраструктури фінансового ринку, як складової відповідної концепції розвитку даного ринку. В ряду інших переваг такої концепції слід назвати й реальну можливість у такому випадку розбудови регульованого вітчизняного фінансового ринку та приведення його інфраструктурних елементів до міжнародних стандартів функціонування, як реального втілення позитивів багаторічного світового досвіду.

Література:

1. Білик Р. С. (2013). Шляхи удосконалення інфраструктури фінансового ринку в країнах із транзитивною економікою. *Фінансова інфраструктура України: проблеми та напрямки розвитку: зб. тез Всеукр. наук.-практ. конф.* К.: Криниця. С. 181.
- Bilyk, R. S. (2013). Shlyaxy` udoskonalennya infrastruktury` finansovogo ry`nku v krayinax iz tranzitivnoyu ekonomikoju [Ways of improving financial market infrastructure in countries with transition economies]. *Finansova infrastruktura Ukrainy` : problemy` ta napryamky` rozvy`tku* [Financial infrastructure of Ukraine: problems and directions of development]: zb. tez Vseukr. nauk.-prakt. konf. K.: Kry`ny`cya. S. 181. [in Ukrainian].
2. Буряченко А. Є. (2013). Фінансовий потенціал регіонального розвитку: монографія. К.: КНЕУ. С. 11.
- Buryachenko, A. Ye. (2013). Finansovy`j potentsial regional`nogo rozvy`tku [Financial potential of regional development]: monografiya. K.: KNEU. S. 11. [in Ukrainian].
3. Васильєв О. В. (2007). Методологія і практика інфраструктурного забезпечення функціонування і розвитку регіонів України: монографія. Харків: ХНАМГ. 341 с.
- Vasy`l`yev, O. V. (2007). Metodologiya i prakty`ka infrastruktornogo zabezpechennya funkcionuvannya i rozvy`tku regioniv Ukrainy` [Methodology and practice of infrastructural support of functioning and development of regions of Ukraine]: monografiya. Xarkiv: XNAMG. 341 s. [in Ukrainian].
4. Великий тлумачний словник сучасної української мови (з дод. і допов.) / [уклад. і гол. редактор В. Т. Бусел]. (2005). К.: Ірпінь: ВГФ «Перун». С. 1087.
- Vely`ky`j tлумachny`j slovny`k suchasnoyi ukrayins`koyi movy` (z dod. i dopov.) [Great Dictionary of the modern Ukrainian language] / [uklad. i gol. redaktor V. T. Busel]. (2005). K.: Irpin`: VGF «Perun». S. 1087. [in Ukrainian].
5. Евстегнеева Л. П. (2010). Экономика как синергетическая система. М.: ЛЕНАНД. С. 49.
- Evstegneeveva, L. P. (2010). Ekonomy`ka kak sy`nergety`cheskaya sy`stema [Economics as a synergistic system]. M.: LENAND. S. 49. [in Ukrainian].
6. Економічна енциклопедія: [у 3 т.] (2000). ред. кол. С. В. Мочерний. (відповід. ред.) та ін. К.: Видавничий центр «Академія». Т. 3. С. 13.
- Ekonomichna ency`klopediya [Economic encyclopedia]: [u 3 t.] (2000). red. kol. S. V. Mocherny`j. (vidpovid. red.) ta in. K.: Vy`davny`chu`j centr «Akademiya». T. 3. S. 13. [in Ukrainian].
7. Желіхівська А. М. (2009). Особливості формування інфраструктури фондового ринку України. *Наукові праці НДФІ*. 1 (46). С. 75.
- Zhelixivs`ka, A. M. (2009). Osobly`vosti formuvannya infrastruktury` fondovogo ry`nku Ukrainy` [Features of the formation of the infrastructure of the stock market of Ukraine]. *Naukovi praci NDFI*. 1 (46). S. 75. [in Ukrainian].
8. Іваницька О. М. (2005). Державне регулювання розвитку фінансової інфраструктури: монографія. К.: Вид-во НАДУ. 276 с.
- Ivany`cz`ka, O. M. (2005). Derzhavne reguluyuvannya rozvy`tku finansovoyi infrastruktury` [State regulation of development of financial infrastructure]: monografiya. K.: Vy`d-vo NADU. 276 s. [in Ukrainian].
9. Ковтун О. А. (2013). Удосконалення інфраструктури фінансового ринку шляхом розвитку системи персонального консультування. *Фінансова інфраструктура України: проблеми та напрямки розвитку : зб. тез Всеукр. наук.-практ. конф.* К.: Криниця. С. 208–210.
- Kovtun, O. A. (2013). Udoskonalennya infrastruktury` finansovogo ry`nku shlyaxom rozvy`tku systemy` personal`nogo konsul`tuvannya [Improving financial market infrastructure through the development of personal counseling]. *Finansova infrastruktura Ukrainy` : problemy` ta napryamky` rozvy`tku : zb. tez Vseukr. Nauk* [The financial infrastructure of Ukraine: problems and directions of development].-prakt. konf. K.: Kry`ny`cya. S. 208–210. [in Ukrainian].
10. Лактіонова О. А. (2016). Гнучкість фінансової системи: методологія, оцінка та вектори забезпечення: монографія. Вінниця: ТОВ «Нілан-ЛТД». 400 с.
- Laktionova, O. A. (2016). Gnuchkist` finansovoyi sy`stemy`: metodologiya, ocinka ta vektory` zabezpechennya [Flexibility of the financial system: methodology, valuation and vectors of provision]: monografiya. Vinny`cya: TOV «Nilan-LTD». 400 s. [in Ukrainian].
11. Лукьяненко І. Г. (2004). Системне моделювання показників бюджетної системи України: принципи та інструменти. К.: Вид. Дім «Києво-Могилянська академія». С. 430.
- Lukyanyenko, I. G. (2004). Sy`stemne modelyuvannya pokazny`kiv byudzhethnoyi sy`stemy` Ukrainy`: pry`ncy`py` ta instrumenty` [System modeling of indicators of the budget system of Ukraine: principles and tools]. K.: Vy`d. Dim «Ky`yevy`-Mogy`lyans`ka akademiya». S. 430. [in Ukrainian].
12. Международные финансовые центры и их роль в развитии мировой экономики: [аналитический обзор] (2012).// М. : *Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации*. 444 с.
- Mezhdunarodnye fy`nansovyye centry` y` y`x rol` v razvy`ty`y` my`rovoj ekonomy`ky`: [analy`ty`chesky`j obzor] [International financial centers and their role in the development of the global economy]. (2012).// M. : Fy`nansovy`j uny`versy`tet pry` Pravy`tel`stve Rossy`jskoj Federacy`y`. 444 s. [in Ukrainian].
13. Миркин Я. М. (2000). Как изменять технологическую инфраструктуру фондового рынка? *Рынок ценных бумаг*. № 21. С. 48.
- Myr`ky`n, Ya. M. (2000). Kak y`zmenyat` technology`cheskuyu y`nfrastrukturu fondovogo rynka? [How to change the technological infrastructure of the stock market?]. *Rynok cenny`kh bumag* [Stock market]. # 21. S. 48. [in Ukrainian].
14. Молчанова Е. Ю. (2013). Сучасна структура світового фінансового ринку. Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. № 3. С. 188–195.

- Molchanova, E. Yu. (2013). Suchasna struktura svitovogo finansovogo ry`nku [The modern structure of the world financial market]. *Zovnishnya torgivlya: ekonomika, finansy`, pravo* [Foreign trade: economics, finance, law]. # 3. S. 188–195. [in Ukrainian].
15. Нехайчук Д. В. (2014). Інвестиційно-фінансова інфраструктура та її місце в інфраструктурному забезпеченні розвитку регіонів. *Інвестиції: практика та досвід*. № 23. С. 128.
- Nexajchuk, D. V. (2014). Investy`cijnno-finansova infrastruktura ta yiyi misce v infrastruktturnomu zabezpechenni rozvy`tku regioniv. [Investment and financial infrastructure and its place in the infrastructural support of regional development] *Investy`ciyi: prakty`ka ta dosvid* [Investments: practice and experience]. # 23. S. 128 [in Ukrainian].
16. Новый тлумачний словник української мови : у 4-х т. / Укладачі Яременко В. В., Сліпущко О. М. (1999). Київ: Аконті. Т. 3. С. 630.
- Novy`j tлумачny`j slovny`k ukrayins`koyi movy` [New Dictionary of Ukrainian language] : u 4-x t. / Ukladachi Yaremenko V. V., Slipushko O. M. (1999). Ky`yiv: Akonit. T. 3. S. 630. [in Ukrainian].
17. Онишко С. В. (2004). Фінансове забезпечення інноваційного розвитку: монографія. Ірпінь: Національна академія ДПС України. 434 с.
- Ony`shko, S. V. (2004). Finansove zabezpechennya innovacijnogo rozvy`tku [Financial support of innovative development]: monografiya. Irpin` : Nacional`na akademiya DPS Ukrayiny`. 434 s. [in Ukrainian].
18. Онишко С. В. (2016). Регулятивний потенціал фінансового ринку в умовах глобальних викликів : кол. монографія. Ірпінь : Видавництво Національного університету ДПС України. С. 74–76.
- Ony`shko, S. V. (2016). Regulyaty`vny`j potencial finansovogo ry`nku v umovax global`ny`x vy`kly`kiv [Regulatory potential of the financial market in the conditions of global challenges]: kol. monografiya. Irpin` : Vy`davny`czstvo Nacional`nogo universy`tetu DPS Ukrayiny`. S. 74–76. [in Ukrainian].
19. Словарь иностранных слов (1989). / 18-е изд., стер. М.: Рус. Яз. С. 275.
- Slovar` y`nostrannyx slov (1989) [Dictionary of foreign words]. / 18-e y`zd., ster. M.: Rus. Yaz. S. 275. [in Russia].
20. Сонько С. П. (2004). Інфраструктура в умовах транзитивної економіки : монографія . Харків: Екограф. 256 с.
- Son`ko, S. P. (2004). Infrastruktura v umovax tranzitivnoyi ekonomiky` [Infrastructure in a transitive economy]: monografiya . Xarkiv: Ekograf. 256 s. [in Ukrainian].
21. Сурмин Ю. П. (2003). Теория систем и системный анализ [уч. пособие]. К.: МАУП. 368 с.
- Surmy`n, Yu. P. (2003). Teory`ya sy`stem y` sy`stemnyj analy`z [uch. posoby`e] [Systems theory and systems analysis]. K.: MAUP. 368 s. [in Ukrainian].
22. Федько В. П. (2000). Инфраструктура товарного рынка. Серия „Учебники, учебные пособия”. Ростов н/Д: Феникс. 512 с.
- Fed`ko V. P. (2000). Y`nfrastruktura tovarnogo rynka [Commodity market infrastructure]. Sery`ya „Uchebny`ky`, uchebnye posoby`ya”. Rostov n/D: Feniks. 512 s. [in Ukrainian].
23. Чуницька І. І. 2014. Інфраструктурний потенціал фінансового ринку: наукові підходи до визначення та напрямів практичної реалізації. *Малий і середній бізнес*. № 3-4 (58-59). С. 169–174.
- Chuny`cz`ka I. I. 2014. Infrastruktturny`j potencial finansovogo ry`nku: naukovy` pidhody` do vy`znachennya ta napryamiv prakty`chnoyi realizaciyi [Infrastructural potential of the financial market: scientific approaches to the definition and directions of practical implementation]. *Maly`j i serednij biznes* [Small and medium business]. # 3-4 (58-59). S. 169–174. [in Ukrainian].
24. Шумська С. С. 2007. Фінансовий потенціал України: методологія визначення та оцінки . *Фінанси України*. № 5. С. 55–64.
- Shums`ka S. S. 2007. Finansovy`j potencial Ukrayiny` : metodologiya vy`znachennya ta ocinky` [Financial potential of Ukraine: methodology of definition and estimation]. *Finansy` Ukrayiny`* [Finance of Ukraine]. # 5. S. 55–64. [in Ukrainian].
25. Яременко О. Л. (2006). Механізм інституційних змін. Економічна теорія: Науковий журнал. № 1. С. 3.
- Yaremenko O. L. (2006). Mexanizm insty`tucijnny`x zmin. Ekonomichna teoriya [The mechanism of institutional change. Economic theory] : Naukovy`j zhurnal [Scientific journal]. # 1. S. 3. [in Ukrainian].
26. Infrastructure Financing Options for Transit-Oriented Development. <<http://www.epa.gov/smartgrowth/pdf/2013-0122-TOD-infrastructure-financing-report.pdf>>. (2013, січень, 22).
- Infrastructure Financing Options for Transit-Oriented Development. <<http://www.epa.gov/smartgrowth/pdf/2013-0122-TOD-infrastructure-financing-report.pdf>>. [in English]. (2013, sichen`, 22).
27. Minsky H. P. (1999). Stabilizing an Unstable Economy . *Journal of Economic Behavior & Organization*. June. P. 129. [in English].



Отримано: 23 квітня 2020 р.

Прорецензовано: 12 травня 2020 р.

Прийнято до друку: 19 травня 2020 р.

e-mail: ivonabonba@ukr.net

DOI: 10.25264/2311-5149-2020-17(45)-100-105

Шупрудько Н. В., Бомба І. І. Чинники впливу на управління безпековою діяльністю страхових компаній в Україні. *Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка»* : науковий журнал. Острог : Вид-во НаУОА, червень 2020. № 17(45). С. 100–105.

УДК: 336.72

JEL-класифікація: G220, J280, E640, E310

ORCID-ідентифікатор: /https://orcid.org/0000-0002-5629-0671

ORCID-ідентифікатор: /https://orcid.org/0000-0002-7912-705X

Шупрудько Наталія Володимирівна,

кандидат економічних наук,

старший викладач кафедри менеджменту і туризму

Чернівецького торговельно-економічного інституту

Київського національного торговельно-економічного університету

Бомба Івона Ізабеля,

аспірант

Львівського університету бізнесу та права

ЧИННИКИ ВПЛИВУ НА УПРАВЛІННЯ БЕЗПЕКОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ В УКРАЇНІ

У статті розглянуто сукупність чинників, що впливають на безпекову діяльність вітчизняних страхових компаній. Огрунтовано чинники прямої дії, що безпосередньо впливають на діяльність страхових компаній. Доведено, що чинники опосередковані – чинники, які можуть і не здійснювати прямого негайного впливу на страхові компанії, але згодом впливають на рівень безпеки страхових компаній та їх фінансові показники. Залежно від функційної ролі опосередковані чинники впливу на безпекову діяльність страхових компаній поділено на економічні, політико-правові, демографічні та інституційні.

Ключові слова: *страхові компанії, безпека, безпекова діяльність, чинники впливу, загрози.*

Шупрудько Наталія Владимировна,

кандидат экономических наук,

старший преподаватель кафедры менеджмента и туризма

Черновицкого торгового-экономического института

Киевского национального торгового-экономического университета

Бомба Ивона Изабеля,

аспирант

Львовского университета бизнеса и права

ФАКТОРЫ ВЛИЯНИЯ НА УПРАВЛЕНИЕ БЕЗОПАСНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ СТРАХОВЫХ КОМПАНИЙ В УКРАИНЕ

В статье рассмотрена совокупность факторов, прямо или косвенно влияют на политику безопасности деятельность отечественных страховых компаний. Огрунтовано факторы прямого действия, которые непосредственно влияют на деятельность страховых компаний – посредники, потребители, конкуренты. Доказано, что факторы косвенные – факторы, которые могут и не осуществляют прямого немедленного воздействия на страховые компании, но впоследствии влияют на уровень безопасности страховых компаний и их финансовые показатели. В зависимости от функциональной роли автор косвенные факторы влияния на политику безопасности деятельности страховых компаний разделяет на экономические, политико-правовые, демографические и институциональные.

Ключевые слова: *страховые компании, безопасность, безопасная деятельность, факторы влияния, угрозы.*

Nataliya Shuprudko,

PhD in Economics

Lecturer at the Department of Management and Tourism

Chernivtsi Institute of Trade and Economics of

Kyiv National University of Trade and Economics

Ivona Izabela Bomba,

Post-graduate student of the Private higher

education institution "Lviv University of Business and law"

FACTORS OF SAFE ACTIVITIES INFLUENCE ON INSURANCE COMPANIES MANAGEMENT IN UKRAINE

In Ukraine, insurance companies are constantly exposed to destructive factors. The purpose of the article is to identify and structure factors influencing the safety of insurance companies in Ukraine, which will allow to make effective management decisions.

In the article, the factors influencing the security activities of insurance companies are divided into two groups: direct (directly affecting the activities of insurance companies: insurance intermediaries, consumers and competitors); indirect (factors that may or may not have a direct immediate impact on insurance companies, but subsequently affect the security activities and financial performance of insurance companies). Depending on the functional role of indirect factors, the following are singled out for the security activities of insurance companies: economic, political, legal, demographic, institutional.

Economic factors are grouped into domestic (average annual inflation rates, unemployment rate, investment dynamics and GDP, tax rate, tax burden, budget deficit, share of private property in the country) and external (foreign trade, balance of payments) situation on world markets, intensification of international capital movements, strengthening of capital concentration, transnationalization of activity, level of world economic activity, development of global information system). The influence of these factors is different.

The safe operation of insurance companies largely depends on political and legal factors. The demographic factor is one of the determinants for the safe development of insurance companies, first of all, life insurance companies, so the problems of optimal demographic development in the country should be considered as the primary interests of the state.

A separate group of factors are institutional factors – a set of international, governmental and non-governmental institutions that regulate the activities of insurance companies, necessary for their development and safe operation.

Factors with a direct nature of action affect the safety of insurance companies directly and, in turn, are directly affected by the insurance companies themselves. These are employees, competitors, consumers, insurance intermediaries.

Thus, the analysis of a set of factors that affect the safety of insurance companies indicates their incentive or deterrent nature.

Keywords: insurance companies, security, security activity, factors of influence, threats.

Постановка проблеми. В Україні страхові компанії (як й інші суб'єкти підприємництва) зазнають постійного впливу деструктивних чинників: глобалізаційних світових і внутрішніх фінансово-економічних процесів, що проявляється у різкій зміні світових індексів акцій та цін на сировину на міжнародних ринках та інвестицій у безпечні активи. Недооцінювання самими страховими компаніями та державою масштабів таких деструктивних дій або зволікання чи небажання із запобігання їм можуть та вже спричиняють негативний вплив на їх безпекову діяльність.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Вітчизняними науковцями активно досліджується тема фінансово-економічної безпеки страхових компаній та страхового ринку (О. Жабинець [1], Г. Парітовський [2], Т. Яворська [3]). У руслі розгляду цієї проблеми виділяються загрози різного характеру діяльності страхових компаній. Чинники впливу на безпекову діяльність страхових компаній вивчені недостатньо.

Мета і завдання дослідження: визначити та структурувати чинники впливу на безпекову діяльність страхових компаній в Україні, що дозволить ухвалювати ефективні управлінські рішення.

Виклад основного матеріалу. На нашу думку, чинники впливу на безпекову діяльність страхових компаній в Україні доцільно поділити на дві групи:

– прямі (безпосередньо впливають на діяльність страхових компаній: страхові посередники, споживачі й конкуренти);

– опосередковані (чинники, які можуть і не здійснювати прямого негайного впливу на страхові компанії, але згодом позначаються на безпековій діяльності та фінансових показниках страхових компаній). Йдеться про стан економіки, науково-технічний прогрес, соціально-культурні й політичні зміни в суспільстві, природно-географічні й демографічні показники.

Залежно від функційної ролі опосередкованих чинників виокремимо для безпекової діяльності страхових компаній такі: економічні, політико-правові, демографічні, інституційні.

На нашу думку, економічні чинники характеризують умови організації, функціонування й ефективності розвитку страхових компаній. Їх доцільно розділити на внутрішні (середньорічні темпи інфляції, рівень безробіття, динаміка капіталовкладень та обсяги ВВП, рівень оподаткування, податкового навантаження, дефіцит бюджету, питома вага приватної власності в країні) та зовнішні (стан зовнішньоторговельних і платіжних балансів, валютні курси, кон'юнктура на світових ринках, активізація міжнародного руху капіталів, посилення концентрації капіталів, транснаціоналізація діяльності, рівень світової економічної активності, розвиток глобальної інформаційної системи). Вплив зазначених чинників має різний характер.

Так, з огляду на тривалі накопичення у страхових компаніях життя високі середньорічні темпи інфляції становлять реальну загрозу для таких вкладень. Така загроза проявляється у знеціненні реальної вартості грошей, капіталу, очікуваних доходів та прибутків, зумовлених зміною рівня цін у масштабах



всієї економіки країни. Така ситуація й негативно позначається на заощадженнях громадян, які здійснюють накопичувальне страхування життя, а також на вартості цінних паперів з фіксованим доходом (у випадку здійснення інвестицій як страховими компаніями життя, так і ризиковими страховими компаніями). Одним із проявів впливу інфляційного ризику на інвестиційну діяльність страхових компаній є його взаємозв'язок із процентним ризиком, тому що зазвичай процентні ставки зростають разом з інфляцією, що знижує вартість вкладених інвестицій. Повністю позбутися інфляції неможливо, оскільки не можна ліквідувати чинники, які її спричиняють.

Для аналізу впливу економічних чинників на функціонування страхових компаній та їх безпекову діяльність доцільно звернути увагу на результати авторитетних зовнішніх досліджень, оскільки вони мають слугувати первинним джерелом інформації та враховуватись при прийнятті управлінських рішень, моделюванні економічних перспектив та розробці комплексного механізму протидії загрозам. Варто наголосити, що міжнародні організації визначають низькі позиції України в окремих рейтингах, що, безумовно, засвідчує наявність проблем щодо забезпечення оптимального безпекового стану вітчизняної економіки у цілому і, зокрема, щодо страхових компаній.

Безпекова діяльність страхових компаній значною мірою залежить від політико-правових чинників. Політичні зміни є необхідною умовою існування країни, її розвитку. Але зміни можуть мати різний характер, окремі ведуть до порушення сталості розвитку. Негативні політичні зміни (військові дії, загострення внутрішньополітичної ситуації, зміни в політичному курсі, зміни геополітичної ситуації), що відбуваються в країні, впливають як на безпековий стан страхових компаній, так і на формування ними обсягів фінансових ресурсів для здійснення страхового відшкодування. Така ситуація зумовлює зменшення обсягів страхових премій як зі сторони фізичних осіб, так і юридичних (табл. 1). Зміни кінця 2013 р. – військові дії, найперше – вплинули на безпечне функціонування страхових компаній.

Створена належна правова база функціонування страхових компаній гарантує захист законної діяльності. Правові передумови ґрунтуються на законодавстві та нормативних актах, розроблених у країні. Останні мають визначити для всіх учасників однакові «правила гри», не допускати втручання органів державного управління в діяльність, за винятком законодавчо обумовлених випадків. Йдеться про те, що страхові компанії можуть діяти самостійно, вільно в межах закону.

Таблиця 1

Обсяги валових страхових премій, млн грн, 2011–2019 рр.

	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Валові страхові премії, млн грн, з них:	22693,5	21508,2	28661,9	26767,3	29736,0	35170,3	43431,8	49367,5	53001,2
отримані від страховальників-фізичних осіб	7478,7	8900,3	10267,5	9519,9	10239,5	13220,0	15555,6	18431,0	21632,0
отримані від страховальників-юридичних осіб	11102,8	12607,9	18394,4	17247,4	19496,5	12879,6	12937,7	17348,1	19034,8

Джерело: інформація про стан та розвиток страхового ринку України за 2011–2019 рр.

Згідно із законами та постановами, нормами та правилами, програмами відбувається стимулювання або обмеження підприємницької діяльності в країні. Їхній стимулюючий вплив здійснюється через наявність політичної стабільності в суспільстві, що гарантує незмінність правил гри в економічному просторі країни.

Недотримання вимог нормативно-правових актів, часті зміни законодавства негативно впливають на функціонування страхових компаній та їх безпекову діяльність. Це призводить чи може призводити до погіршення репутації, послаблення позицій на фінансовому ринку, обмеження можливостей розвитку страхових компаній.

З 2001 р. почала розвиватися правова регламентація функціонування страхових компаній. Було ухвалено Закон України «Про страхування» у новій редакції [4]. Іншими спеціальними законами, які нині регулюють діяльність страхових компаній в Україні, є закони «Про обов'язкове страхування цивільно-правової відповідальності власників транспортних засобів»[5], «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо черговості задоволення вимог страховальників у разі ліквідації страховика»[6], «Про особливості страхування сільськогосподарської продукції з державною підтримкою»[7]. Проведений аналіз чинної законодавчої бази розвитку страхових компаній в Україні вказує на таке:

1) потребують змін вимоги щодо створення страхових компаній, діяльності страхових посередників, змісту договору страхування, умов забезпечення платоспроможності страховика, застосування принципів пруденційного нагляду. Нині відбувається обговорення нового законопроекту «Про страхування»; документ було прийнято у першому читанні. Його зміст є складним, заплутаним та далі не визначає основних проблем розвитку страховиків в Україні.

2) відсутність єдиної термінології до понять щодо діяльності страхових компаній. Найперше, необхідно на законодавчому рівні пояснити сутність поняття «страхова діяльність», бо законодавчо визначено термін «страхування», який не розкриває змісту страхової діяльності, а є суто правовим. У вітчизняному законодавстві плата страхувальника за отримання страхового захисту визначається як «страховий платіж», «страховий внесок», «страхова премія». Варто послуговуватися загальноприйнятим терміном «страхова премія».

3) громіздкий перелік обов'язкових видів страхування, відсутність механізму їх реалізації та належної відповідальності за це. В Україні обов'язкові види страхування характеризуються низьким рівнем страхових виплат. Здебільшого ці види страхування використовуються для задоволення інтересів певних осіб, найчастіше пропонуються кептивними страховими компаніями. Вважаємо, що на рівні держави має бути сформовано чіткі правові засади обов'язкового страхування, їх перелік, вимоги до порядку їх укладання і виконання.

За умови обов'язкового запровадження нових видів обов'язкового страхування (зокрема медичного страхування) необхідна відповідна правова регламентація (закон «Про обов'язкове медичне страхування»), яка б визначала суб'єктів медичного страхування та засади їх діяльності, механізм впровадження, а також основи контролю та експертизи діяльності медичних закладів. Усе це вимагає радикальних реформ у медицині. Запропоновані нині законопроекти щодо запровадження обов'язкового медичного страхування не вирішуватимуть питання ефективного розвитку як медичних послуг, так і медичного страхування в Україні.

Незважаючи на сформовану законодавчу та нормативну базу, що регулює обов'язкове страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів, існує низка питань, які потребують удосконалення: чітке визначення статусу та функцій Моторного транспортного страхового бюро як єдиного об'єднання страхових компаній, що здійснюють такий вид страхування; розширення переліку умов, яким мають відповідати страхові компанії, що пропонують це страхування, у тому числі страхові поліси «Зелена картка»; посилення форм та обсягів відповідальності власників транспортних засобів за відсутність договорів обов'язкового страхування цивільно-правової відповідальності.

4) слабкі безпекові вимоги до діяльності страхових компаній. У більшій мірі стосуються фінансових показників (нормативного запасу платоспроможності, обсягів та нормативів страхових резервів, розміру гарантійного фонду страхової компанії). Водночас, питання інформаційної безпеки страхових компаній відсутні (окрім окремої статті «Таємниця страхування» Закону України «Про страхування»).

На нашу думку, у відповідних правових актах потребує розробки механізм гарантування прав страхувальників на отримання страхового відшкодування у випадку невиконання страховою компанією своїх зобов'язань; реорганізації, ліквідації та банкрутства страхових компаній. Лише наявність чітко окреслених підходів дасть змогу доповнити вже існуючі законодавчі акти новими правовими нормами, з одного боку, а з іншого – створити безпечні, однакові, зрозумілі умови функціонування страхових компаній на ринку фінансових послуг.

Демографічний чинник є одним із визначальних для безпечного розвитку страхових компаній, найперше, страхових компаній життя, тому проблеми оптимального демографічного розвитку в країні необхідно розглядати як першочергові інтереси держави. Демографічний чинник визначається чисельністю, місцем країни в світі за рівнем життя населення, статеві-віковим складом населення, його зайнятістю, рівнем освіти, рівнем смертності та народжуваності, міграцією населення, наявністю робочих місць, розподілом за видами діяльності та професіями, наявністю організаційно-управлінських, професійних здібностей, відповідних знань та рівня освіти.

Усі ці показники враховуються у діяльності страхових компаній, найперше страховими компаніями життя та ризиковими страховими компаніями при укладанні договорів з особистого страхування. Скорочення кількості зайнятих осіб призводить до зменшення кількості укладених договорів страхування; високі показники смертності серед населення вимагають збільшення обсягів страхових резервів страховими компаніями. Низький рівень життя населення визначає слабкий попит на страхові послуги. Процеси старіння населення спонукають страхові компанії активніше пропонувати договори з недержавного пенсійного забезпечення для мінімізації навантаження на державний бюджет країни.



Окрему групу чинників становлять інституційні чинники – це сукупність міжнародних, державних та недержавних інституцій, які здійснюють регулювання діяльності страхових компаній, необхідне для їх розвитку та безпечного функціонування. Міжнародні організації, органи державної влади різного рівня є регулюючими інститутами, які спрямовують та реалізують свою діяльність відповідно до наданих повноважень.

До них належить Міжнародна асоціація органів нагляду за страховою діяльністю, створена 1994 р. Її учасниками є органи страхового нагляду європейських країн, США та інших країн. Участь країни у цій організації зобов'язує використовувати у практичній діяльності визначені принципи і стандарти. А також Міжнародна асоціація страхового законодавства, метою якої є розширення міжнародного співробітництва у сфері страхового права; Європейська організація страхування та пенсійного забезпечення, що встановлює основні принципи формування страхового ринку в країнах Європейського співтовариства.

На національному рівні регулюючими інститутами є Верховна Рада України, Президент України, Кабінет Міністрів України та інші органи відповідної компетенції. Серед них: Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг, Державна податкова служба України, Антимонопольний комітет України, Державна служба фінансового моніторингу України тощо.

Спеціально уповноваженим органом виконавчої влади є Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг (Нацкомфінпослуг), яка розробляє і затверджує обов'язкові до виконання нормативно-правові акти, а саме: розпорядження, положення, методики, правила, котрі не суперечать законам та деталізують ті чи ті законодавчі норми. Згаданим уповноваженим органом регулювання було розроблено й ухвалено низку регулятивних актів, які є обов'язковими до виконання страховими компаніями. В Україні обрано перехід від секторальної моделі регулювання до інтегрованої моделі. З 1 липня 2020 р. функцію регулювання діяльності страхових компаній буде здійснювати Національний банк України.

На відміну від регулюючих інститутів, інститути розвитку страхових компаній позитивно впливають на їх діяльність, оскільки сприяють консолідації бізнес-суспільства з метою удосконалення чинного законодавчого та нормативного забезпечення безпечної страхової діяльності. Ліга страхових організацій України, Федерація убезпечення, Моторне (транспортне) страхове бюро, Авіаційне страхове бюро, громадські організації споживачів страхових послуг формують сукупність інститутів розвитку.

Чинники з прямим характером дії впливають на безпекову діяльність страхових компаній безпосередньо і, своєю чергою, зазнають безпосереднього впливу самих страхових компаній. Це працівники, конкуренти, споживачі, страхові посередники.

Працівники завжди були і є одним з важливих чинників впливу на безпеку будь-якого бізнесу. Навмисні дії працівників чи ненавмисні, це не завжди потрібно, оскільки наслідки для бізнесу у будь-якому з цих варіантів можуть бути катастрофічними.

До головних загроз безпековій діяльності страхових компаній з боку працівників належать: недостатня кваліфікація чи невідповідність кваліфікації вимогам до працівників; слабка організація системи управління персоналом; неефективна система мотивації; переманювання працівників конкурентами.

Конкуренти – ще одна безпосередня сила впливу на безпекову діяльність страхових компаній. Основою небезпеки є нечесне, неправомірне провадження підприємницької діяльності, створення перешкод страховим компаніям у процесі конкуренції й досягнення неправомірних переваг. Найбільш поширений вплив конкурентів на безпекову діяльність проявляється через встановлення обмеження доступу на ринок інших страхових компаній.

За таких умов для споживача створюється безальтернативна ситуація відсутності вибору інших страхових компаній, окрім тих, які пропонує певний суб'єкт бізнесу. Так, в Україні поширеною є практика, коли банківська установа не дозволяє клієнтам банків обирати на власний розсуд страхову компанію для укладання договору страхування отриманого кредиту, а з іншого боку – обмежує доступ на ринок інших страхових компаній, що ставить останніх у невідгдане становище у конкуренції, суттєво обмежує конкурентоспроможність інших страховиків.

Висновки. Отже, здійснений аналіз сукупності чинників, які впливають на безпекову діяльність страхових компаній, вказує на стимулювальний або стримувальний їх характер. Такі чинники мають вплив й через існування зв'язків між суб'єктами фінансового ринку та економіки в цілому. Усе це обумовлює застосування відповідного механізму управління безпековою діяльністю страхових компаній.

Література:

1. Жабинець О. Й. Формування інвестиційних ресурсів страхових компаній та питання безпеки їх інвестиційної діяльності. *Науковий вісник НЛТУУ*. 2012. № 22. С. 178–183.

Zhabynets O. Y. (2012) Formuvannia investytsiinykh resursiv strakhovykh kompanii ta pytannia bezpeky yikh investytsiinoi diialnosti [Formation of investment resources of insurance companies and questions of safety of their investment activity]. *Naukovyi visnyk NLTUU* [Scientific bulletin NLTUU], 22.12, 178-183. [in Ukrainian]

2. Піратовський Г. Л. Страхувальний бізнес: управління розвитком : монографія. Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2006.

Piratoskyi, H.L. (2006). *Strakhovyi biznes: upravlinnia rozvytkom*: monohrafiia [Insurance Business: Development Management]. Kyiv: Kyiv. nats. torh.-ekon. un-t. [in Ukrainian]

3. Яворська Т. В. Державне регулювання страхового підприємництва в Україні : монографія. Львів : ЛНУ імені Івана Франка, 2012.

Iavorska, T. V. *Derzhavne rehuliuвання strakhovoho pidpriemnytstva v Ukraini*: monohrafiia [The state regulation of the insurance business in Ukraine]. Lviv: LNU imeni Ivana Franka. [in Ukrainian]

4. Закон України про страхування 1996 р. (Верховна Рада України). *Офіційний сайт Верховної Ради України*. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show> (дата звернення: 28.03.2020).

Zakon Ukrainy pro strakhuvannia 1996 r. (Verkhovna Rada Ukrainy). [Law of Ukraine on Insurance, 1996 (Verkhovna Rada of Ukraine)]. *Ofitsiynyi sait Verkhovnoi Rady Ukrainy*. [The official website of the Verkhovna Rada Of Ukraine]. < <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show> > [in Ukrainian] (2020., березень, 28)

5. Закон України про обов'язкове страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів 2004 р. (Верховна Рада України). *Офіційний сайт Верховної Ради України*. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1961-15> (дата звернення: 28.03.2020).

Zakon Ukrainy pro oboviazkove strakhuvannia tsyvilno-pravovoi vidpovidalnosti vlasnykiv nazemnykh transportnykh zasobiv 2004 r. (Verkhovna Rada Ukrainy). [Law of Ukraine on compulsory insurance of civil liability of owners of land vehicles, 2004 (Verkhovna Rada of Ukraine)]. *Ofitsiynyi sait Verkhovnoi Rady Ukrainy*. [The official website of the Verkhovna Rada Of Ukraine]. < <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1961-15> > [in Ukrainian] (2020., березень, 28)

6. Закон України про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо черговості задоволення вимог страхувальників у разі ліквідації страховика 2008 р. (Верховна Рада України). *Офіційний сайт Верховної Ради України*. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/675-17> (дата звернення: 28.03.2020).

Zakon Ukrainy pro pro vnesennia zmin do deiaknykh zakonodavchykh aktiv Ukrainy shchodo chervovosti zadovolennia vymoh strakhuvalnykiv u razi likvidatsii strakhovyka 2008 r. (Verkhovna Rada Ukrainy). [Law of Ukraine on Amendments to Certain Legislative Acts of Ukraine Concerning the Priority of Satisfaction of Insurers' Claims in Case of Liquidation of an Insurer, 2008 (Verkhovna Rada of Ukraine)]. *Ofitsiynyi sait Verkhovnoi Rady Ukrainy*. [The official website of the Verkhovna Rada Of Ukraine]. < <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/675-17> > [in Ukrainian] (2020., березень, 28)

7. Закон України про особливості страхування сільськогосподарської продукції з державною підтримкою 2012 р. (Верховна Рада України). *Офіційний сайт Верховної Ради України*. URL: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/4391-17> (дата звернення: 28.03.2020).

Zakon Ukrainy pro osoblyvosti strakhuvannia silskohospodarskoi produktsii z derzhavnoiu pidtrymkoiu 2012 r. (Verkhovna Rada Ukrainy). [Law of Ukraine on peculiarities of insurance of agricultural products with state support, 2012 (Verkhovna Rada of Ukraine)]. *Ofitsiynyi sait Verkhovnoi Rady Ukrainy*. [The official website of the Verkhovna Rada Of Ukraine]. < <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/4391-17> > [in Ukrainian] (2020., березень, 28)

8. Офіційні дані діяльності страхових компаній у 2011-2019 рр. (Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг). URL: <https://www.nfp.gov.ua/ua/Informatsiia-pro-stan-i-rozvytok-strakhovoho-rynku-Ukrainy.html> (дата звернення: 10.04.2020).

Ofitsiini dani diialnosti strakhovykh kompanii u 2011-2019 rr. (Natsionalna komisiia, shcho zdiisniuie derzhavne rehuliuвання u sferi rynkiv finansovykh posluh) [Official data of the activity of insurance companies in 2012-2018 (National Commission for the State Regulation of Financial Services Markets)] < <https://www.nfp.gov.ua/ua/Informatsiia-pro-stan-i-rozvytok-strakhovoho-rynku-Ukrainy.html> > [in Ukrainian] (10 april 2020)



Отримано: 22 квітня 2020 р.

Прорецензовано: 11 травня 2020 р.

Прийнято до друку: 20 травня 2020 р.

e-mail: Tanya_yav@ukr.net

DOI: 10.25264/2311-5149-2020-17(45)-106-112

Яворська Т. В., Войтович Л. М. Інвестиційна діяльність страхових компаній в Україні: стан та прогноз розвитку. *Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка»* : науковий журнал. Острог : Вид-во НаУОА, червень 2020. № 17(45). С. 106–112.

УДК: 336.72

JEL-класифікація: G220, E270, E440

ORCID-ідентифікатор: /https://orcid.org/0000-0001-7557-5683

ORCID-ідентифікатор: /https://orcid.org/0000-0003-4514-7770

Яворська Тетяна Василівна,

доктор економічних наук, професор

Львівського національного університету імені Івана Франка

Войтович Людмила Мирославівна,

кандидат економічних наук, доцент

Львівського національного університету імені Івана Франка

ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ В УКРАЇНІ: СТАН ТА ПРОГНОЗ РОЗВИТКУ

У статті розглянуто особливості та перспективи розвитку інвестиційної діяльності страхових компаній України за 2009–2018 рр. у розрізі таких інвестиційних інструментів: банківські вклади, нерухоме майно та цінні папери. Побудовано трендові моделі прогнозу обсягу інвестування страхових компаній України на 2020–2022 рр. Визначено основні проблеми і суперечності розвитку інвестиційної діяльності страхових компаній України, обґрунтовано напрями та інструменти її активізації в умовах низької економічної динаміки та геополітичних подій у світі.

Ключові слова: інвестиційні інструменти, страхові компанії, банківські вклади, нерухоме майно, цінні папери.

Яворська Тат'яна Васильевна,

доктор экономических наук, профессор

Львовского национального университета имени Ивана Франко

Войтович Людмила Мирославовна,

кандидат экономических наук, доцент

Львовского национального университета имени Ивана Франко

ІНВЕСТИЦІОННА ДІЯЛЬНІСТЬ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ В УКРАЇНІ: СОСТАННЯ І ПРОГНОЗ РОЗВИТКУ

В статье рассмотрены особенности и перспективы развития инвестиционной деятельности страховых компаний Украины по 2009–2018 гг. в разрезе таких инвестиционных инструментов – банковские вклады, недвижимое имущество и ценные бумаги. Построены трендовые модели прогноза объема инвестирования страховых компаний Украины на 2020–2022 гг. Определены основные проблемы и противоречия развития инвестиционной деятельности страховых компаний Украины, обоснованы направления и инструменты ее активизации в условиях низкой экономической динамики и геополитических событий в мире.

Ключевые слова: инвестиционные инструменты, страховые компании, банковские вклады, недвижимое имущество, ценные бумаги.

Tetyana Yavorska,

Doctor of Economics, Professor,

Ivan Franko National University of Lviv

Lyudmyla Voytovych,

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor

Ivan Franko National University of Lviv

INSURANCE COMPANIES' INVESTMENT ACTIVITIES IN UKRAINE: THE CONDITION AND PROGNOSIS OF DEVELOPMENT

The article considers the features and prospects of the development investment activity of insurance companies of Ukraine for 2009–2018 in the context of such investment instruments – bank deposits, real estate and securities. The main

sources of investment for insurance companies that are represented by own funds and insurance reserves are analyzed. The specific features of investment activity of insurance companies, characteristic of life insurance companies and risk insurance companies, are distinguished. Domestic insurance companies do not invest in various innovative projects, as these investments are considered to be very risky. The providing a favorable investment climate remains a strategically important task on the realization of which the development of the national economy depends has been proved. The investment activity of domestic insurance companies does little to contribute to structural changes in the country's economy and is not an engine of economic growth. The macroeconomic indicators and the share of the investment component of insurance companies in the total investments of the country and GDP are analyzed.

The prognosis trend models the volume of investment of Ukrainian insurance companies for 2020-2022 have been constructed. An effective prognosis based on trend models relates to the volume of investments made in bank deposits and real estate. The prognosis for further investment by insurance companies in the securities has been mixed and needs additional analysis of the factors influencing this investment instrument. We consider it expedient to perform mathematical calculations and analyze the years in which the highest jump in investment of insurance companies was observed, to analyze investment activity in this way, starting from 2013, or to apply the model using fourth-order polynomial trend. The main problems and contradictions of development of investment activity of insurance companies of Ukraine are identified. The directions and instruments of its activation in the conditions of low economic dynamics and geopolitical events in the world are substantiated.

Keywords: investment instruments, insurance companies, bank deposits, real estate, securities.

Постановка проблеми. Важливими учасниками інвестиційного ринку є страхові компанії, які, з одного боку, належать до потужних інституційних інвесторів, а з іншого – пропонують інвесторам страховий захист їхніх вкладень від можливих втрат, що виникають внаслідок несприятливих та непередбачуваних змін політичної ситуації, кон'юнктури ринку і тим впливають на інвестиційний клімат в країні. Інвестиційна діяльність страхових компаній як важливий напрям їх господарсько-фінансової діяльності впливає на розвиток національної економіки в країні, прискорює зміни.

Власні кошти страхових компаній вільні від зобов'язань перед страхувальниками вкладаються у менш ліквідні та довгострокові активи. Кошти страхових резервів не є власними коштами страхових компаній, тому у будь-який час можуть використовуватися для здійснення страхового відшкодування. Значні акумульовані кошти страхових резервів дозволяють страховій компанії бути активним учасником інвестиційного ринку. У зв'язку з цим постає актуальним питання оцінювання інвестиційної діяльності страхових компаній в Україні.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Інвестиційна діяльність страхових компаній в Україні вивчається вітчизняними науковцями, її оцінюють практики. М. Денисенко дослідив, що інвестиційна діяльність страхових компаній є жорстко регламентованою з боку держави у частині дотримання принципів, вибору напрямів та структури інвестування коштів страхових резервів [1]. О. Жабинець виокремила особливості формування страховими компаніями інвестиційних ресурсів та пріоритети страхових компаній при розміщенні коштів страхових резервів [2, с. 179–180]. Н. Мілошевич досліджує основні напрямки інвестиційних вкладень страхових компаній України [3]. Г. Піратовський у своїй монографії відзначає, що об'єктами інвестиційної діяльності страховика можуть бути різноманітні види інвестицій, які належать до певних класифікаційних груп [4, с. 106–110]. Питання сутності та класифікації страхових інвестицій у попередніх своїх працях досліджувала Т. Яворська [5, с. 127–134]. Водночас, комплексна оцінка розвитку інвестиційної діяльності страхових компаній в Україні не здійснювалась.

Формулювання цілей дослідження. Метою дослідження є визначення сучасного інвестиційного потенціалу страхових компаній в економіці України, з'ясування особливостей та загальних проблем, а також визначення основних перспективних напрямків розвитку їх інвестиційної діяльності.

Виклад основного матеріалу. Специфіка діяльності страхових компаній (СК) зумовлює різні підходи до інвестування. Так, страхові компанії життя зазвичай вкладають кошти у довгострокові інвестиційні інструменти, оскільки їх доходи перевищують страхові виплати та витрати, а останні можуть бути оплачені з доходів від премій та інвестицій. Тому недоцільно використовувати як інвестиційні інструменти короткострокові цінні папери. Для страхових компаній з ризикового страхування зазвичай первинне вагоме значення має наявність грошей для виплати страхового відшкодування. Однак, це потребує того, щоб інвестиції здійснювалися на порівняно короткі строки, щоб їх можна було при потребі легко перетворити на гроші.

Дослідження показало, що основним джерелом одержання прибутку для страхових компаній більшості розвинутих країн є не збір страхових платежів, а інвестиційна діяльність, кошти від якої спрямовуються, як правило, на фінансування страхових послуг, на дотації збитковим видам страхування, розробку нових продуктів, підготовку кадрів. Однак, в Україні має місце протилежна ситуація, тобто страховики не бажають вкладати свої кошти в різні інноваційні проекти, оскільки ці вкладення вважаються дуже ризиковими.

Для цілей інвестування страхові компанії використовують:



– власний капітал, за рахунок якого формуються матеріальні, нематеріальні та фінансові активи. Інвестування таких коштів в Україні законодавчо не регламентується і здійснюється СК на власний розсуд, за деякими винятками – регулювання фінансових вкладень у корпоративні права. Оскільки кошти власного капіталу вільні від конкретних зобов'язань, певна їх частина може інвестуватися на свій страх і ризик в менш ліквідні види інвестицій та на більш тривалі строки;

– кошти страхових резервів, інвестування яких регламентується законодавчо. Кошти страхових резервів інвестуються в активи, які характеризуються високим рівнем ліквідності, щоб у будь-який момент страхові компанії могли виконувати зобов'язання перед страхувальниками щодо виплати страхового відшкодування. Як правило, кошти страхових резервів є найбільшим джерелом для здійснення інвестицій страховими компаніями. В Україні інвестиційна діяльність в частині коштів страхових резервів страхових компаній має здійснюватись з дотриманням принципів розміщення страхових резервів, напрямів розміщення страхових резервів, нормативів розміщення страхових резервів.

Політична й економічна нестабільність в Україні впливають на інвестиційний клімат, зокрема й на страхову інвестиційну діяльність. Забезпечення сприятливого інвестиційного клімату залишається стратегічно важливим завданням, від реалізації якого залежить розвиток національної економіки.

Аналіз основних показників (табл. 1) показує, що інвестиційна діяльність вітчизняних страхових компаній слабо сприяє структурним перетворенням в економіці країни та не є рушієм економічного зростання. Так, частка активів страхових компаній у ВВП країни є малою і за аналізований період зменшується: 2009 р. – 4,50 %, 2013 р. – 4,56 %, 2018 р. – 1,78 %. Такий спад засвідчує чуттєвість страхових компаній до змін у країні, водночас, необхідно відзначити і суттєве скорочення кількості вітчизняних страховиків.

Зібрані страховими компаніями фінансові кошти страхувальників перетворюються у значні потоки грошових ресурсів, які спрямовуються, з одного боку, на поповнення власних ресурсів страхових компаній і їх розвиток, а з іншого – на фінансування підприємств певних галузей. У світовій практиці – це хімічна, нафтова, електронна, машинобудівна. Загальна сума інвестицій, якими управляють страхові компанії Європи, Японії, США, становить декілька трильйонів доларів. У середньому частка інвестицій страхових компаній Європи становить більше 25 % ВВП. В Україні, як видно із табл. 1, частка інвестицій страхових компаній у ВВП є мізерною: 2009 р. – 2,09 %, 2013 р. – 2,25 %, 2018 р. – 0,91 %. Для порівняння, частка прямих іноземних інвестицій у ВВП України має також тенденцію до зменшення і демонструє вплив економічної та політичної нестабільності на інвестиційний клімат (нормою для країни вважається показник до 6 % у ВВП країни обсяги іноземних інвестицій): 2009 р. – 4,50%, 2013 р. – 4,56 %, 2018 р. – 1,83 %.

З іншого боку, страхові компанії недостатньо використовують свої інвестиційні можливості. Часто маючи винагороду за участь у тіньовій діяльності, страхові компанії не ведуть активного інвестування, воно є другорядним, а як здійснюють – то на короткий строк у високоліквідні, але низькодохідні інструменти. Обсяги інвестицій у розрахунку на одну страхову компанію становлять 2009 р. – 42,40 млн грн, 2013 р. – 80,29 %, 2018 р. – 114,83 %.

Таблиця 1

Показники інвестування страхових компаній України, 2009–2018 рр.

	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Кількість СК	450	456	442	414	407	382	361	310	294	281
Активи СК	41970,1	45234,6	48122,7	56224,7	66387,5	70261,2	60729,1	56075,6	57381,0	63493,3
Частка активів СК у ВВП, %	4,50	4,18	3,66	3,99	4,56	4,48	3,07	2,35	1,92	1,78
Обсяги інвестицій у розрахунку на одну СК, млн грн	42,40	48,17	53,18	108,61	80,29	88,63	83,48	92,44	99,52	114,83
Частка прямих іноземних інвестицій у ВВП країни, %	4,21	4,78	4,37	4,76	2,47	0,41	3,59	3,74	2,07	1,83
Частка інвестицій СК у ВВП, %	2,09	2,03	1,79	3,19	2,25	2,16	1,52	1,20	0,98	0,91
Обсяги інвестицій у розрахунку на 1 особу, грн	415,16	479,84	515,10	987,05	719,36	788,68	704,81	672,93	690,28	765,45

Джерело: складено та розраховано авторами на основі офіційних даних Нацкомфінпослуг про результати діяльності страхових компаній, Державної служби статистики, Міністерства фінансів України

Таблиця 2

Обсяги окремих інвестиційних інструментів страхових компаній України, 2009–2018 рр., млн грн

	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Банківські вклади	5926,4	6464,6	8250,0	8746,1	9296,4	9031,8	12603,8	11528,6	12238,2	14101,8
Інвестиції в економіку України	78,4	86,1	35,6	66,0	52,1	61,4	0,9	31,9	99,0	1131,8
Нерухоме майно	1997,8	2182,6	2083,6	2133,3	1965,3	2045,5	2216,4	2601,0	2655,1	3014,0
Цінні папери	10968,5	13148,6	13079,3	33942,1	21334,1	22677,0	15279,4	14452,3	14212,2	13968,7
Всього	16973,3	19699,3	21364,9	42754,2	30682,6	31770,2	27884,1	26012,8	26549,4	29202,3

Джерело: складено та розраховано автором на основі офіційних даних Нацкомфінпослуг про результати діяльності страхових компаній

В Україні СК використовують в цілях інвестування такі фінансові активи: банківські вклади, нерухоме майно, інвестиції в економіку, цінні папери, банківські метали, кредити страхувальникам та довгострокові кредити для житлового будівництва. Традиційно, левову частку вітчизняні СК інвестують кошти у банківські вклади, оскільки їх інвестиційна привабливість зумовлена досить високою ліквідністю і гарантованою дохідністю. Компанії страхування життя можуть інвестувати у депозити не більше 70 % загального розміру страхових резервів. Інвестуючи кошти у депозити, СК не залучає для цього професійних посередників, не витрачає багато часу (умови депозитного договору є стандартні), а головне – банк є вигідним партнером на фінансовому ринку, завдяки якому пропонуються страхові послуги, зокрема страхування кредитних ризиків.

Як видно з табл. 2, за дев'ять років інвестиції СК у депозити зросли практично у три рази (2009 р. – 5926,4 млн грн, 2018 р. – 14101,8 млн грн). Що стосується інвестицій у нерухоме майно (за досліджуваній період зросли на половину з 1997,8 млн грн 2009 р. до 3014 млн грн 2018 р.), то вкладення в нерухомість, як правило, забезпечують вищу віддачу, ніж надання коштів у кредит. Через збільшення частки цього виду активів можна було б досягти значних залучень капіталу у сферу будівництва житла.

Окремої уваги заслуговують цінні папери, обсяги яких поступово зростали протягом досліджуваного періоду, досягнувши найвищих обсягів 2012 р. – 33942,1 млн грн. Після цього вони почали активно знижуватися і на кінець 2018 р. становили 13968,7 млн грн, досягнувши рівня 2011 р. (основна маса інвестицій кожного року припадає на акції, цінні папери, що емітовані державою; водночас, в іпотечні сертифікати СК відмовляються вкладати вже третій рік поспіль, що зумовлено їх низькою інвестиційною привабливістю та незначним доходом). Ці інвестиційні активи, подані у табл. 2, обрано нами за принципом найбільш дохідних і тих, які займають в активах СК частку 70–90 %.

Інвестиції в економіку України перевищили всі прогнози аналітиків і 2018 р. становили 1131,8 млн грн, що у 15 разів вище 2009 р. Правда, 2015 р. СК не виявили жодного інтересу до цього інвестиційного активу (0,9 млн грн), що пов'язано із економічною та політичною ситуацією в Україні та війною на Сході. Варто наголосити, що практично мізерною є частка банківських металів у інвестиційній складовій СК (32,2 млн грн 2018 р.). Робимо висновок, що включення в інвестиційний портфель золота може бути корисним для підвищення скоригованої на ризик дохідності інвестиційного портфеля. Важливою характеристикою золота як класу активів є те, що воно не виступає чимось зобов'язанням, як усі боргові цінні папери, і не засвідчує права вимоги на активи компанії у вигляді акцій. Отже, інвестори в золото не несуть ризику банкрутства, на відміну від інвесторів у будь-які цінні папери.

Здійснивши аналіз основних інвестиційних інструментів СК в Україні, побудуємо трендові моделі для оцінювання тенденцій розвитку інвестування та прогнозування розвитку їх діяльності.

Коефіцієнт детермінації $R^2 = 0,97$ та інші показники регресійної статистики свідчать про доцільність та ефективність побудованої моделі та можливість використання цього прогнозу щодо аналізу в майбутньому розвитку такого інвестиційного інструменту, як банківські вклади.

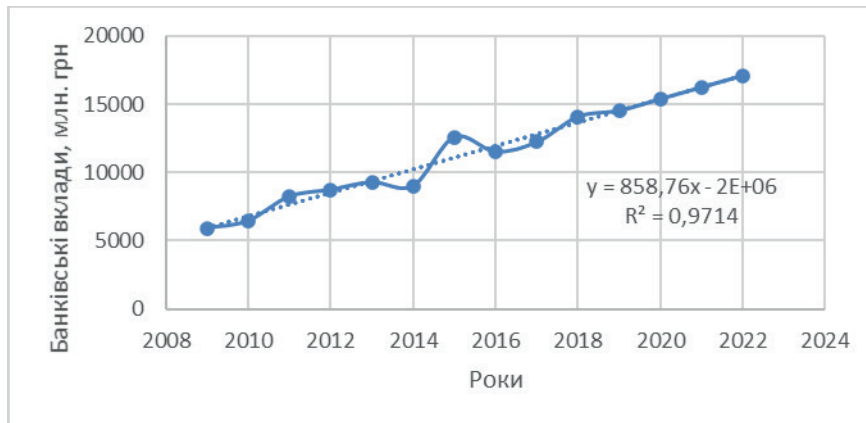


Рис. 1. Трендова модель обсягу інвестування СК у банківські вклади

Аналогічним чином побудовано трендову модель обсягу інвестиційної діяльності СК у нерухоме майно, яку зображено на рис. 2, де за основу взято лінійний тренд.

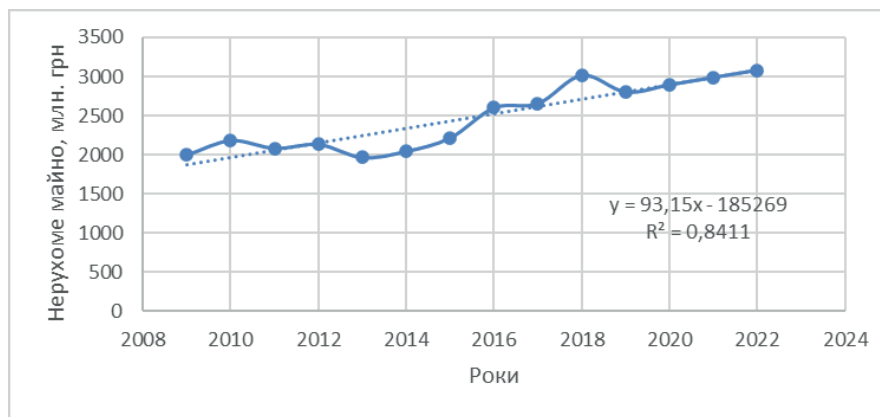


Рис. 2. Трендова модель обсягу інвестування СК у нерухоме майно

Коефіцієнт детермінації $R^2 = 0,84$ та інші показники регресійної статистики свідчать про досконалу форму побудованої моделі та використання її для прогнозування інвестиційної діяльності СК у такий фінансовий актив, як нерухоме майно.

Згідно з цим методом побудовано трендову модель обсягу інвестування СК у цінні папери, взявши за основу лінійний тренд (рис. 3).

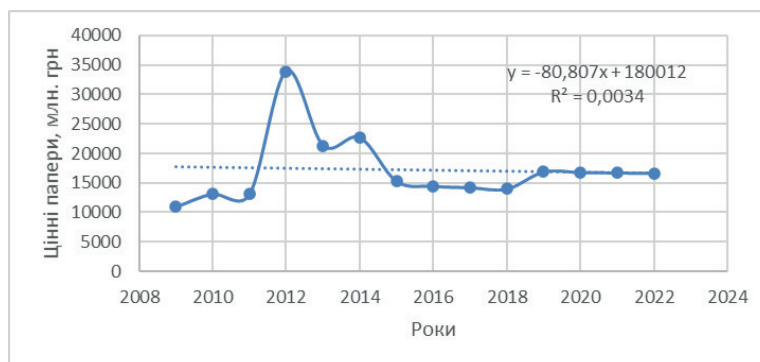


Рис. 3. Трендова модель обсягу інвестування СК у цінні папери

Проте результат коефіцієнта детермінації $R^2 = 0,0034$ та інші показники регресійної статистики свідчать про неефективність та абсолютно недосконалу форму побудованої моделі та неможливості використання її для прогнозування інвестиційної діяльності СК у такий фінансовий інструмент, як цінні папери.

Вважаємо за доцільне, виконавши математичні розрахунки та проаналізувавши роки, у яких спостерігався найвищий стрибок інвестування СК у цінні папери, здійснювати аналіз інвестиційної діяльності

в цьому напрямі, починаючи із 2013 р. або застосувавши модель з використанням поліноміального тренду четвертого порядку (рис. 4), при якому коефіцієнт детермінації $R^2 = 0,44$ свідчить про наближену до ефективної форми побудованої моделі та можливість її використання для прогнозування інвестиційної діяльності СК у цінні папери з одночасним аналізом впливу інших чинників на цей інвестиційний інструмент.

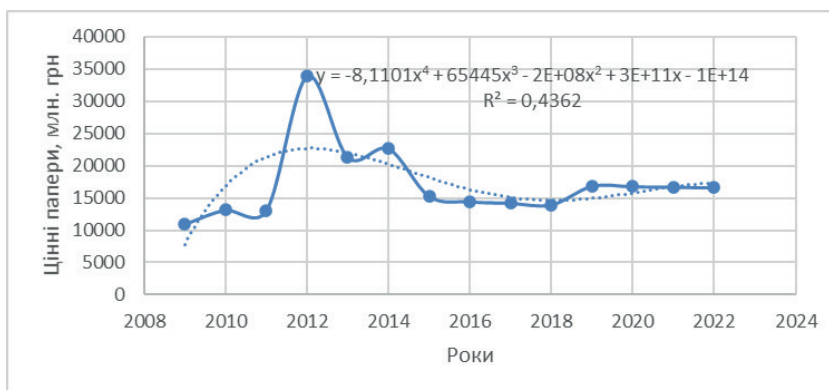


Рис. 4. Модель обсягу інвестування СК у цінні папери з використанням поліноміального тренду четвертого порядку

Проаналізуємо детальніше отримані прогнози моделі інвестування фінансових установ. Побудовані прогнози обсягів інвестування СК у різні фінансові активи представлено у табл. 3. та на рис. 5.

Таблиця 3

Результати прогнозування основних інвестиційних інструментів страхових компаній

Рік	Прогноз обсягу інвестицій у банківські вклади	Прогноз обсягу інвестицій у нерухоме майно	Прогноз обсягу інвестицій у цінні папери
2019	14541,95	2801,79	16861,78
2020	15400,71	2894,94	16780,97
2021	16259,47	2988,09	16700,17
2022	17118,22	3081,24	16619,36

Інвестування СК у банківські вклади протягом 2009–2018 рр. мало неоднозначний характер. Так, у 2009–2013 рр. відбувалось зростання обсягу інвестицій до обсягу 9296,4 млн грн, а вже 2014 р. відбувся незначний спад інвестицій у банківські вклади до рівня 9031,8 млн грн, який вирівнявся у наступному році і знову 2016 р. проявив себе у 11528,6 млн грн. Починаючи з 2017 р., СК почали нарощувати обсяги інвестування у цей фінансовий актив. У прогнозованому періоді спостерігається зростання обсягу інвестицій СК у банківські вклади, так 2022 р. він становитиме 17118,22 млн грн.

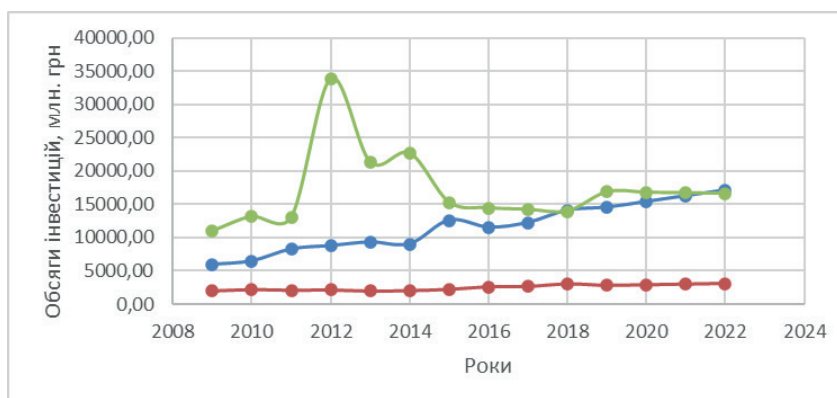


Рис. 5. Прогноз обсягу інвестування СК у банківські вклади, нерухоме майно та цінні папери протягом 2020–2022 рр.

Вкладення СК у нерухоме майно були хвилеподібними протягом 2009–2013 рр., показуючи то спад, то зростання, що видно з рис. 2 та рис. 5. Починаючи з 2014 р. до 2018 р., можемо спостерігати стабільний ріст, а значить зацікавленість СК у цьому фінансовому активі, коли СК нарощували обсяги інвестування з



2045,5 млн грн до 3014 млн грн, а вже з 2019 р. почався спад інвестиційної діяльності СК, який триватиме згідно з прогнозними даними до 2022 р., поки не досягне практично рівня 2018 р. у розмірі 3081,24 млн грн.

Найбільш неоднозначний характер продемонстрували інвестиції СК у цінні папери протягом досліджуваного періоду 2009–2018 рр. Так, у 2009–2011 рр. відбувалось зростання обсягу інвестицій, і 2012 р. їх обсяг був максимальним у досліджуваному періоді та становив 33942,1 млн грн, а вже з 2014 р. почався спад інвестиційної діяльності СК у цей фінансовий актив, який тривав до 2018 р. і становив 13968,7 млн грн. Починаючи з 2018 р., СК збільшили обсяги інвестицій у цінні папери практично на 3 млн грн. Проте у прогнозному періоді спостерігається динаміка до спаду обсягу інвестицій СК, так 2022 р. він становитиме 16619,36 млн грн, хоча 2020 р. показник був на позначці у 16780,97 млн грн.

Висновки. Отже, інвестиційна діяльність – це діяльність, яка спрямована на зростання доходів страхових компаній. Це й діяльність страхових компаній, що впливає на якість пропонованих страхових послуг за рахунок формування достатніх обсягів страхових резервів. За рахунок нагромаджених коштів збільшуються власні ресурси страхових компаній, що є важливим у світлі тенденцій щодо поступового збільшення вимог до мінімальних розмірів статутних капіталів. Перспективними напрямками подальших досліджень будуть нові механізми державного регулювання інвестиційної діяльності страхових компаній України з врахуванням сучасних міжнародних вимог та стандартів.

Література:

1. Денисенко М. П., Токачева А. В. Інвестиційна діяльність страхової компанії: проблеми та напрями активізації. *Ефективна економіка*. 2018. № 10. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/10_2018/11.pdf (дата звернення: 10.03.2020).

Denysenko, M. P., Tokacheva, A. V. (2018). Investytsiina diialnist strakhovoi kompanii: problemy ta napriamy aktyvizatsii [Investment activity of an insurance company: problems and directions of activation]. *Efektivna ekonomika* [Effective economy], 10. < http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/10_2018/11.pdf > (2020, march, 10). [in Ukrainian]

2. Жабинець О. Й. Формування інвестиційних ресурсів страхових компаній та питання безпеки їх інвестиційної діяльності. *Науковий вісник НЛТУУ*. 2012. № 12. С. 178–183.

Zhabynets O. Y. (2012) Formuvannia investytsiinykh resursiv strakhovykh kompanii ta pytannia bezpeky yikh investytsiinoi diialnosti [Formation of investment resources of insurance companies and questions of safety of their investment activity]. *Naukovyi visnyk NLTUU* [Scientific bulletin NLTUU], 22.12, 178-183. [in Ukrainian]

3. Мілошевич Н. В. Інвестиційна діяльність страхових компаній в Україні. *Економіка і суспільство*. 2018. № 16. С. 758–763.

Miloshevych, N. V. (2018) Investytsiina diialnist strakhovykh kompanii v Ukraini [Investment activity of insurance companies in Ukraine]. *Ekonomika i suspilstvo* [Economy and society], 16, 758-763. [in Ukrainian]

4. Піратовський Г. Л. Страховий бізнес: управління розвитком : монографія. Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2006.

Piratosvskiy, H.L. (2006). *Strakhovyi biznes: upravlinnia rozvytkom*: monohrafiia [Insurance Business: Development Management]. Kyiv: Kyiv. nats. torh.-ekon. un-t. [in Ukrainian]

5. Яворська Т. В. Державне регулювання страхового підприємництва в Україні : монографія. Львів : ЛНУ імені Івана Франка, 2012.

Iavorska, T. V. *Derzhavne rehuliuivannia strakhovoho pidpriemnytstva v Ukraini*: monohrafiia [The state regulation of the insurance business in Ukraine]. Lviv: LNU imeni Ivana Franka. [in Ukrainian]

6. Офіційні дані діяльності страхових компаній у 2012–2018 рр. (Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг). URL: <https://www.nfp.gov.ua/ua/Informatsiia-pro-stan-i-rozvytok-strakhovoho-rynku-Ukrainy.html> (дата звернення: 10.03.2020).

Ofitsiini dani diialnosti strakhovykh kompanii u 2012-2018 rr. (Natsionalna komisiia, shcho zdiisniue derzhavne rehuliuivannia u sferi rynkiv finansovykh posluh) [Official data of the activity of insurance companies in 2012-2018 (National Commission for the State Regulation of Financial Services Markets)] < <https://www.nfp.gov.ua/ua/Informatsiia-pro-stan-i-rozvytok-strakhovoho-rynku-Ukrainy.html> > [in Ukrainian] (10 march 2020)

7. Статистичні дані щодо обсягів ВВП та населення України (Міністерство фінансів України). URL: <https://minfin.com.ua/ua/insurance/> (дата звернення: 10.03.2020).

Statystychni dani shchodo obsiahiv VVP ta naseleattia Ukrainy [Statistics on GDP and Population of Ukraine (Ministry of Finance of Ukraine)]. <<https://minfin.com.ua/ua/insurance/>> [in Ukrainian] (10 march 2020).

**ОБЛІК,
АНАЛІЗ ТА АУДИТ**



Отримано: 13 травня 2020 р.

Прорецензовано: 29 травня 2020 р.

Прийнято до друку: 05 червня 2020 р.

e-mail: nochovna1972@gmail.com

DOI: 10.25264/2311-5149-2020-17(45)-114-118

Ночовна Ю. О., Орищенко М. М. Проблеми інформаційного забезпечення управління ризиками сучасного підприємства. *Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка»* : науковий журнал. Острог : Вид-во НаУОА, червень 2020. № 17(45). С. 114–118.

УДК: 657.6

JEL-класифікація: G32, M41

ORCID – ідентифікатор: <https://orcid.org/0000-0002-9489-6412>

ORCID – ідентифікатор: <https://orcid.org/0000-0001-8271-3335>

Ночовна Юлія Олександрівна,

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри бухгалтерського обліку і аудиту
Полтавського університету економіки і торгівлі*

Орищенко Марина Миколаївна,

*кандидат економічних наук,
завідувач відділу економічних досліджень
Полтавського науково-дослідного експертно-криміналістичного центру
МВС України*

**ПРОБЛЕМИ ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ
УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ СУЧАСНОГО ПІДПРИЄМСТВА**

У статті досліджено сучасні підходи до трактування сутності ризику, його ідентифікації та інтерпретації як об'єкта обліку й управління. Виокремлено основні завдання бухгалтерського обліку в управлінні ризиками підприємства. Обґрунтовано необхідність розкриття інформації про ризики підприємства у Звіті про управління. Здійснено порівняльний аналіз основних складових Звіту про управління згідно з Міжнародними стандартами, Директивами ЄС та чинними в Україні нормативно-правовими актами. Розроблено пропозиції щодо удосконалення інформаційного забезпечення управління ризиками сучасного підприємства.

Ключові слова: звіт про управління, невизначеність, облік, ризики, управління.

Ночевная Юлия Александровна,

*кандидат экономических наук,
доцент кафедры бухгалтерского учета и аудита
Полтавского университета экономики и торговли*

Орищенко Марина Николаевна,

*кандидат экономических наук,
заведующий отдела экономических исследований
Полтавского научно-исследовательского экспертно-криминалистического центра МВД Украины*

**ПРОБЛЕМЫ ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ
УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ СОВРЕМЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ**

В статье исследованы современные подходы к определению сущности понятия «риски», его идентификации и интерпретации как объекта учета и управления. Определены основные задачи бухгалтерского учета в управлении рисками предприятия. Обоснована необходимость раскрытия информации о рисках предприятия в Отчете об управлении. Проведен сравнительный анализ основных составляющих Отчета об управлении в соответствии с Международными стандартами, Директивами ЕС и действующими в Украине нормативно-правовыми актами. Разработаны рекомендации по усовершенствованию информационного обеспечения управления рисками современного предприятия.

Ключевые слова: неопределенность, отчет об управлении, риски, управление, учет.

Julia Nochovna,

*PhD, Associate Professor, Department of Accounting and Audit,
Poltava University of Economics and Trade*

Maryna Oryshchenko,

*PhD, head of Department of economic research,
Poltava research forensic center of Ministry of Internal Affairs of Ukraine*

PROBLEMS OF INFORMATION SUPPORT FOR THE MODERN ENTERPRISE RISK MANAGEMENT

Activity of the modern enterprise is influenced by various risks. It can lead to negative consequences and even bankruptcy. Risks in business exist due to objective circumstances. For example, uncertainty, vagueness, limited access to information or its inaccuracy, probabilities of force majeure, conflict and human qualities at the time of evaluation and management decisions.

The aim of the article is to study the risks of the enterprise as an object of accounting and management, generalization of modern problems and development of measures to improve the information support of enterprise risk management.

The objectives of the article are the following: the research of modern approaches to the interpretation of the essence of risk, its identification and interpretation as an object of accounting and management; identification of the main tasks of accounting in risk management of the enterprise; justification of the need to disclose information about the risks of the enterprise in the Management Report; conducting a comparative analysis of the main components of the Management Report in accordance with International Standards, EU Directives and legislation of Ukraine; development of proposals to improve the information support of enterprise risk management.

In accounting and management risk is defined as the probability of not obtaining the desired or obtaining an additional financial result or economic effect.

The main tasks of accounting in enterprise risk management are the following: adequate determination of the cost of resources in conditions of uncertainty and risks; formation of reliable information support of financial statements through the indicator of the balance value of assets and liabilities; timely identification, methodologically correct and systematic assessment of the impact of risks on the cost of resources; reliable determination of the impact of events after the balance sheet on the valuation of assets and liabilities; adherence to the principle of correspondence between income and expenses in determining the impact of risks on financial results; reliable and complete reflection of information about the impact of risks on the formation of accounting policies of the enterprise in non-financial report; creation of reserves to cover potential losses, diversification and risk hedging, development of outsourcing in accounting.

The Management Report is the main document, containing financial and non-financial information about the state and prospects of the enterprise, reveals the main risks and uncertainties in its activities.

Keywords: *accounting, management, management report, risks, uncertainty.*

Постановка проблеми. Зазвичай діяльність будь-якого підприємства відбувається під впливом ризиків, що може призвести до негативних наслідків і навіть банкрутства. З одного боку, наявність ризиків у бізнесі ґрунтується на тому, що вони існують у силу об'єктивних, притаманних економіці обставин, а саме: невизначеності, розпливчастості, нечіткості, обмеженості у доступі до інформації або її недостовірності, ймовірності настання форс-мажорних подій, конфліктності на момент оцінки та прийняття управлінських рішень. З іншого боку – наявність ризиків зумовлюється тим, що в бізнесі рішення приймають реальні люди з власним досвідом, наявними засобами, психологією, ментальністю, інтересами, схильністю до ризику тощо.

За таких обставин надзвичайно важливим є дослідження ризиків підприємства як об'єкту обліку та управління з метою удосконалення інформаційного забезпечення процесу прийняття рішень в умовах невизначеності та можливості банкрутства, розвитку ризик-менеджменту.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Науковий доробок із проблем управління ризиками значний і містить наукові праці таких відомих зарубіжних вчених: Т. Бачкаї, Д. Мессен, Д. Міко, Р. Каплан, Д. Парментер, – а також вітчизняних й російських фахівців: І. Бланк, О. Бойко, С. Волосович, В. Гранатурова, Ю. Границя, А. Мазаракі, М. Сафонова, О. Сметанко, О. Устенко, А. Шапкін, Д. Тобіна, Н. Роберт.

Дослідженням сутності та видів ризиків, які є характерними для будь-якого підприємства, займалися такі вчені: М. Александрова, П. Варченко, В. Вітлінський, С. Наконечний, М. Клапків, С. Салига, І. Сахарцева, Г. Семенов, А. Степанов, О. Шляга та ін.

Спеціальні дослідження ролі бухгалтерського обліку в управлінні ризиками підприємницької діяльності проводилися незначним числом авторів: К. Бойко, І. Вигівська, О. Писарчук, І. Струкова, В. Фомушкіна та ін. Деякі аспекти оцінки окремих способів нейтралізації ризиків та відображення в обліку ризиків діяльності підприємства досліджувалися в дисертаціях українських науковців, зокрема: О. Небильцової, О. Мінакова, Г. Стадника, О. Амеліної. Серед зарубіжних науковців, чії дисертації розкривали зазначені питання, слід відзначити: В. Чернову, В. Точилову, О. Шевелеву, І. Агєєва, А. Джангетова, О. Антишеву, Н. Гориславець, О. Дмитриченко, А. Толстову.

У працях зазначених дослідників з'ясовано зміст дефініції «ризик» та встановлено його вплив на діяльність підприємства через призму визначення можливих наслідків від настання ризикової ситуації, сформульовано авторські підходи до класифікації зазначеної категорії, запропоновано сучасні інструменти експрес-оцінки та комплексної оцінки ризиків підприємства, формування і реалізації стратегії та тактики ризик-менеджменту. Проте, на сьогоднішній день актуальним залишається питання вивчення ризику як об'єкту обліку та управління, що не має відповідного інформаційного забезпечення. Адже процес управління ризиками здійснюється переважно менеджерами, висновки яких ґрунтуються на особистому



досвіді та інтуїції, без відповідного обліково-аналітичного підтвердження. Отже, існує нагальна потреба у розробці базових положень з організації бухгалтерського обліку як основного джерела інформаційного забезпечення управління ризиками сучасного підприємства.

Мета дослідження полягає в дослідженні ризиків підприємства як об'єкту обліку й управління, узагальненні сучасних проблем і розробці заходів з удосконалення інформаційного забезпечення управління ризиками підприємства. Завданнями статті: дослідити сучасні підходи до трактування сутності ризику, його ідентифікації та інтерпретації як об'єкту обліку й управління; виокремити основні завдання бухгалтерського обліку в управлінні ризиками підприємства; обґрунтувати необхідність розкриття інформації про ризики підприємства у Звіті про управління; провести порівняльний аналіз основних складових Звіту про управління згідно з Міжнародними стандартами, Директивами ЄС та чинними в Україні нормативно-правовими актами; розробити пропозиції щодо удосконалення інформаційного забезпечення управління ризиками підприємства.

Виклад основного матеріалу. У сучасній економічній літературі існують різні трактування поняття «ризик». Заслугує на увагу ґрунтовне дослідження різних точок зору науковців, здійснене С. Волосович [1], яке дозволяє згрупувати три основні підходи до визначення ризику:

- визначення ризику через невизначеність;
- визначення ризику через імовірність;
- визначення ризику через ототожнення ризику зі збитком чи можливістю отримання додаткового прибутку.

Перший підхід підтримує група дослідників, які розглядають ризик через невизначеність. Так, А. Шапкін вважає, що невизначеність, пов'язана з можливістю виникнення у ході реалізації рішення несприятливих ситуацій та їх наслідків, характеризується поняттям «ризик». А. Мазаракі допускає існування взаємозв'язку між можливістю суспільства обрати кращий соціальний порядок та ризиком його реалізації у певній сфері суспільного життя, де панує невизначеність. Отже, невизначеність є ситуативною характеристикою, що має форму ризику.

Другий підхід формує група авторів, які розглядають ризик через імовірність. І. Бланк розуміє ризик як імовірність виникнення негативних наслідків у формі втрати доходу чи капіталу за невизначеності умов здійснення фінансово-господарської діяльності підприємства. Основна відмінність ризику від невизначеності полягає в наявності не ймовірності, а зацікавленої особи, яка перебуває в ситуації неминучого вибору в умовах невизначеності, вважає А. Камінський.

Прихильники третього підходу ототожнюють ризик зі збитком чи можливістю отримання додаткового прибутку. На думку Т. Бачкаї, Д. Мессен, Д. Міко: «Ризик – це не збиток, що виникає при прийнятті рішення, а можливість відхилення від мети, для досягнення якої ухвалювалося рішення». Разом із тим, О. Кіпрєєва порівнює ризик із можливістю отримання додаткового прибутку за позитивних для підприємця умов. Отже, ризик передбачає збитки, імовірність яких пов'язана з наявністю невизначеності (недостовірністю інформації), а також прибуток, отримати який можливо лише завдяки діям, пов'язаним із ризиком, відзначає В. Пластун.

Намагаючись поєднати погляди різних вчених і розглядаючи ризик як об'єкт обліку та управління, можна стверджувати, що кожна господарська операція в умовах невизначеності, щодо якої існує ймовірність одержання меншого або більшого фінансового результату, ніж очікується, є ризикованою. Отже, з точки зору обліку та управління, ризик – це ймовірність недоотримання бажаного або отримання додаткового фінансового результату чи економічного ефекту.

З огляду на це завданнями бухгалтерського обліку в управлінні ризиками підприємства мають стати адекватне (згідно з ринковими реаліями) визначення вартості ресурсів в умовах невизначеності та ризиків; формування достовірного інформаційного забезпечення фінансової звітності через показник балансової вартості активів і зобов'язань; своєчасна ідентифікація, методично правильна і систематична оцінка впливу ризиків на вартість ресурсів; достовірне визначення впливу подій після дати балансу на оцінку активів і зобов'язань; дотримання принципу відповідності доходів і витрат при визначенні впливу ризиків на фінансові результати підприємства; достовірне й повне відображення інформації про вплив ризиків на формування облікової політики підприємства у нефінансовій звітності; створення резервів для покриття потенційних збитків; диверсифікація і хеджування ризиків; розвиток системи бухгалтерського аутсорсингу.

Логіка господарської діяльності доводить, що невизначеність у бізнесі суттєво впливає на показники фінансової звітності та прийняті на її основі управлінські рішення, внаслідок чого виникають ризики. З огляду на це фінансова звітність стає практично єдиним доступним джерелом інформації про ризики підприємства та методи боротьби з ними.

Необхідність розкриття інформації у фінансовій звітності про невизначеності і ризики, що супроводжують діяльність підприємства, регламентована як МСФЗ, так і GAAP. Проте вимоги щодо відображен-

ня такої інформації мають загальний характер і не регламентують обов'язкового розкриття інформації про види ризиків, наслідки їх дії та способи управління ними. У зв'язку з цим подання у фінансовій звітності даних про ризики здійснюється в несистематизованому вигляді, багато із ризиків описуються тільки на якісному рівні, без підтвердження цифровими даними та аналітичними розрахунками.

Задля усунення цих недоліків Директивою № 2013/34/ЄС [2] для великих підприємств передбачено складання управлінського звіту як важливого елементу фінансової звітності, що повинен містити достовірний огляд розвитку, ефективності діяльності та фінансового стану підприємства, а також опис основних ризиків і невизначеностей, з якими воно стикається. Звіт повинен містити збалансований і комплексний аналіз основних показників підприємства з урахуванням його розмірів і складності господарської діяльності, розкривати як фінансові, так і нефінансові ключові показники ефективності конкретного напрямку діяльності, включаючи інформацію стосовно природоохоронних і кадрових питань.

Ці вимоги знайшли відображення й у Законі України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [3], новацією якого стало запровадження з 2019 р. Звіту про управління для вітчизняних підприємств. Згідно з Законом Звіт про управління має стати основним документом, що містить фінансову та нефінансову інформацію, яка характеризує стан і перспективи розвитку підприємства та розкриває основні ризики і невизначеності в його діяльності. Він дозволить оцінити прозорість діяльності підприємства, добросесність намірів у бізнесі, повноту виконання зобов'язань перед працівниками, клієнтами, державою і суспільством, чинники його успіху, стратегію і перспективи розвитку, здійснити моніторинг та аналіз ризиків, чим загалом підвищить довіру стейкхолдерів до підприємства.

Порядок складання та подання Звіту регламентується Методичними рекомендаціями зі складання звіту про управління [4], затвердженими Міністерством фінансів України. Згідно з цим нормативним документом Звіт про управління не тотожний фінансовій звітності або приміткам до неї, він є самостійним звітом з власною метою, що подається раз на рік.

Звіт про управління не містить затвердженої структури чи форми, певних обов'язкових показників, підходів до складання або подачі інформації. Тому, враховуючи різні підходи до систематизації інформації у Звіті про управління за різними нормативно-правовими актами, нами проведено порівняльний аналіз основних його складових (табл. 1).

Таблиця 1

Зміст Звіту про управління згідно з чинними нормативно-правовими актами

Складові Звіту про управління	МСБО 1 «Подання фінансової звітності» (від 01.01.2012 р.)	Директива № 2013/34/ЄС (від 27.06.2013 р.)	Міжнародний стандарт з інтегрованої звітності (грудень 2013 р.)	Методичні рекомендації зі складання звіту про управління (від 12.11.2018 р.)
Організаційна структура та опис діяльності	–	+	+	+
Результати діяльності	–	+	+	+
Ліквідність та зобов'язання	–	+	–	+
Екологічні аспекти	–	+ конкретно не деталізуються	+ Зовнішнє середовище, результати діяльності	+
Соціальні аспекти та кадрова політика	–	+ конкретно не деталізуються	+ Зовнішнє середовище, результати діяльності	+
Ризики	+	+ Ризик ліквідності	+ Ризики та можливості управління	+
Дослідження та інновації	–	+	+ Управління	+
Фінансові інвестиції	–	+	+ Бізнес модель	+
Перспективи розвитку	–	+	+ Стратегія та розподіл ресурсів	+
Корпоративне управління	–	+ Звіт про корпоративне управління	+ Управління	+
Політика хеджування	–	+	–	–



Аналізуючи дані табл. 1, можна стверджувати, що запропоновані Міністерством фінансів України елементи Звіту про управління в цілому відповідають напрямкам систематизації інформації за Директивою №2013/34/ЄС та Міжнародними стандартами з інтегрованої звітності.

При складанні Звіту про управління суттєвого значення набуває інформація, що забезпечує поліпшення репутації та іміджу підприємства, підвищення його фінансової стійкості за рахунок зниження ризиків, підтвердження ефективності окремих бізнес-процесів, поліпшення інвестиційної привабливості за рахунок підвищення довіри до підприємства, капіталізації його активів, утримання кваліфікованих кадрів, реалізації соціальних проєктів тощо.

Висновки.

1. З точки зору бухгалтерського обліку та управління, ризик – це ймовірність недоотримання бажаного або отримання додаткового фінансового результату чи економічного ефекту.

2. Завданнями бухгалтерського обліку в управлінні ризиками підприємства мають стати: адекватне (згідно з ринковими реаліями) визначення вартості ресурсів в умовах невизначеності та ризиків; формування достовірного інформаційного забезпечення фінансової звітності через показник балансової вартості активів і зобов'язань; своєчасна ідентифікація, методично правильна і систематична оцінка впливу ризиків на вартість ресурсів; достовірне визначення впливу подій після дати балансу на оцінку активів і зобов'язань; дотримання принципу відповідності доходів і витрат при визначенні впливу ризиків на фінансові результати підприємства; достовірне й повне відображення інформації про вплив ризиків на формування облікової політики підприємства у нефінансовій звітності; створення резервів для покриття потенційних збитків, диверсифікація і хеджування ризиків, розвиток системи бухгалтерського аутсорсингу.

3. Звіт про управління має стати основним документом, що містить фінансову та нефінансову інформацію, яка характеризує стан і перспективи розвитку підприємства, розкриває основні ризики і невизначеності в його діяльності. Він дозволить оцінити прозорість діяльності підприємства, добросовісність намірів у бізнесі, повноту виконання зобов'язань перед працівниками, клієнтами, державою і суспільством, чинники його успіху, стратегію і перспективи розвитку, здійснити моніторинг та аналіз ризиків, чим загалом підвищить довіру стейкхолдерів до підприємства.

4. При складанні Звіту про управління суттєвого значення набуває інформація, що забезпечує поліпшення репутації та іміджу підприємства, підвищення його фінансової стійкості за рахунок зниження ризиків, підтвердження ефективності окремих бізнес-процесів, поліпшення інвестиційної привабливості за рахунок підвищення довіри до підприємства, капіталізації його активів, утримання кваліфікованих кадрів, реалізації соціальних проєктів тощо.

Література:

1. Волосович С. В. Страхування ризиків кредитної сфери : монографія. Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2018.

Volosovich, S.V. (2018). Strakhuvannia ryzykiv kredytnoi sfery: monohrafiia [Insurance Business: Development Management]. Kyiv: Kyiv. nats.torh.-ekon. un-t. [in Ukrainian].

2. Директива № 2013/34/ЄС Європейського Парламенту та Ради від 26 червня 2013 р. про річну фінансову звітність, консолідовану фінансову звітність та пов'язані звіти деяких видів підприємств. URL: http://eiti.org.ua/wpcontent/uploads/2015/03/Accounting_Directive_for_translatio_UKR_fin_rev.doc (дата звернення: 28.03.2020).

Directive on the annual financial statements, consolidated financial statements and related reports of certain types of undertakings of the European parliament and of the council of 26 June 2013 N 2013/34/EU; < <http://www.oroc.pt/fotos/editor2/diretivaco nt.pdf> (2020, march, 28).

3. Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні: Закон України від 16 липня 1999 р. № 996-XIV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14> (дата звернення: 28.03.2020).

Zakon Ukrainy «Pro buhalterskyu oblik i finansovu zvitnist v Ukraini» (Verkhovna Rada of Ukraine) < <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14>; [in Ukrainian] (2020, march, 28).

4. Методичні рекомендації зі складання звіту про управління: Наказ Міністерства фінансів України від 07 груд. 2018 р. № 982. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0982201-18/ed20181207> (дата звернення: 28.03.2020).

Metodychni rekomendatsii zi skladannia zvituu pro upravlinnia (Ministry of Finance of Ukraine) < <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0982201-18/ed20181207> [in Ukrainian] (2020, march, 28).



Отримано: 28 травня 2020 р.

Прорецензовано: 13 червня 2020 р.

Прийнято до друку: 18 червня 2020 р.

e-mail: shygun@ukr.net

DOI: 10.25264/2311-5149-2020-17(45)-119-126

Шигун М. М. Вплив чинників на модифікації в системі обліку фінансових результатів основної діяльності будівельних підприємств. *Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка»*: науковий журнал. Острого: Вид-во НаУОА, червень 2020. № 17(45). С. 119–126.

УДК: 657.4

JEL-класифікація: M 41

ORCID-ідентифікатор: 0000-0003-1660-9534

Шигун Марія Михайлівна,

доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри обліку і оподаткування
ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»

ВПЛИВ ЧИННИКІВ НА МОДИФІКАЦІЇ В СИСТЕМІ ОБЛІКУ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ОСНОВНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ БУДІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ

У статті досліджено ретроспективу виникнення і трактування економічної сутності прибутку. Ідентифіковано теорії визначення прибутку. Висвітлено особливості будівництва і окреслено їх вплив на ключові модифікації в системі обліку доходів, витрат та фінансових результатів діяльності будівельних підприємств. Досліджено складові облікової політики, які впливають на облік фінансових результатів основної діяльності будівельних підприємств. Розглянуто особливості обліку валових заборгованостей у будівництві. Представлено інформаційне відображення доходів, витрат, фінансових результатів основної діяльності будівельних підприємств у фінансовій та статистичній звітності.

Ключові слова: фінансові результати, основна діяльність, будівельне підприємство, будівництво, облік, доходи, витрати.

Шигун Мария Михайловна,

доктор экономических наук, профессор, заведующая кафедрой учета и налогообложения
ГВУЗ «Киевский национальный экономический университет имени Вадима Гетьмана»

ВЛИЯНИЕ ФАКТОРОВ НА МОДИФИКАЦИИ В СИСТЕМЕ УЧЕТА ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОСНОВНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СТРОИТЕЛЬНЫХ КОМПАНИЙ

В статье исследована ретроспектива возникновения и трактовки экономической сущности прибыли. Идентифицированы теории определения прибыли. Освещены особенности строительства и описано их влияние на ключевые модификации в системе учета доходов, расходов и финансовых результатов деятельности строительных предприятий. Исследованы составляющие учетной политики, которые влияют на учет финансовых результатов основной деятельности строительных предприятий. Рассмотрены особенности учета валовых задолженностей в строительстве. Представлено информационное отражение доходов, расходов, финансовых результатов основной деятельности строительных предприятий в финансовой и статистической отчетности.

Ключевые слова: финансовые результаты, основная деятельность, строительное предприятие, строительство, учет, доходы, расходы.

Mariya Shygun,

Doctor of Science in Economics, Professor, Head of Accounting and Taxation Department
Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman

INFLUENCE OF FACTORS ON MODIFICATIONS IN THE FINANCIAL RESULTS ACCOUNTING SYSTEM OF THE MAIN ACTIVITY OF CONSTRUCTION COMPANIES

A retrospective of the origin and interpretation of the economic essence of profit is examined. The substantiation of profit by representatives of various schools of political economy is covered. It is established that the beginning of in-depth scientific substantiation of profit is characteristic of the times of mercantilism. The research of representatives of classical political economy in the identification of profit is considered important. The subject of their attention was wealth and forms of its growth in order to meet social needs.

Theories of profit determination are identified. The main positions on the definition of profit are outlined by such theories as: compensatory, functional, factor, labor and psychological. The identification of profit in the current accounting standards is investigated. The peculiarities of construction are highlighted and their influence on key modifications in the system of accounting of incomes, expenses and financial results of activity of construction enterprises is outlined. Among the main features of construction are the following: duration of construction; real estate of construction products under the condition

of constant movement of means and objects of labor; execution of construction works in the open area; the complexity of relationships and the diversity of participants in the construction process; territorial branching of construction objects. The components of accounting policy that affect the accounting of financial results of the main activities of construction companies are studied. Peculiarities of gross debt accounting in construction are considered.

It is determined that the accounting of gross debts is also an important issue today. The informational reflection of incomes, expenses, financial results of the basic activity of the construction enterprises in the financial and statistical reporting is presented. Modifications in the system of accounting for financial results of activities in the field of construction are an open discussion area of research.

Keywords: *financial results; main activity; construction company; construction; accounting; income; costs.*

Постановка проблеми. Реалії сьогодення вказують на те, що динаміка розвитку будівництва як однієї з пріоритетних галузей впливає загалом на розвиток вітчизняної економіки. За даними Державної служби статистики України в будівництві 2018 р. функціювало 29590 підприємств, у яких працювало 272157 осіб, зокрема 267956 осіб – наймані працівники [1]. Зазначені показники вказують на те, що цим видом економічної діяльності задіяно значну чисельність населення України. Будівництво донедавна було збитковим, однак в останні роки (починаючи з 2018 р.) тенденція змінилася.

Позитивний інвестиційний клімат у будівництві уможливить залучення до цього виду економічної діяльності додаткових інвестицій. З позиції інвестора здійснювати вкладення коштів доцільно в прибутковий бізнес. Задля цього необхідно, аби інвестор володів об'єктивною інформацією про фінансові результати суб'єктів господарювання, тобто мав у своєму розпорядженні достовірну інформаційну базу, що слугуватиме основою ухвалення стратегічних і нерідко надважливих рішень. Саме належна організація діяльності бухгалтерського обліку здатна забезпечити об'єктивність інформації, що може слугувати підґрунтям прийняття рішень не лише інвесторами, а й їх ухвалення керівництвом. Як влучно констатує І. Чалий, «...уміння систематично мислити, давати незалежні та обґрунтовані оцінки – характерна риса бухгалтера сучасної епохи. Цінуються фахівці, здатні не тільки приймати рішення, а й переконливо їх обґрунтовувати» [2, с. 5]. З. Задорожний слушно зауважує: «За умов жорсткої конкуренції підприємницьких структур, їх виживання та успішне функціонування багато в чому залежить від здатності економічних служб швидко готувати та безпомилково приймати рішення, орієнтовані на зниження витрат і збільшення доходів» [3, с. 5].

Управлінські рішення традиційно зорієнтовані на поліпшення ефективності господарювання і, відповідно, нарощування обсягів фінансових результатів. Саме максимізація прибутку – кінцева мета ведення господарської діяльності, адже за таких умов виникає можливість їх розподілу за різними напрямками, оптимальними для керівництва. Американські науковці Дж. Бернес, Е. Річардс з цього приводу зазначають, що через максимізацію прибутку відбувається ефективний розподіл обмежених ресурсів [4, с. 50]. Натомість вчені С. Фішер та Р. Дорнбуш переконані, що намагання досягнути прибутку не завжди є основною метою господарювання, а максимізація прибутку сприяє зростанню вартості підприємства та забезпеченню добробуту його власників [5, с. 125].

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Нині проблеми генезису прибутку, джерел його визначення, трактування економічної сутності фінансових результатів, обліку фінансових результатів основної діяльності будівельних підприємств є розв'язаними лише частково. Відображення на рахунках бухгалтерського обліку будівельних підприємств та представлення у звітності господарюючих суб'єктів до сьогодення є предметом численних наукових дискусій.

Опрацювання теоретико-практичних засад обліку будівельних підприємств спостерігається в публікаціях вітчизняних науковців, зокрема таких: І. Чалий [2], З. Задорожний [3], І. Солодченко [6], Р. Назарбаєва [7] та ін. Окремі вчені ґрунтовно досліджують власне фінансові результати без прив'язки до будівництва, як-от: О. Висока [8], О. Осадча [9], М. Патарідзе-Вишенська [10]. Однак, незважаючи на внесок учених у розвиток базових аспектів обліку, значна кількість праць за окресленою тематикою має вузькоспеціалізований характер: недостатньо висвітлено питання обліку саме фінансових результатів у будівництві, малодослідженими лишаються питання обліку фінансових результатів основної діяльності будівельних підприємств.

Мета і завдання дослідження полягають в окресленні ретроспективних аспектів виникнення і трактування економічної сутності прибутку; ідентифікації теорій визначення прибутку, висвітленні наявних особливостей будівництва і простеженні їх впливу на облік доходів, витрат та фінансових результатів діяльності будівельних підприємств, дослідженні складових облікової політики, які впливають на облік фінансових результатів основної діяльності будівельних підприємств.

Виклад основного матеріалу. Впродовж багатьох років спостерігається наявність полеміки щодо сутності фінансових результатів з позиції ретроспективи їх дослідження та факторів формування. Саме при-

буток є одним із найскладніших понять, адже в різні часи існували різноманітні теорії щодо змістового наповнення його сутності.

Одну з перших спроб трактування змісту прибутку було здійснено в Китаї. Прибуток тлумачили як частину грошей (золота), що утворюється внаслідок нерівноцінного обміну, тобто золото відіграє роль грошей та оголошується товаром, якщо ним вимірюються ресурси держави» [11, с. 18]. Видатний мислитель Стародавньої Греції Ксенофонт Афінський (430–355 до н.е.) стверджував, що раціональне ведення господарства є джерелом збагачення, а для цього необхідно «...жити так, щоб лишався надлишок» [12, с. 61]. Про накопичення багатства шляхом укладання торговельних та лихварських угод зазначав у своїх працях інший грецький філософ Арістотель (384–322 до н.е.). Також він писав про необхідність досягнення необмеженого багатства і володіння грошима. Отже, грецькі філософи мали свої міркування з приводу збагачення та існування прибутку в його праобразі. Найвідоміший представник канонічної доктрини домініканський монах Фома Аквінський (1225–1274 рр.) у праці «Сума теології» розглядав багатство (природне й штучне) як матеріальні блага, що є необхідним засобом для забезпечення життя людини. Прибуток має бути не самоціллю, а заслуженою працею і нагородою за те, що в торгівлі і позикових операціях присутні праця, транспортні, матеріальні та інші витрати [11, с. 32; 12, с. 79].

Однак початок глибокого наукового обґрунтування прибутку характерне для часів меркантилізму (15–18 ст.). Меркантилісти пов'язували виникнення прибутку з порушенням ринкової рівноваги за незмінної вартості факторів виробництва. Гроші визнавалися ними як абсолютна форма багатства, що стало предметом їх дослідження. Одним із гучних гасел пізнього меркантилізму стало твердження про те, що необхідно розширювати посередницьку торгівлю задля купівлі товарів за нижчою ціною і подальшого їх продажу за вищою.

Намагання систематизувати погляди меркантилістів характерне для представника пізнього меркантилізму Дж. Стюарта, котрий вважав, що багатство створюється не лише в торгівлі. Він виокремив поняття позитивного прибутку, на розмір якого впливає зростання продуктивних сил суспільства та підвищення продуктивності праці, і відносного прибутку, що становить результат обміну в міжнародній торгівлі [12, с. 124]. На відміну від меркантилістів, фізіократи основним джерелом прибутку вважали сільське господарство, адже, за їх міркуваннями, збільшення багатства за участі природи і землі відбувається саме в землеробстві. Ними введено поняття чистого продукту як надлишку його вартості над витратами виробництва в сільському господарстві.

Вагомими вважаються дослідження представників класичної політичної економії в ідентифікації прибутку. Предметом їх уваги стало багатство та форми його зростання з метою задоволення суспільних потреб.

А. Тюрго (1727–1781 рр.) аналізував прибуток як особливу форму доходу, винагороду підприємцям за їх виробничі турботи, працю, здібності, ризики. А. Сміт (1723–1790 рр.) прибуток разом з заробітною платою і рентою виокремлював як складову вартості (ціни) виробництва, з чим абсолютно не погоджувався його послідовник Д. Рікардо (1772–1823 рр.). Д. Рікардо вважав прибуток основною формою доходу; частиною вартості, яка залишається після вирахування із неї заробітної плати; доходом підприємця на вкладений у виробництво капітал. Серед чинників, які протидіють падінню норми прибутку, визначав удосконалення машин та відкриття в агрономічній науці [12, с. 157]. К. Маркс (1818–1883 рр.), продовжуючи ідеї класичної політичної економії А. Сміта та Д. Рікардо, сформував трудову теорію вартості, трактуючи прибуток як перетворену форму доданої вартості. Джерелом прибутку вважав, передусім, працю найманих робітників.

У «Капіталі» висвітлено закон тенденції норми прибутку до зниження, сутність якого полягає у наступному: в процесі технічного прогресу та автоматизації все більше живої праці (змінного капіталу, джерела додаткової вартості) заміщається обладнанням (постійним капіталом). Отже, елемент, що створює додану вартість, займає все меншу частку у сукупних виробничих витратах. У результаті, в довготривалій перспективі норма прибутку знижується. Прибуток окремих капіталістів може при цьому далі прискорено зростати саме внаслідок використання все кращих машин та обладнання. Зазначене дозволяє окремим капіталістам збільшити свою норму прибутку за рахунок багатьох інших капіталістів і отримувати надприбуток, але загальною тенденцією для всієї сукупності капіталістів буде зниження норми прибутку [8].

В різні часи науковці під прибутком розуміли процент на капітал, що акумулюється за допомогою часу, виробництва та ощадливості (Ж. Сей, початок 19 ст.); дохід підприємця, результат продуктивності капіталу (С. Сісмонді, початок 19 ст.); природну форму доходу землевласників і підприємців (Г. Кері, середина 19 ст.); дохід, відсоток на капітал (Ф. Бастія, середина 19 ст.); гроші, заробітну плату капіталістів (П. Прудон, друга половина 19 ст.); плату за спостереження і управління виробництвом; різновид заробітної плати та трудового доходу; перевищення доходів над витратами підприємства (А. Маршалл, кінець

19 ст.); основну мотивацію бізнесу (Т. Веблен, початок 20 ст.); застосування і впровадження нових факторів виробництва (Й. Шумпетер, 20 ст.); перевищення вартості виготовленої продукції над сумою факторних витрат і витрат використання (Дж. Кейнс, 20 ст.).

Висока увага вчених сприяла формуванню теорії прибутку, що забезпечила належну теоретичну основу розвитку економічної науки. Вчені намагалися відобразити власне бачення походження прибутку. Нерідко при обґрунтуванні його сутності науковці зверталися до факторів, під впливом яких він формується: зменшення витрат на виробництво за незмінної ціни, зростання ціни за сталої величини витрат на виробництво, синтез обох факторів. Альтернативними теоріями визначення прибутку є: компенсаційна (Ф. Найт) (прибуток – плата підприємцю за ризик, його послуги, вкладений у виробництво капітал, організаційно-економічні функції; функціональна теорія (Й. Шумпетер, Е. Самуельсон, Л. Брю, К. Макконнел) (прибуток – монополістичний дохід, що виникає при застосуванні науково-технічних досягнень); факторна теорія (В. Джевонс, К. Менгер, А. Маршал) (прибуток – результат взаємодії одного, кількох чи всіх факторів виробництва); трудова теорія (К. Маркс, Ф. Енгельс) (прибуток – перетворена форма додаткової вартості, що створюється вирахуванням з продукту праці робітників на користь підприємця); психологічна теорія (Н. Сеніор) (прибуток – наслідок психологічних факторів впливу) [8; 9; 11; 12].

Відтак, сутність прибутку була і залишається дискусійною. Не можна залишати поза увагою внесок Е. Чемберлена до цього питання, котрим у праці «Теорія монополістичної конкуренції» обґрунтовано механізм формування прибутку за умов монополістичної конкуренції, та доробок П. Самуельсона, яким виокремлено напрями дослідження прибутку як безумовної ренти, заробітної плати і процента; тимчасового доходу від сміливих і непередбачених технічних нововведень; різниці між сподіваннями людей і тим, що відбувається насправді; доходу, породженого існуванням монополії [11]. З позиції французького економіста А. Бабо походження прибутку ідентифікується внаслідок підприємництва, сприятливих обставин чи суспільного визнання [13].

Вітчизняними науковцями сутність прибутку також трактується по-різному залежно від сфери їх наукових досліджень: в економічній теорії прибуток розглядається переважно через призму додаткової вартості, додаткового продукту, загальних, сукупних витрат; в економіці підприємства, фінансах – виручки, відносин, заново створеної вартості, акумулювання фінансових ресурсів; в менеджменті – системи управління прибутком як складника загальної системи управління підприємством; в обліку – частини чистого доходу. Проте, більшість вчених звертаються до законодавчо регламентованих визначень. Так, згідно з НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» прибуток – сума, на яку доходи перевищують пов'язані з ними витрати, збиток – перевищення суми витрат над сумою доходу, для отримання якого були здійснені ці витрати [14]. Поняття збитку зустрічається в наукових працях лише зрідка, оскільки бажаним видом фінансового результату для усіх господарюючих суб'єктів є прибуток. Збиток, на думку М. Патарідзе-Вишенської, – це своєрідний антипод прибутку, і порядок його формування нічим не відрізняється від позитивного фінансового результату діяльності [10].

Отже, головною метою підприємницької діяльності є максимізація фінансового результату у вигляді прибутку, що одержується в процесі реалізації товарів, робіт, послуг при синергії робочої сили та засобів праці. Надважливе значення прибутку ілюструють такі його характеристики: це основне внутрішнє джерело формування фінансових ресурсів, що забезпечує розвиток господарюючого суб'єкта; захисний інструмент від банкрутства; фактор зростання ринкової вартості господарюючого суб'єкта; індикатор ефективності його функціонування; джерело задоволення соціальних потреб суспільства; підґрунтя для економічного розвитку країни; генератор виробничого процесу.

Однією з пріоритетних галузей економіки (видів економічної діяльності за чинним класифікатором) є, безперечно, будівництво, яке чинить вплив на розвиток матеріальної бази усього виробничого потенціалу країни. Впродовж багатьох років сукупним фінансовим результатом діяльності господарюючий суб'єктів у будівництві був збиток, однак наявний нині позитивний фінансовий результат є індикатором подолання кризових явищ і поліпшення ефективності господарювання будівельних підприємств, що може сприяти покращенню інвестиційного клімату в Україні. Інформація про фінансові результати будівельних підприємств, яка формується у системі бухгалтерського обліку, необхідна внутрішнім (керівництву, засновникам, учасникам) і зовнішнім користувачам (інвесторам, кредиторам). Її наявність може впливати на прийняття рішень тактичного та стратегічного характеру, виявлення резервів забезпечення фінансової стійкості будівельних підприємств, покращення фінансового стану, вкладення додаткових інвестицій, розширення матеріальної бази тощо. Специфічні особливості цього виду економічної діяльності, які впливають на модифікації в системі обліку як в цілому, так і фінансових результатів, зокрема, включають:

- довготривалість будівництва;
- нерухомість будівельної продукції за умови постійного переміщення засобів і предметів праці;

- виконання будівельних робіт на відкритій місцевості;
- складність взаємозв'язків та різноманітність учасників будівельного процесу;
- територіальна розгалуженість об'єктів будівництва.

Перелічені ознаки впливають на динаміку доходів і витрат як основних чинників змін величини фінансових результатів. Довготривалість процесу будівництва зумовлює специфіку накопичення витрат і впливає на формування собівартості готової будівельної продукції. Доходи і витрати визнаються як в цілому після закінчення зведення будівель і споруд, так і поетапно з урахуванням сум, виставлених у проміжних рахунках, що спричиняє виникнення валових заборгованостей в обліку замовника та підрядника. Вказана особливість будівництва спричинила необхідність впровадження П(С)БО 18 «Будівельні контракти». В цьому документі, як і в М(С)БО 11 «Будівельні контракти», передбачено можливість використання одного із двох видів контрактів: із фіксованою ціною (встановлюється фіксована ціна на весь обсяг будівельних робіт) та контракт за ціною «витрати плюс» (розрахунок ціни відбувається на основі суми фактичних витрат підрядника на виконання будівельного контракту та узгодженої сторонами суми прибутку).

З веденням в дію МСФЗ 15 «Дохід від договорів з клієнтами» змінено критерії визнання доходів. Його впровадження потребує змін до П(С)БО 15 «Дохід» та П(С)БО 18 «Будівельні контракти». Відповідно до МСФЗ 15 суб'єктами господарювання контроль над товаром або послугою передається з плином часу, а отже, дохід визнається з урахуванням низки конкретних критеріїв. Задля розкриття інформації в обліку та звітності про обсяг та момент визнання доходу будівельним підприємствам, які використовують МСФЗ 15, доцільно переглянути складові облікової політики у частині обліковування доходів, що уможливить побудову раціональної системи обліку їх фінансових результатів.

Нерухомість будівельної продукції за умови постійного переміщення засобів і предметів праці призводить до специфічного обліковування витрат і особливостей калькулювання собівартості будівельної продукції. Вартість та дозвільні умови набуття права власності на земельну ділянку, кон'юнктура цін на ринку впливають на її собівартість. Виконання будівельних робіт на відкритій місцевості також чинить вплив на здійснення додаткових витрат, адже вітер, снігопад, дощ, коливання температури повітря порушують ритмічність будівництва, його безперебійність, ускладнюють в цілому виробничий процес, впливають на облік і механізм формування собівартості будівельних об'єктів. Зимовий період часто унеможлиблює виконання будівельних робіт, сприяє здійсненню додаткових витрат на електроенергію, матеріали тощо.

Участь у будівництві багатьох осіб (генерального підрядника, субпідрядника, замовника тощо) спричиняє необхідність розширення облікових даних. Укладаються різні договори, нерідко відбувається використання матеріалів замовника, окремо обліковується вартість послуг генерального підряду, складається управлінська звітність – це все спричиняє додаткові витрати. Одночасна співпраця з багатьма іншими учасниками будівельного процесу ускладнює ведення обліку, вимагає використання різних П(С)БО (П(С)БО 18, П(С)БО 16 та ін. Територіальна розгалуженість об'єктів будівництва передбачає понесення додаткових транспортних витрат на пересування персоналу, (будівельників, майстрів, штукатурів) з одного майданчика на інший. Зведення титульних і нетитульних споруд також спричиняє додаткові витрати і справедливо потребує вимагає належної організації обліку в розрізі всіх об'єктів будівництва.

Окреслені особливості будівництва чинять вплив і на формування облікової політики будівельних підприємств (умови та терміни проведення інвентаризації, особливості обліку витрат, аналітику рахунків для обліку доходів, витрат тощо). Основними елементами облікової політики будівельних підприємств, вибір яких обумовлює динаміку в бік збільшення чи зменшення величини фінансових результатів, є переоцінка, період експлуатації та метод нарахування амортизації необоротних активів, метод оцінки запасів при їх вибутті, порядок формування собівартості, метод визначення ступеня завершеності робіт за будівельним контрактом (вимірювання та оцінка виконаної роботи; співвідношення обсягу заведеної частини робіт та їх загального обсягу за будівельним контрактом у натуральному вимірі; співвідношення фактичних витрат із початку виконання будівельного контракту до дати балансу та очікуваної (кошторисної) суми загальних витрат за контрактом). Формування облікової політики на будівельних підприємствах спрямоване, передусім, на побудову інструмента, з використанням якого стане можливим максимальне задоволення потреб основних інтересантів в інформації для ефективної реалізації функцій управління. Спрямованість облікової політики повинна бути в бік досягнення максимізації фінансових результатів, підтримки відповідного рівня ліквідності та поліпшення інвестиційного клімату.

Для будівельних підприємств характерним є те, що за вимогами П(С)БО 18 «Будівельні контракти» визнаний дохід за будівельним контрактом без ПДВ водночас відображається за дебетом субрахунку 238 «Завершені етапи за незакінченими будівельними контрактами» і кредитом субрахунку 239 «Проміжні рахунки» рахунку 23 «Виробництво». Після завершення виконання будівельного контракту сальдо на субрахунках 238 і 239 списується з використанням зворотних кореспонденції рахунків. При цьому сума

перевищення проміжних рахунків (без ПДВ) над витратами підрядника і визнаним ним прибутком на дату складання балансу з початку виконання будівельного контракту становить собою валову заборгованість замовникам за роботи за будівельним контрактом і наводиться підрядником у складі інших поточних зобов'язань. Сума перевищення витрат підрядника і визнаного ним прибутку (за вирахуванням визнаних збитків) над сумою проміжних рахунків (без непрямих податків) на дату балансу з початку виконання будівельного контракту – валова заборгованість замовників за роботи за будівельним контрактом, яка відображається підрядником у складі незавершеного виробництва [15].

Облік валових заборгованостей нині також є важливим дискусійним питанням. Не всі будівельні підприємства на практиці здійснюють облік за окресленими вимогами. Щодо кореспонденції рахунків Дт 238 «Завершені етапи по незакінчених будівельних контрактах» Кт 239 «Проміжні рахунки», яка відображає суми визнаного за будівельним контрактом доходу без ПДВ, І. Солодченко зазначає, що дублювання витрат на рахунку виробництва створює незручності з точки зору управління витратами [6, с. 11–12]. На противагу Р. Назарбасва констатує, що такий порядок відображення в обліку є доречним, оскільки сальдо на цих субрахунках згортається, в балансі не відображається і відповідно не впливає на звітні показники [7, с. 47].

Загалом, інформація, що фіксується за дебетом субрахунку 238, слугує для контролю за операціями щодо будівництва конкретного об'єкта на дату складання балансу, починаючи з самого початку будівництва. Дані, які накопичуються за кредитом субрахунку 239 використовуються для відображення суми, на яку виставлено проміжні рахунки (за П(С)БО 18 це рахунки за виконані роботи за будівельним контрактом, передані замовнику для оплати). Якщо для обліку доходів та кінцевих фінансових результатів будівельних підприємств використовується журнальна форма обліку, то застосовується Журнал № 6. Цим документом не передбачено відображення у 2-му розділі фіксування доходів від реалізації. Відтак, його структура потребує удосконалень.

Фінансові результати будівельних підприємств формуються на рахунку 79 «Фінансові результати» (субрахунок 791 «Результат операційної діяльності» використовується для обліку фінансового результату основної діяльності). За кредитом субрахунку 79 відображається дохід від реалізації виконаних будівельних робіт (дебет субрахунку 703 «Дохід від реалізації робіт і послуг»), за дебетом – закриття рахунків собівартості будівельних робіт (кредит субрахунку 903 «Собівартість реалізованих робіт і послуг»). При співставленні доходу і витрат визначається розмір фінансового результату основної діяльності будівельних підприємств.

За автоматизованих форм обліку для складання кошторисів та актів виконаних робіт типових форм № КБ-2в «Акт приймання виконаних будівельних робіт», № КБ-3 «Довідка про вартість виконаних будівельних робіт та витрати» застосовується програма «АВК-5» (донедавна – «АВК-3»), для ведення обліку – «Бухгалтерія будівельної організації 1.2» чи «Бухгалтерія будівельної організації 2.0», створені на платформі «1С:Підприємство».

В частині звітності доходи та витрати будівельних підприємств безпосередньо в формі № 1 чи 1-м не відображаються. Фінансові результати фіксуються у складі нерозподіленого прибутку (непокритого збитку). У «Звіті про фінансові результати» за формою № 2 чи № 2-м дохід від реалізації будівельних робіт (основної діяльності будівельних підприємств) зараховується до складу рядка «Дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)», а витрати основної діяльності будівельних підприємств – до рядка «Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)». У Примітках до річної фінансової звітності зазначається інформація щодо будівельних контрактів, доходу за будівельними контрактами, методів визначення ступеня завершеності робіт, витрат, виконаних субпідрядниками робіт, валової заборгованості замовників, валової заборгованості замовникам, отриманих авансів, проміжних рахунків та ін.

Що стосується статистичної звітності будівельних підприємств, то у формі статистичної звітності «Звіт про виконання будівельних робіт» (форма № 1-кб), що затверджений наказом Державної служби статистики України від 21.06.2019 р. № 224, будівельні підприємства у розділі 1 «Обсяг виконаних будівельних робіт» відображають загальний обсяг виконаних будівельних робіт за видами будівельної продукції у вигляді будівель та інженерних споруд. У розділі 2 ними наводиться обсяг виконаних будівельних робіт господарським способом. У формі «Структурне обстеження підприємства» (№ 1-підприємство (річна)), що затверджена наказом Державної служби статистики України 26.07.2018 р. № 160, будівельні підприємства відображають загальний обсяг будівельних робіт, виконаних підрядником без ПДВ (розділ 5 «Інші показники»).

Висновки. Будівництво є одним із пріоритетних видів економічної діяльності, яке своєю продукцією задовольняє значною мірою інші сектори економіки. Створення сприятливого інвестиційного клімату – запорука надходження інвестицій від закордонних та вітчизняних господарюючих суб'єктів. Вкладення

коштів інвесторами традиційно відбувається за наявності позитивного фінансового результату, що фіксується у звітності. Проведене ретроспективне дослідження поняття та змісту прибутку як форми фінансового результату вказує на відсутність єдиної теорії прибутку та намагання вченими зробити спробу відображення власного бачення його походження. В основу досліджуваних теорій прибутку покладено різноманітні трактування його сутності, що дало значний поштовх формуванню теорії прибутку та розвитку економічної науки.

На ведення обліку в будівництві впливають численні особливості, кожна з яких по-своєму чинить вплив переважно на динаміку витрат будівельних підприємств як основний чинник формування їх фінансових результатів. Відображення операцій у частині доходів та витрат на рахунках бухгалтерського обліку та їх інформаційне подання у звітності мають специфічні риси, обумовлені використанням П(С) БО 18 «Будівельні контракти» та М(С)ФЗ 15 «Дохід від договорів з клієнтами». Відповідно, модифікації в системі обліку фінансових результатів діяльності у сфері будівництва є відкритим дискусійним напрямом наукових досліджень, який потребує широких наукових розробок з урахуванням особливих чинників впливу будівельної галузі.

Література:

1. Статистичні дані щодо діяльності будівельних підприємств України (Державна служба статистики України). URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 10.05.2020).
Statystychni dani schodo diial'nosti budivel'nykh pidpriemstv Ukrainy [Statistical data on the activity of construction enterprises of Ukraine (State Statistics Service of Ukraine)]. <<http://www.ukrstat.gov.ua>> [in Ukrainian] (10 may 2020).
2. Чалий І. Г. Будівельний облік для профі: секрети майстерності. Харків : Фактор, 2006.
Chalyj I.H. (2006). Budivel'nyj oblik dlia profi: sekrety majsternosti [Construction accounting for the pros: the secrets of skill]. Kharkiv: Faktor, [in Ukrainian]
3. Задорожний З. В. Внутрішньогосподарський облік у будівництві : монографія. Тернопіль : Економічна думка, 2006.
Zadorozhnyj Z.V. (2006). Vnutrishn'ohospodars'kyj oblik u budivnytstvi : monohrafiia [Internal accounting in construction]. Ternopil' : Ekonomichna dumka. [in Ukrainian].
4. Barnes J., Richards L. (2000). Law of business [in English].
5. Фишер С., Дорнбуш Р. Экономика. Москва : Дело ЛТД, 1993.
Fisher S., Dornbush R. (1993) Ekonomika [Economy]. Moskva : Delo LTD. [in Russian]
6. Солодченко І. Як обліковувати довгобуд. *Дебет–Кредит*. 2002. № 10. С. 10–15.
Solodchenko I. (2002) Yak oblikovuvaty dovhobud [How to account for long-term construction]. *Debet–Kredyt*, 10, 10-15. [in Ukrainian].
7. Назарбаєва Р. ПБО-18: таємниця валових заборгованостей. *Бухгалтерія*. 2003. № 28 (547). С. 44–49.
Nazarbaieva R. (2003) PBO–18: taiemnytsia valovykh zaborhovanostej. [NAS-18: the secret of gross debts]. *Bukhhalteriia* [Accounting]. 28 (547), 44-49. [in Ukrainian].
8. Висока О. Економічна сутність прибутку та концепції його формування. *Наукові праці КНТУ. Серія «Економічні науки»*. 2010. № 17. С. 37–44.
Vysoka O. (2010) Ekonomichna sutnist' prybutku ta kontseptsii joho formuvannia [The economic essence of profit and the concept of its formation]. *Naukovi pratsi KNTU*. [Scientific works of KNTU]. 17, 37-44. [in Ukrainian].
9. Осадча О. О. Уніфікація облікового забезпечення контролю формування фінансових результатів суб'єктів господарювання: дис. д-ра екон. наук : 08.00.09, Державний вищий навчальний заклад «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана». Київ, 2017.
Osadcha O.O. (2017) Unifikatsiia oblikovoho zabezpechennia kontroliu formuvannia finansovykh rezul'tativ sub'ektiv hospodariuvannia: dys. d-ra ekon. nauk. [Unification of accounting control over the formation of financial results of economic entities. Dis. Dr. Econ. Science]: 08.00.09, Derzhavnyj vyschij navchal'nyj zaklad «Kyivs'kyj natsional'nyj ekonomichnyj universytet imeni Vadyma Het'mana». [SHEE «Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman»]. Kyiv. [in Ukrainian].
10. Патарідзе-Вишенська М. В. Визначення та облік фінансового результату: вітчизняний та зарубіжний досвід. *Економіка. Управління. Інновації*. 2010. № 2 (4).
Pataridze-Vyshens'ka M.V. (2010) Vyznachennia ta oblik finansovoho rezul'tatu: vitchyznians'kyj ta zarubizhnyj dosvid. [Definition and accounting of financial result: domestic and foreign experience] *Ekonomika. Upravlinnia. Innovatsii*. [Economy. Management. Innovations]. 2 (4). [in Ukrainian].
11. Юхименко П. І., Леоненко П. М. Історія економічних учень. Київ : Знання-Прес, 2002.
Yukhymenko P.I., Leonenko P.M. (2002) Istoriia ekonomichnykh uchen'. [History of economics]. Kyiv : Znannia-Prs. [in Ukrainian].
12. Козюк В. В., Родіонова Л. А. Історія економіки та економічної думки. Тернопіль : ТзОВ «Техно-граф», 2010.
Koziuk V.V., Rodionova L.A. (2010) Istoriia ekonomiky ta ekonomichnoi dumky [History of economics and economic thought]. Ternopil' : TzOV «Tehno-hraf». [in Ukrainian].



13. Бабо А. Прибыль. Москва : Прогресс, 1993.

Babo A. (1993) Pribyl' [Profit]. Moskva: Progress. in Russian]

14. НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності». URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13> (дата звернення: 10.05.2020).

NP(S)BO 1 «Zahal'ni vymohy do finansovoi zvitnosti» [General requirements for financial reporting] <<https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>> [in Ukrainian] (10 may 2020).

15. П(С)БО 18 «Будівельні контракти». URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0433-01> (дата звернення: 10.05.2020).

P(S)BO 18 «Budivel'ni kontrakty». [Construction contracts] <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0433-01> [in Ukrainian] (10 may 2020).

**МАТЕМАТИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ
ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ
В ЕКОНОМІЦІ**



Отримано: 19 травня 2020 р.

Прорецензовано: 05 червня 2020 р.

Прийнято до друку: 15 червня 2020 р.

e-mail: serge.alexsson@gmail.com

DOI: 10.25264/2311-5149-2020-17(45)-128-135

Острянин С. О., Яковенко О. Г. Узагальнена модель керування маркетинговою діяльністю підприємства. *Наукові записки Національного університету «Острозька академія»*. Серія «Економіка»: науковий журнал. Острог: Вид-во НаУОА, червень 2020. № 17(45). С. 128–135.

УДК: 519.8

JEL-класифікація: C31

ORCID – ідентифікатор: <https://orcid.org/0000-0001-9012-9913>**Острянин Сергій Олександрович,***аспірант кафедри економічної кібернетики**Дніпровського національного університету імені Олеса Гончара***Яковенко Олександр Григорович,***доктор технічних наук, професор, професор кафедри економічної кібернетики**Дніпровського національного університету імені Олеса Гончара*

УЗАГАЛЬНЕНА МОДЕЛЬ КЕРУВАННЯ МАРКЕТИНГОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

В умовах інформаційного перевантаження та розвитку цифрових технологій відбуваються докорінні зміни у функціонуванні ринків та формуванні нових ринкових інститутів. Відповідно, змінюються і механізми взаємодії між споживачами та підприємствами, тому класичні маркетингові моделі втрачають актуальність. Збільшення кількості маркетингових інструментів у розпорядженні підприємств призводить до того, що наявні моделі не можуть бути однаково корисними для різних фірм. Відтак, постає необхідність в узагальненій модульній моделі маркетингової діяльності підприємства, на основі якої можливо будувати моделі для окремих випадків, що враховуватимуть керовані та некеровані фактори споживацької поведінки та різні ефекти, описують вплив різних маркетингових інструментів. Зокрема, особливої уваги потребує моделювання впливу, що не піддається виразу явним чином та потребує використання концепції чорного ящика – штучних нейронних мереж.

Ключові слова: маркетингова модель, кібернетична система, штучні нейронні мережі, фактори споживацької поведінки.

Острянин Сергей Александрович,*аспірант кафедры экономической кибернетики**Днепропетровского национального университета имени Олеса Гончара***Яковенко Александр Григорьевич,***доктор технических наук, профессор, профессор кафедры экономической кибернетики**Днепропетровского национального университета имени Олеса Гончара*

ОБОБЩЕННАЯ МОДЕЛЬ УПРАВЛЕНИЯ МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ

В условиях информационной перегрузки и развития цифровых технологий происходят коренные изменения в функционировании рынков и формировании новых рыночных институтов. Соответственно, меняются и механизмы взаимодействия между потребителями и предприятиями, поэтому классические маркетинговые модели теряют актуальность. Увеличение количества маркетинговых инструментов в распоряжении предприятий приводит к тому, что имеющиеся модели не могут быть одинаково полезными для различных фирм. Следовательно, возникает необходимость в обобщенной модульной модели маркетинговой деятельности предприятия, на основе которой возможно строить модели для отдельных случаев, учитывать управляемые и неуправляемые факторы потребительского поведения и различные эффекты, описывающие влияние различных маркетинговых инструментов. В частности, особого внимания требует моделирование воздействий, не поддающихся выражению явным образом и требующих использования концепции черного ящика – искусственных нейронных сетей.

Ключевые слова: маркетинговая модель, кибернетическая система, искусственные нейронные сети, факторы потребительского поведения.

Serhii Ostrianyin,*Postgraduate student at the Department of Economic Cybernetics,**Oles Honchar Dnipro National University***Alexander Yakovenko,***Doctor of Economic Sciences, Professor at the Department of Economic Cybernetics,**Oles Honchar Dnipro National University*



GENERALIZED MODEL OF THE ENTERPRISE MARKETING ACTIVITY MANAGEMENT

Information overload is a definitive trait of both modern society in general and markets in particular. Advanced development of digital technologies causes profound changes in ways how existing markets function, decline and new markets begin its existence; new market institutions emerge. Hence, mechanisms of interaction between enterprises and their customers change so that classic marketing approaches and models become obsolete. Explosive growth of number of marketing tools available for enterprise leads to the fact that existing models can't promise same utility for different firms. Today, a set of tools used by a company to engage and retain its customers changes at rapid pace. Companies need to excel at all the touchpoints with their customers in order to remain being successful competitors. A need in generalized, modular marketing model arise. A need in a model that would let its users to build specific models for specific cases taking into account as many factors of customers' behavior as possible. Informational impact generated by an enterprise, such as ads, publications, commercials, suggestions, post-purchase support and other controllable tools affect customers and their impressions only in the interaction with uncontrollable effects of both societal and economic environments. Moreover, effects of different tools for different products work based on very different mechanics. Particular attention should be paid to modelling influences of unknown nature and can't be described explicitly via equations and require a use of black-box-like models such as artificial neural networks. Described generalized model suggest incorporating uncontrollable effects of unknown nature by using artificial neural network to calculate some parameter based on uncontrollable inputs and use it further as one of the inputs that influences effectivity of an impact caused by controllable factors.

Keywords: marketing model, cybernetic system, artificial neural networks, customers' behavior factors.

Постановка проблеми. Розповсюдження цифрових технологій протягом тривалого часу визначає траєкторії розвитку економіки та суспільства. Наслідки їх вже дають про себе знати зменшенням або навіть зникненням традиційних ринків. Згідно з мейнстрімною економікою ринок – це структури, що дозволяють продавцям та покупцям обмінюватися будь-якими товарами, послугами та інформацією. Розвиток інформаційно-комунікаційних технологій докорінно змінює як ринкові структури [1], так і природу товарів та послуг, що обмінюються на цих ринках. Наприклад, посилкова торгівля найрізноманітніших товарних категорій вже давно стала новою нормою і тепер під каналом збуту розглядається множина способів, якими споживач збирає інформацію про продавця, зв'язується з ним та оформлює замовлення. Все більша кількість сфер життя переміщується у віртуальний вимір, формуються нові користувацькі звички споживачів, а відтак і їх очікування від способів взаємодії з продавцями товарів та послуг. Надлишок інформації та її доступність обумовлює виникнення у споживачів нових підходів до роботи з інформацією та ставлень до неї, при чому в усіх сферах: професійній, особистій та, звісно, сфери покупок товарів та послуг. В деяких випадках навіть зникає чітке розмежування між цими сферами – уся інформація поєднується в єдиний хаотичний потік. Відповідно до цього змінюються й форми та зміст інформаційних засобів підприємств: реклами, зокрема, та передачі інформації про підприємство іншим учасникам ринку взагалі.

Економічна теорія стверджує, що в умовах ідеального ринку в певний момент часу певний товар або послуга торгується у віддалених частинах цього ринку за однаковою ціною. Інформаційні технології, з одного боку, створюють ідеальні умови для виконання цього принципу, надаючи інструменти миттєвого поширення інформації на великі відстані. Крім того, через досягнутий рівень можливостей засобів дистанційної взаємодії питання місця розташування перестає бути актуальним. Проте, з іншого боку – інформаційні технології дозволяють прецизійне адаптування до кожного окремого споживача, відтак, підбір оптимальної ціни для кожного окремого учасника ринку, що вже не буде однаковою для всіх його учасників. З'являються і нові ринкові інститути, наприклад, цифрові платформи, що спрощують налагодження зв'язків між двома сторонами обміну. Разом з платформами з'являється і нова ціннісна пропозиція – доступ до платформи, по суті – надання за плату актуальної та повної інформації про ринок та його учасників.

Від самого початку існування комп'ютерних технологій підприємства використовують їх для збору та обробки інформації про свою ринкову діяльність та поведінку споживачів, зокрема. Штрих-коди, програми лояльності та інші маркетингові інструменти вже давно дозволили продавцям збирати дані про продажі та на основі аналізу цих даних будувати моделі підтримки прийняття управлінських рішень. Проте, лише з переходом ринку в Інтернет та розвитком веб-технологій у підприємства з'явилася можливість інтегрувати усі доступні раніше дані у єдиний пов'язаний масив і будувати персоналізовані портрети споживачів. З формуванням цифрової ідентичності у панівної більшості споживачів підприємства отримують можливість аналізувати та брати до уваги потенційних споживачів задовго до того, як вони перші вийдуть на зв'язок із продавцем. З огляду на значне зростання рівня інтегрованості різних ринків та неринкових (тобто не пов'язаних з відносинами купівлі-продажу) засобів взаємодії у єдине цифрове інформаційне середовище і доступності підприємствам розвинутих інструментів аналізу діяльності цього інформаційного середовища маркетингові моделі, як-от: класична воронка продажів – перестають бути актуальними, оскільки не можуть ефективно передати усю складність відносин обміну в цифровому середовищі. Натомість, сучасні



реалії демонструють безліч точок взаємодії різного роду між споживачем та продавцем. Природньо, що кожна взаємодія чинить певний вплив на споживача і обумовлює його поведінку в інших точках взаємодії.

Для того, аби залишатися ефективним гравцем на ринку, підприємство має усвідомлено взаємодіяти зі споживачами, зважаючи на їх індивідуальність, попередню взаємодію та контекст. Завданням підприємства, що бажає максимізувати власний прибуток від ринкової діяльності, є ефективне керування усіма наявними маркетинговими інструментами та прийняття рішень на основі усієї доступної інформації. Вже сьогодні наявність розвинених інформаційно-комунікаційних систем – це те, що відрізняє успішні підприємства від невдалих. Відтак, актуальною є потреба у побудові моделі керування маркетинговими інструментами, що дозволить зробити процеси взаємодії з ринком системними та обґрунтованими.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Ф. Басс моделює процеси формування та збереження пам'яті про рекламу у часі [2]. Лі Пенгденг пропонує модель та аналіз маркетингового ефекту «сарафанного радіо» [3]. В. Лісовська моделює збут підприємства в залежності від дії реклами, але слід зазначити, що реклама не є єдиним маркетинговим інструментом [4]. Проте, в усіх цих роботах пропонуються лише моделі, побудовані на основі конкретних ефектів впливу маркетингових інструментів без узагальнення різноманіття єдиною моделлю. Ю. Лебедєва та С. Тульчинська моделюють систему управління збутовою політикою, проте їх модель не враховує факт різноманіття механізмів впливу різних маркетингових інструментів, що виражаються різними за змістом та рівнем складності видами функцій [5].

Мета і завдання дослідження: побудувати узагальнену модель керування маркетинговою діяльністю підприємства та навести приклад конкретної реалізації цієї моделі.

Виклад основного матеріалу. Насамперед, наведемо визначення моделі керування в узагальненому вигляді. Розглядається деякий об'єкт керування, стан якого характеризується деякою множиною параметрів y_i . Інформація про фактичні значення цих параметрів y_{if} потрапляє на вхід системи керування, що побудована на принципі зворотного зв'язку. Тобто система пов'язує вихід та вхід керованого об'єкта і для кожного y_{if} здійснює порівняння з програмним значенням y_{ip} . На основі інформації про величину відхилення $D_{y_i} = y_{if} - y_{ip}$ приймається рішення про формування певного впливу U_k на керовану систему [6]. Процес керування відбувається не в ізольованій системі, а зі взаємодією з зовнішнім середовищем: економічним, соціальним, інформаційним тощо. Система керування разом з об'єктом керування зазнає впливу середовища і сама чинить вплив на це середовище. Реалізація керуючого впливу часто стикається з впливом різного роду збурень. Позначимо їх множиною f_e . Зважаючи на їх дію, керований об'єкт зазнає впливу x_i від результату діяльності системи управління та впливу збурень, результуючу дію яких позначимо як x_i . Для наочності схематичне зображення кібернетичної системи наведено на рис. 1.



Рис. 1. Схематичне зображення кібернетичної системи

Оскільки ми розробляємо модель керування маркетинговою діяльністю, необхідно обрати та взяти за основу маркетингову модель, що вдало та достатньо узагальнено описуватиме об'єкт керування. До-



слідники McKinsey зазначають, що традиційна метафора воронки продажів, котра передбачає, що споживач починає з розгляду деякого числа брендів (широкий кінець воронки) і спрямовуваний маркетинговими інструментами послідовно зменшує кількість брендів (рухається в бік вузького кінця воронки) і врешті-решт здійснює покупку товару чи послуги одного обраного ним бренду (виходить з воронки) [7], втратила актуальність. Сьогодні ідея воронки не може описати усі точки взаємодії двох сторін ринкового обміну та фактори прийняття рішення про покупку через вибухове збільшення числа ринкових пропозицій та цифрових каналів взаємодії, а також формування вибагливого та добре поінформованого споживача. Крім того, зазначається важливість фактору двосторонньої комунікації між споживачами та продавцями, а також прямої комунікації між споживачами, відомої як «сарафанне радіо». На зміну моделі однонапрямленої воронки продажів пропонується циклічна модель, що включає чотири основні стадії: первинний розгляд альтернатив, збір інформації про потенційну покупку, покупка, оцінка придбаного товару чи послуги під час використання [8]. На відміну від моделі воронки, в якій кожен наступний крок – це зменшення числа відносно попереднього кроку, циклічна модель передбачає, що під час переходу від первинного розгляду до збору інформації кількість брендів, що розглядається, може істотно зрости. Другою відмінністю є зміст ініціативи з продавця на споживача, котрий самостійно в потрібний йому момент збирає інформацію доступними йому способами: точок взаємодії, ініційованих споживачами, на сьогоднішній день вдвічі більше, ніж точок, ініційованих продавцем. Ще однією відмінністю від класичних маркетингових моделей є те, що споживач продовжує активно збирати інформацію про товар чи послугу навіть після здійснення покупки і ефективність роботи підприємства в цих точках взаємодії на пряму впливає на те, чи здійснить цей споживач повторну покупку. Автори наголошують на необхідності вибору маркетингових інструментів, що будуть націлені на актуальні для споживачів точки взаємодії, і, природно, баланс важливості точок відрізняється для різних ринкових пропозицій.

Виконаємо синтез теорії узагальненої кібернетичної системи та циклічної маркетингової моделі McKinsey, котра ще називається «Споживацьким шляхом прийняття рішення». Кожен із чотирьох етапів циклічної моделі можна розглядати як керований об'єкт, до якого застосовується вплив керування U_k . Під U_k можна розуміти широкий набір маркетингових інструментів, доступних підприємствам, що в рамках нашої узагальненої моделі керування будемо описувати набором кількісних незалежних змінних g . Проте, керування зазнає впливу збурень середовища f_e , що також є входами системи керування – позначимо їх набором некерованих змінних x . На основі входів змінних g та x керований об'єкт – одна з чотирьох точок взаємодії зі споживачами демонструє деяких вихід – залежну змінну S . Оскільки маркетингова модель є циклічною і точки взаємодії по чергово впливають одна на одну, залежна змінна S першої точки взаємодії (наприклад, первинного розгляду альтернатив) буде незалежною входною змінною для другої точки (активного збору інформації) і так далі. Для організації зворотного зв'язку в системі керування необхідно задавати деякі програмні значення змінних S^p або цільовий напрямок зміни S для того, аби на основі відхилення $D = S - S^p$ для випадків з заданими S^p або $D = S_t - S_{t-1}$ для випадків з заданим цільовим напрямком зміни S , де t – індекс часу, визначати потрібне значення керування g_t . [9] У такий спосіб маємо

$$S_{it} = f(S_{jt}, g_t, x_t), i, j \in I, \quad (1)$$

де i, j – індекси що позначають точку взаємодії зі споживачем, I – кількість точок взаємодії. Слід зазначити, що визначення циклічною моделлю чотирьох основних точок взаємодії є дещо умовним, оскільки в рамках кожної з цих чотирьох точок підприємство може виділяти більш точно визначені точки взаємодії зі споживачами і до кожної з них застосовувати відповідні маркетингові та комунікаційні, зокрема, інструменти. Для наочності зобразимо результат виконаного синтезу схематично на рис. 2.

Функція (1) може мати різний вигляд для кожної точки взаємодії залежно від того, який маркетинговий інструмент застосовується, який характер товару чи послуги i , відповідно, які ефекти притаманні цій точці взаємодії та найбільш вдало описують характер впливу змінних S_{jt}, g_t, x_t на S_{it} . Наприклад, у попередніх роботах, присвячених вузькому моделюванню рекламної діяльності, розглядалися ефект спадної віддачі від масштабу рекламної експансії, кумулятивний рекламний ефект. Для зображення спадної віддачі застосовувалася S-подібна обернена експоненціальна функція з деяким коефіцієнтом спадної віддачі від масштабу, для зображення кумулятивного ефекту – рекурентне вираження незалежної змінної з деяким коефіцієнтом кумуляції. Інкорпорування некерованих змінних середовища x_t пропонувалося виконувати шляхом подачі їх на входні нейрони штучної нейронної мережі $nn(x)$ з метою отримання на виході деякого одного результуючого значення, наприклад, еластичності, що включається як параметр до математичних виразів інших ефектів і таким чином завдяки теоремі універсальної апроксимації Цибенко дозволяє врахування впливу збурень середовища f_e , не маючи при цьому інформації та розуміння про точний вигляд взаємозв'язку f_e та S_{it} .

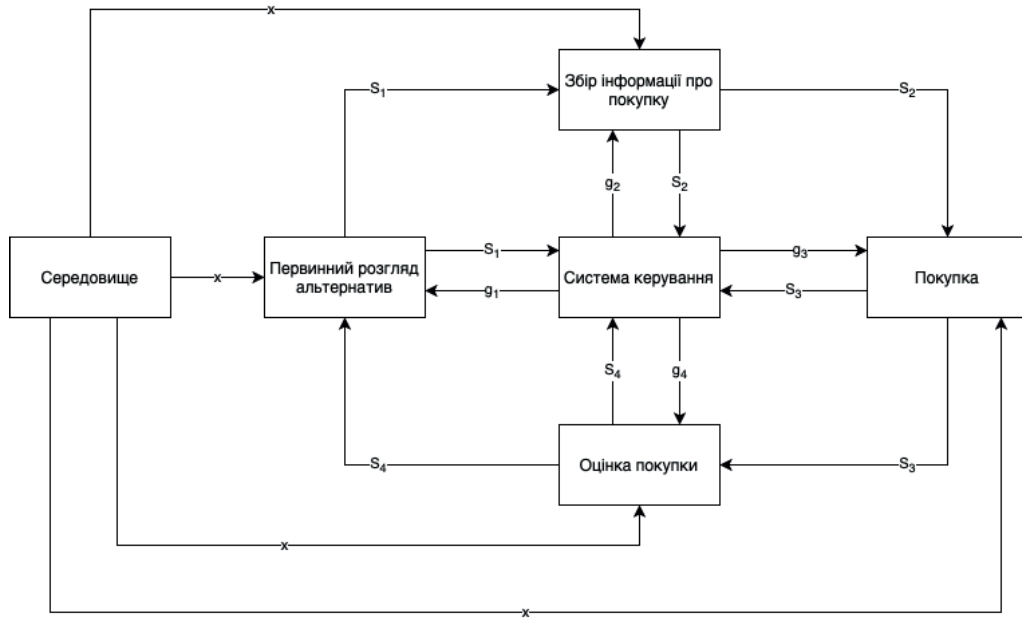


Рис. 2. Схематичне зображення синтезу кібернетичної системи та моделі McKinsey

Узагальнимо цю ідею виразом:

$$S_{it} = f^1(S_{jt}, f^2(g_{tk}, nn(x))), i, j \in I, k \in K, \quad (2)$$

де f^1 – функція, що описує зв'язок точки взаємодії i від інших точок взаємодії та впливу керованих факторів маркетингової діяльності підприємства та некерованих факторів середовища;

f^2 – функція, що добирається для кожної точки взаємодії i і виражає ефекти, що визначають вплив керованих і некерованих факторів на поведінку споживачів у цій точці взаємодії, наприклад, ефект спадної віддачі від масштабу та вплив некерованих факторів на еластичність попиту за рекламною експансією.

У такий спосіб під час реалізації конкретної кібернетичної системи для моделювання маркетингової діяльності певного підприємства можливо задавати довільний взаємозв'язок входів-виходів визначених для підприємства точок взаємодії i, j під конкретний характер маркетингу цього підприємства. Маємо побудовану узагальнену модель модульного виду:

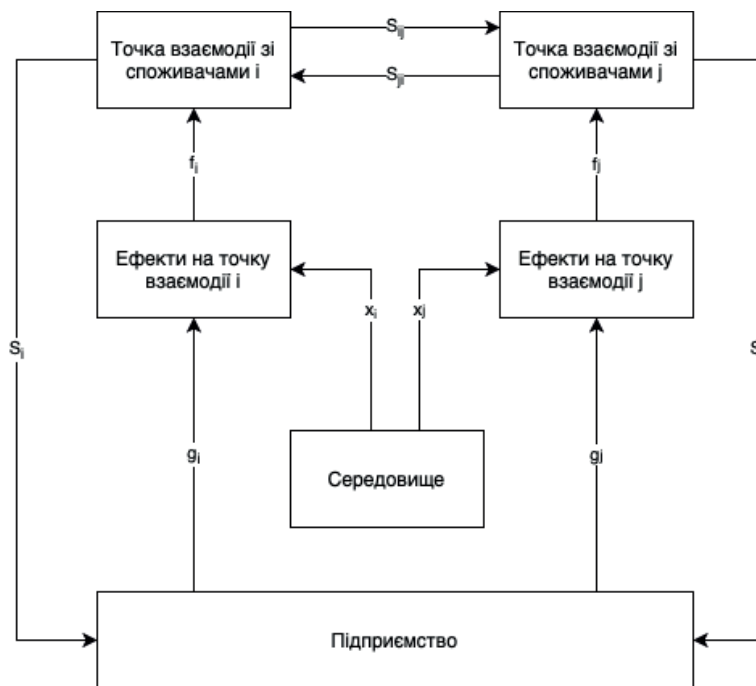


Рис. 3. Структурна схема узагальненої модульної моделі



Розглянемо приклад конкретної реалізації узагальненої моделі. Українське підприємство на умовах конфіденційності надало доступ до своїх маркетингових даних: розглядалася маркетингова підсистема з однією точкою взаємодії зі споживачами – показом контекстної реклами у Facebook (в рамках моделі McKinsey це була б точка взаємодії типу «Первинний розгляд альтернатив»). Виходом S цієї точки взаємодії є кількість переходів за посиланням у рекламі до інтернет-магазину, тобто наступної точки взаємодії («Збір інформації про покупку»). Керованим впливом є грошова сума, що витрачається на оплату показів рекламного оголошення в соціальній мережі. Некерованим впливом є характеристики, що описують користувача, котрий побачив рекламне повідомлення. Оскільки показ банерної реклами – маркетинговий інструмент, що вже розглядався в [10], у якості f^2 використовуватимемо зворотню експоненційну функцію, вплив некерованих факторів враховується шляхом включення до моделі нейронної мережі [11]:

$$S_k(g, \alpha, \beta) = \alpha(1 - e^{-(nn(x_k) + \beta g_k)}) \quad (3)$$

де k – індекс маркетингового інструмента, рекламного повідомлення.

Оскільки розглядаємо лише одну точку взаємодії, задавати f^1 не потрібно.

Більш детально розглянемо нейронну мережу $nn(x)$. Вона може мати n деяких вхідних значень (вхідних нейронів), які вимірюють некеровані фактори попиту. На виході нейронної мережі матимемо один коефіцієнт. Оскільки фактично нейронна мережа здійснюватиме в цьому випадку апроксимацію деякої невідомої нам функції розрахунку коефіцієнта від n змінних, скористаємося теоремою універсальної апроксимації Цибенко і застосуємо одношаровий перцептрон, тобто нейронну мережу з одним прихованим шаром нейронів як достатню для цієї задачі. З огляду на те, що характер впливу некерованих факторів на продажі нам не відомий, висунемо припущення про існування нелінійних ефектів цього впливу. Для того, аби врахувати нелінійність, застосуємо сигмоїдну функцію активації нейронів, яка має нелінійний вид.

Ключовим елементом у роботі з нейронними мережами є процес навчання нейронної мережі на тренувальному наборі даних. У якості тренувальних даних застосуємо масив даних про проведену рекламну кампанію інтернет-магазину в соціальній мережі Facebook 2017 р. Ціллю цієї рекламної кампанії було привернення потенційних споживачів до візиту в магазин. Дані було надано українським підприємством, що виробляє одяг, котре не бажало називати назву бренду з міркувань конфіденційності. У масиві наводяться дані про 1143 рекламні повідомлення, показані різним ринковим сегментам споживачів та на показ яких було виділено різні грошові суми. Кожне з 1143 спостережень описується такими значеннями:

– Visitors – кількість споживачів, що побачили рекламне повідомлення і відвідали інтернет-магазин, перейшовши за онлайн-посиланням в рекламному повідомленні

– Spend – сума грошових коштів, витрачена на розміщення цього рекламного повідомлення: чим більше грошей було витрачено, тим більшої кількості потенційних споживачів було показано рекламне повідомлення на сторінках соціальної мережі Facebook

– Age – вікова група, на яку було націлено рекламне повідомлення

– Gender – стать, на яку було націлено рекламне повідомлення

– Interest – група інтересів, на яку було націлено рекламне повідомлення. Facebook за власними алгоритмами ділить усіх своїх користувачів на певні групи, виділені за збігом інтересів учасників цих груп, і дозволяє націлювати рекламні повідомлення на представників обраної групи інтересів

Оскільки значення Spend – це кількісна величина і можна припустити, що збільшення суми грошових коштів, витрачених на розміщення реклами, збільшує кількість разів, коли рекламне повідомлення було показано і, відповідно, ймовірну кількість Visitors (відвідувачів інтернет-магазину, число яких для рекламної кампанії було цільовим показником), тоді вважатимемо доцільним трактувати Spend як керовану змінну. Природньо припускати, що кількість відвідувачів нелінійно залежить від кількості показів реклами: збільшення показів рекламних повідомлень призводить до підвищення кількості відвідувачів, проте після певного рівня наступне поширення рекламної експансії не матиме ефекту: споживачі звикнуть до реклами та перестануть звертати увагу на подальше поширення.

Age, Gender та Interest якісно описують потенційних споживачів, котрим демонструвалося рекламне повідомлення. Природньо припускати, що рекламне повідомлення по різному впливає на представників різних демографічних груп: одна й та сама реклама може бути дієвою для людей однієї вікової групи чи інтересів, а абсолютно неприваблива для інших. Неприваблива реклама, показана велику кількість разів, не матиме позитивного ефекту на цільовий показник рекламної кампанії. Отже, можна говорити, що вищезазначені якісні показники визначають еластичність цільового показника рекламної кампанії (visitors) за обсягом рекламної експансії (spend). Проте, невідомо, який саме вигляд має функція залежності еластичності від якісних показників. Відтак, доцільно задавати цю функцію у неявний спосіб. Усе це є під-



твердженням логічності використання нейронної мережі для встановлення залежності між некерованими змінними та еластичністю моделі результативності реклами. Надалі використовуватимемо Age, Gender та Interest як некеровані змінні моделі.

Більш детально розглянемо конкретну реалізацію моделі та алгоритм знаходження параметрів моделі.

У якості нейронної мережі $nn(x)$ використовуватимемо одношаровий перцептрон з трьома вхідними нейронами (за кількістю некерованих змінних), десятьма прихованими нейронами (експериментально перевірено достатність такої кількості для достатньо якісної апроксимації деякої функції трьох змінних невідомого виду) та одним вихідним нейроном (показником еластичності відвідувань інтернет-магазину за рекламною експансією). Розрахуємо кількість змінних, що описують таку нейронну мережу.

Параметри вагів прихованого шару: 3 вхідних нейрона помножити на 10 прихованих нейронів дорівнює 30. Зміщення прихованих нейронів (bias): 10 прихованих нейронів. Параметри вагів вихідного шару: 10 нейронів. Зміщення вихідного нейрона: 1 нейрон. Всього параметрів нейронної мережі: $30 + 10 + 1 = 51$.

До них додаються β – коефіцієнт спадної віддачі від масштабу, що визначає швидкість насичення рекламою, і δ – коефіцієнт перенесення рекламного ефекту, який визначає, як довго зберігається ефект від реклами. Загалом маємо 53 параметри моделі. Оскільки ми не маємо явно виражених значень еластичності для кожного спостереження, необхідно оцінювати усі параметри моделі одночасно. Задля знаходження параметрів моделі необхідно знайти мінімум функції:

$$\frac{1}{M} (S_k - \widehat{S}_k)^2 \quad (4),$$

де nnP – параметри нейронної мережі nn ,

$M = 1143$ за кількістю спостережень у тренувальному наборі даних,

j – номер спостереження.

За результатами оцінки параметрів вдалося досягти мінімального значення середнього квадрату помилки у розмірі 120.1. Графічне порівняння модельних та фактичних значень цільового показника відвідувань інтернет-магазину з тренувального набору даних наведено на рис. 2.

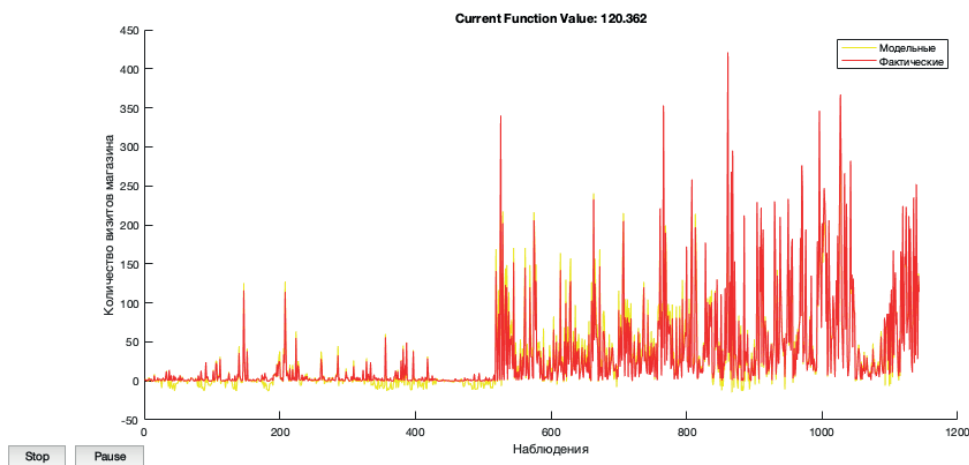


Рис. 4. Порівняння фактичних та розрахованих моделлю значень кількості відвідувань інтернет-магазину

Висновки. У роботі наведено недоліки класичної маркетингової моделі воронки продажів, розглянуто альтернативну маркетингову модель та шляхом синтезу цієї моделі та теорії кібернетичних систем отримано узагальнену модель керування маркетинговою діяльністю, на основі якої можна будувати моделі конкретних маркетингових систем підприємств. Було розглянуто практичний приклад застосування запропонованої складеної моделі залежності цільового показника рекламної кампанії (у цьому випадку – відвідувань інтернет-магазину) від керованих та некерованих змінних. На основі тренувального набору даних про проведену рекламну кампанію було оцінено параметри моделі, зокрема параметри нейронної мережі. Доведено, що побудована модель здатна достатньо точно прогнозувати значення цільового показника рекламної кампанії на основі вхідних керованих та некерованих змінних. Зокрема, було обґрунтовано доцільність застосування нейронної мережі та продемонстровано переваги використання такого підходу та його поєднання з раніше використовуваною нелінійною моделлю.



Література:

1. Abdrahmanova, G., Vishnevs'kij, K., & Gohberg, L. (2019). Chto takoe cifrovaja jekonomika? [What is a digital economy?] *Trendy, kompetencii, izmerenie*. [Trends, competences, dimensions] Moscow: Izd. dom Vysshej shkoly jekonomiki. [In Russian]
2. Bass, F., Bruce, N., Majumdar, S., & B., M. (2007). Wearout Effects of Different Advertising Themes: A Dynamic Bayesian Model of the Advertising-Sales Relationship. *Marketing Science*, 26(2), 175-195. [In English]
3. Li, P., Yang, X., Yang, L.-X., Xiong, Q., Wu, Y., & Yan Tang, Y. (2018). The modeling and analysis of the word-of-mouth marketing. *Physica A*(493), 1-16. [In English]
4. Lisovs'ka, V., & Ostrovs'ka, M. (2017). Modeljuvannja zbutu pidpryjemstva zalezno vid dii' reklamy. [Modelling of distribution of an enterprise under influence of advertising] <<https://ir.kneu.edu.ua/handle/2010/23794?show=full&locale-attribute=en>> (2020, March, 10) [In Ukrainian]
5. Lebedjeva, Ju., & Tul'chyns'ka, S. (2017). Ekonomiko-matematychni modeljuvannja v systemi upravlinnja formuvannjam zbutovoї polityky vitchyznjanogo pidpryjemstva. [Economic-mathematical modelling of a management system of distribution politics of domestic enterprise] Kyi'v: KPI im. Igorja Sikors'kogo. [In Ukrainian]
6. Viner, N. (1983). *Kibernetika, ili upravlenie i svjaz' v zhivotnom i mashine*. [Cybernetics or management and connection in animal and machine] Moscow: «Nauka». [In Russian]
7. Townsend, W. W. (1924). *Bond Salesmanship*. New York: Henry Holt and co. [In English]
8. Nicolas Maechler, K. N. (2016). *From touchpoints to journeys: Seeing the world as customers do*. <https://www.mckinsey.com/~media/McKinsey/Business%20Functions/Marketing%20and%20Sales/Our%20Insights/From%20touchpoints%20to%20journeys%20Seeing%20the%20world%20as%20customers%20do/From_touchpoints_to_journeys_Seeing_the_world_as_customers_do.ashx> (2020, March, 10) [In English]
9. Jakovenko, O. G. (2017). Matematychni modeli procesiv aktyvnosti v ekonomichnij dynamici. [Math modelling of activity processes in economic dynamics] Dnipro: Bila K.O. [In Ukrainian]
10. Ostrjanyn, S. O., & Jakovenko, O. G. (2017). Dynamichne vyznachennja bjudzhetu reklamnoi' kampanii'. [Dynamic determination of a budget of advertising campaign] «Biznes inform»(10), 204-209. [In Ukrainian]
11. Ostrjanyn, S., & Jakovenko, O. G. (2020). Modeljuvannja reklamnoi' dijal'nosti v umovah nekerovanyh faktoriv popytu. [Modelling advertising activities in terms of uncontrolled demand factors] *Teorija ta praktyka upravlinnja sub'jektamy pidpryjemnyctva. Rozdil 6 Upravlinnja konkurentospromozhnistju sub'ektiv pidpryjemnyctva v umovah nestabil'nogo rynkovogo seredovyshha* [Theory and practice of management of subjects of entrepreneurship. Chapter 6 Management of competitiveness of subjects of entrepreneurship in terms of unstable market environment]] (pp. 353-359). Dnipro: Bila K. O. [In Ukrainian]

ЗМІСТ

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Андрейченко Андрій Вадимович ПЕРСПЕКТИВИ ВИКОРИСТАННЯ КАДРОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ В РОЗВИТКУ АГРАРНОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ (НА ПРИКЛАДІ БЕЗВІДХОДНОГО ВИРОБНИЦТВА)	4
Кічурчак Маріанна Василівна СТРУКТУРНІ ЗМІНИ У РОЗВИТКУ КРЕАТИВНИХ ІНДУСТРИЙ В УМОВАХ ПЕРМАНЕНТНОЇ КРИЗИ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ	9
Коломієць Ганна Миколаївна, Меленцова Ольга Володимирівна, Чередниченко Ангеліна Петрівна РЕНТООРІЄНТОВАНА ПОВЕДІНКА ЯК ПЕРЕШКОДА ПОСТКРИЗОВОГО ГОСПОДАРСЬКОГО РОЗВИТКУ	16

ЕКОНОМІКА І УПРАВЛІННЯ ГАЛУЗЯМИ ТА ПІДПРИЄМСТВАМИ

Ромат Євгеній Вікторович, Білявська Юлія Вікторівна ГЕЙМІФІКАЦІЯ ТА ЇЇ СПРИЙНЯТТЯ ПОКОЛІННЯМ «Z»	23
Строкович Ганна Віталіївна ОСОБЛИВОСТІ ЗДІЙСНЕННЯ ЛОГІСТИЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОРГІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ АКТИВНОГО РОЗВИТКУ ЕЛЕКТРОННОЇ КОМЕРЦІЇ	29
Чукаєва Ірина Костянтинівна НАПРЯМКИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОЗДАТНОСТІ УКРАЇНСЬКОГО ВУГЛЕВОДНЕВОГО СЕКТОРУ	34

ЕКОНОМІКА ПРАЦІ ТА РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

Грузд Марина Володимирівна КОМПЛЕКСНЕ ОЦІНЮВАННЯ ТА АНАЛІЗ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО СТАНОВИЩА ОБ'ЄДНАНИХ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД	40
Обелець Тетяна Володимирівна ДЕМОГРАФІЧНИЙ ЧИННИК ФОРМУВАННЯ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ УКРАЇНИ	53

ФІНАНСИ, ГРОШОВИЙ ОБІГ ТА КРЕДИТ

Береславська Олена Іванівна ФІСКАЛЬНІ ТА МОНЕТАРНІ ПРОГРАМИ ПОДОЛАННЯ РЕЦЕСІЇ 2020	60
Версаль Наталія Іванівна, Багрінцев Ігор Андрійович ВПЛИВ ГЛОБАЛЬНИХ КОНФЛІКТІВ НА РОЗВИТОК БАНКІВСЬКОГО СЕКТОРУ В КРАЇНАХ, ЩО РОЗВИВАЮТЬСЯ	67
Пасічник Юрій Васильович, МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ ВИДАТКІВ ДЕРЖАВНОГО БЮДЖЕТУ УКРАЇНИ	79
Стецюк Тетяна Іванівна БРЕНД ЯК РИНКОВИЙ ІНСТРУМЕНТ МАРКЕТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ СТРАХОВИКА	84
Чуницька Ірина Іванівна ОСНОВОПОЛОЖНІ ПЕРЕДУМОВИ РОЛІ ІНФРАСТРУКТУРНОГО ПОТЕНЦІАЛУ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВОГО РИНКУ	89
Шупрудько Наталія Володимирівна, Бомба Івона Ізабеля ЧИННИКИ ВПЛИВУ НА УПРАВЛІННЯ БЕЗПЕКОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ В УКРАЇНІ	100
Яворська Тетяна Василівна, Войтович Людмила Мирославівна ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ В УКРАЇНІ: СТАН ТА ПРОГНОЗ РОЗВИТКУ	106

ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

Ночовна Юлія Олександрівна, Орищенко Марина Миколаївна ПРОБЛЕМИ ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ СУЧАСНОГО ПІДПРИЄМСТВА	114
---	-----

Шигун Марія Михайлівна

ВПЛИВ ЧИННИКІВ НА МОДИФІКАЦІЇ В СИСТЕМІ ОБЛІКУ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ОСНОВНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ БУДІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ119

МАТЕМАТИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

Острянин Сергій Олександрович, Яковенко Олександр Григорович

УЗАГАЛЬНЕНА МОДЕЛЬ КЕРУВАННЯ МАРКЕТИНГОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА128

CONTENT

ECONOMICS AND MANAGEMENT OF NATIONAL ECONOMY

Andrii Andreichenko PROSPECTS OF HUMAN RESOURCES USE IN THE DEVELOPMENT OF THE AGRARIAN SECTOR OF THE ECONOMY (ON THE EXAMPLE OF NON-WASTE PRODUCTION)	4
Marianna Kichurchak STRUCTURAL CHANGES IN THE DEVELOPMENT OF CREATIVE INDUSTRIES DUE TO THE PERMANENT CRISIS IN UKRAINE'S ECONOMY	9
Ganna Kolomiets, Olga Melentsova, Angelina Cherednichenko RENT-BASED BEHAVIOUR AS A HINDRANCE TO POST-CRISIS ECONOMIC DEVELOPMENT	16

ECONOMICS, MANAGEMENT OF SECTORS AND ENTERPRISES

Yevgeny Romat, Yuliia Biliavska GAMIFICATION AND ITS PERCEPTION BY GENERATION «Z»	23
Hanna Strokovych FEATURES OF TRADING ENTERPRISES' LOGISTIC ACTIVITIES PERFORMANCE IN THE CONDITIONS OF ELECTRONIC COMMERCE ACTIVE DEVELOPMENT	29
Irina Chukaeva DIRECTIONS FOR INCREASING COMPETITIVENESS OF UKRAINIAN HYDROCARBON SECTOR	34

LABOR ECONOMICS AND REGIONAL ECONOMY

Maryna Gruzd COMPREHENSIVE EVALUATION AND ANALYSIS OF UNITED TERRITORIAL COMMUNITIES' SOCIO-ECONOMIC SITUATION	40
Tetyana Obelets DEMOGRAPHIC FACTOR OF LABOR POTENTIAL FORMATION IN UKRAINE	53

FINANCE, MONETARY CIRCULATION AND CREDIT

Olena Bereslavska FISCAL AND MONETARY PROGRAMS FOR OVERCOMING THE RECESSION 2020	60
Nataliia Versal, Ihor Bahrntsev THE IMPACT OF GLOBAL CONFLICTS ON THE DEVELOPMENT OF BANKING SECTOR IN DEVELOPING COUNTRIES	67
Yurii Pasichnyk METHODOLOGICAL BASES OF FORMING THE EXPENDITURES OF THE STATE BUDGET OF UKRAINE	79
Tetiana Stetsiuk A BRAND AS A MARKET TOOL OF INSURANCE MARKETING ACTIVITIES	84
Iryna Chynytska BASIC PREREQUISITES OF THE ROLE OF INFRASTRUCTURE POTENTIAL IN ENSURING THE DEVELOPMENT OF THE FINANCIAL MARKET	89
Nataliya Shuprudko, Ivona Izabela Bomba FACTORS OF SAFE ACTIVITIES INFLUENCE ON INSURANCE COMPANIES MANAGEMENT IN UKRAINE	100
Tetyana Yavorska, Lyudmyla Voytovych INSURANCE COMPANIES' INVESTMENT ACTIVITIES IN UKRAINE: THE CONDITION AND PROGNOSIS OF DEVELOPMENT	106

ACCOUNTING, ANALYSIS AND AUDIT

Julia Nochovna, Maryna Oryshchenko PROBLEMS OF INFORMATION SUPPORT FOR THE MODERN ENTERPRISE RISK MANAGEMENT	114
--	-----

Mariya Shygun

INFLUENCE OF FACTORS ON MODIFICATIONS IN THE FINANCIAL RESULTS ACCOUNTING SYSTEM
OF THE MAIN ACTIVITY OF CONSTRUCTION COMPANIES119

**MATHEMATICAL MODELING
AND INFORMATION TECHNOLOGIES IN ECONOMICS**

Serhii Ostrianyn, Alexander Yakovenko

GENERALIZED MODEL OF THE ENTERPRISE MARKETING ACTIVITY MANAGEMENT128

Наукове видання

**НАУКОВІ ЗАПИСКИ НАЦІОНАЛЬНОГО УНІВЕРСИТЕТУ
«ОСТРОЗЬКА АКАДЕМІЯ»
СЕРІЯ «ЕКОНОМІКА»**

Науковий журнал (щоквартальник)

№ 17(45)

Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка»: науковий журнал. Острог: Вид-во НаУОА, червень 2020. № 17(45). 140 с.

Scientific notes of Ostroh Academy National University, «Economics» series: scientific journal. Ostroh: Publishing NaUOA, June 2020. № 17(45). 140 p.

Научные записки Национального университета «Острожская академия», серия «Экономика»: научный журнал. Острог: Изд-во НаУОА, июнь 2020. № 17(45). 140 с.

Головний редактор *Ю. В. Шулик*

Заступник головного редактора *Л. В. Козак*

Відповідальний редактор *О. І. Дем'янчук*

Комп'ютерна верстка *Н. О. Крушинської*

Художнє оформлення обкладинки *К. О. Олексійчук*

Коректор *А. О. Самсонюк*

Коректор англomовних текстів *Р. Т. Шулик*

Формат 60x84/8. Ум. друк. арк. 16,27. Наклад 100 пр. Зам. № 43–20.
Папір офсетний. Друк цифровий. Гарнітура «Times New Roman».

Оригінал-макет виготовлено у видавництві
Національного університету «Острозька академія»,
Україна, 35800, Рівненська обл., м. Острог, вул. Семінарська, 2.
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи РВ № 1 від 8 серпня 2000 року.

Виготовлено ФОП видавець Свинарчук Р. В.
(свідоцтво РВ № 27 від 29 липня 2004 року).
Тел. (+38068) 68 35 800, e-mail: print35800@gmail.com.