



ISSN (ONLINE): 2518-1971

НАУКОВО-
ПРАКТИЧНИЙ
ЖУРНАЛ

СХІДНА ЄВРОПА: ЕКОНОМІКА, БІЗНЕС ТА УПРАВЛІННЯ



Belarus



Bulgaria



Hungary



Moldova



Poland



Romania



Lithuania



Slovakia



Ukraine



Czech Republic

28` 2021

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ДЕРЖАВНИЙ ВИЩИЙ НАВЧАЛЬНИЙ ЗАКЛАД
«ПРИДНІПРОВСЬКА ДЕРЖАВНА АКАДЕМІЯ
БУДІВНИЦТВА ТА АРХІТЕКТУРИ»

СХІДНА ЄВРОПА: ЕКОНОМІКА, БІЗНЕС ТА УПРАВЛІННЯ

Електронне наукове фахове видання

Випуск 1 (28) 2021



Видавничий дім
«Гельветика»
2021

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ:

Головний редактор:

Верхоглядова Наталя Ігорівна, доктор економічних наук, професор, директор Навчально-наукового інституту менеджменту, економіки та фінансів Міжрегіональної Академії управління персоналом.

Заступник головного редактора:

Коваленко-Марченкова Євгенія Вікторівна, кандидат економічних наук, доцент кафедри обліку, економіки і управління персоналом підприємства Державного вищого навчального закладу «Придніпровська державна академія будівництва та архітектури».

Члени редакційної колегії:

Каховська Олена Володимирівна, доктор економічних наук, доцент, професор кафедри економіки та підприємництва Державного вищого навчального закладу «Придніпровська державна академія будівництва та архітектури».

Кононова Ірина Володимирівна, доктор економічних наук, доцент, директор ТОВ «ВГВ Естейт».

Попова Вікторія Вікторівна, кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки та підприємництва Державного вищого навчального закладу «Придніпровська державна академія будівництва та архітектури».

Спірідонова Кіра Олександрівна, кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри економіки та підприємництва Державного вищого навчального закладу «Придніпровська державна академія будівництва та архітектури».

Фісуненко Павло Анатолійович, кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри економіки та підприємництва, декан економічного факультету Державного вищого навчального закладу «Придніпровська державна академія будівництва та архітектури».

Inna Stecenko, D.Sc. (Economics), Professor, Vice Rector for Research and Development, Baltic International Academy (Riga, Latvia).

Видання входить до переліку наукових фахових видань України в галузі економічних наук (Категорія «Б») на підставі Наказу МОН України від 24 вересня 2020 року № 1188 (Додаток 5)

Галузь науки: економічні.

Спеціальності: 051 – Економіка; 072 – Фінанси, банківська справа та страхування; 073 – Менеджмент; 075 – Маркетинг; 076 – Підприємництво, торгівля та біржова діяльність; 292 – Міжнародні економічні відносини.

Затверджено до поширення через мережу Internet відповідно до рішення вченої ради ДВНЗ «Придніпровська державна академія будівництва та архітектури»

(від 26 січня 2021 року протокол № 8)

Сайт електронного видання: www.easterneurope-ebm.in.ua

Міжнародний цифровий ідентифікатор журналу:

<https://doi.org/10.32782/easterneurope>

Статті у виданні перевірені на наявність плагіату за допомогою програмного забезпечення *StrikePlagiarism.com* від польської компанії *Plagiat.pl*.

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

УДК 338.242(477):061.1ЄС

DOI: <https://doi.org/10.32782/easterneurope.28-1>

SWOT-АНАЛІЗ ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНОГО ПРИКОРДОННОГО СПІВРОБІТНИЦТВА УКРАЇНИ

SWOT-ANALYSIS OF EUROPEAN INTEGRATION BORDER COOPERATION OF UKRAINE

Чалюк Ю.О.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри соціології,

Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана

Chaliuk Yuliia

Kyiv National Economics University named after Vadym Hetman

Соціально-економічне співробітництво у прикордонних регіонах держав Східної Європи передбачає активну участь України у транснаціональних програмах «Польща – Білорусь – Україна», «Угорщина – Словаччина – Україна – Румунія» і «Румунія – Молдова – Україна». Використання наукового інструментарію SWOT-аналізу допомогло автору ідентифікувати слабкі та сильні позиції соціального партнерства України з країнами-членами і державами – кандидатами у члени ЄС. Потребують серйозного перегляду механізми та інструменти співпраці органів місцевого самоврядування, надання їм правової, фінансової, технічної допомоги. Побудована у роботі матриця SWOT-аналізу дала можливість виявити загрози та потенціал євроінтеграційного прикордонного співробітництва України, визначити сучасні соціальні тренди і перспективи міжрегіональної співпраці.

Ключові слова: SWOT-аналіз, євроінтеграційне прикордонне співробітництво, транскордонне партнерство, соціальна політика, транснаціональні програми, співпраця України з ЄС.

Социально-экономическое сотрудничество в приграничных регионах государств Восточной Европы предполагает активное участие Украины в транснациональных программах «Польша – Беларусь – Украина», «Венгрия – Словакия – Украина – Румыния» и «Румыния – Молдова – Украина». Использование научного инструментария SWOT-анализа помогло автору идентифицировать слабые и сильные позиции социального партнерства Украины со странами-членами и государствами – кандидатами в члены ЕС. Требуют серьезного пересмотра механизмы и инструменты сотрудничества органов местного самоуправления, предоставления им правовой, финансовой, технической помощи. Построенная в работе матрица SWOT-анализа позволила выявить угрозы и потенциал евроинтеграционного пограничного сотрудничества Украины, определить современные социальные тренды и перспективы межрегионального сотрудничества.

Ключевые слова: SWOT-анализ, евроинтеграционное пограничное сотрудничество, трансграничное партнерство, социальная политика, транснациональные программы, сотрудничество Украины с ЕС.

Socio-economic cooperation in the border regions of Eastern Europe involves Ukraine's active participation in the transnational programs "Poland-Belarus-Ukraine", "Hungary-Slovakia-Ukraine-Romania" and "Romania-Moldova-Ukraine". The use of scientific tools of SWOT-analysis helped the author to identify the weak and strong positions of Ukraine's social partnership with member states and candidate countries. Mechanisms and tools of cooperation of local self-government bodies, providing them with legal, financial and technical assistance need serious revision. The matrix of SWOT-analysis built in the work made it possible to identify threats and potential of European integration border cooperation of Ukraine, to identify current social trends and prospects for interregional cooperation. The implementation of the following measures can be called a priority in the development of modern socio-economic policy. First, the introduction of sanctions for violations of legislation in the field of social dialogue. Secondly, the enshrinement of the principle of non-discrimination against part-time workers. Third, the approval of minimum state standards of social services. Fourth, the development of e-democracy, e-petitions. Fifth, the introduction of a ban

on termination of the employment contract in case of refusal of the employee to transfer from full-time to part-time employment. Sixth, targeted and volunteer assistance of charitable organizations to vulnerable groups. Seventh, the involvement of the unemployed for a minimum wage in landscaping work. Eighth, the use of flexible forms of employment, secondary employment. Ninth, stimulating the mobility of workers with a surcharge for learning new specialties. Tenth, providing subsidies to enterprises for job creation and retraining. To alleviate the current socio-economic crisis and avoid workers' strikes, governments face a dilemma: to invest in the economy or to save people. Many European countries set a worthy example. They choose the social protection of their citizens as the main priority of public policy.

Key words: SWOT-analysis, European integration cross-border cooperation, cross-border partnership, social policy, transnational programs, Ukraine's cooperation with the EU.

Постановка проблеми. У рамках Інструменту східного партнерства Україна приєдналася з 2014 р. до транснаціональних програм «Польща–Білорусь–Україна», «Угорщина–Словаччина – Україна – Румунія» і «Румунія – Молдова – Україна». Євроінтеграційне прикордонне співробітництво доцільно розглядати як складову частину регіональної політики України. Сучасна законодавча база забезпечує можливості використання потенціалу міжрегіональної співпраці для вирішення соціально-економічних проблем прикордонних регіонів. Однак вона потребує адаптації до стандартів ЄС і відповідного нормативно-правового врегулювання прав і обов'язків місцевих органів влади. Побудова матриці SWOT-аналізу допоможе органам місцевого самоврядування виявити слабкі та сильні сторони соціального партнерства України з державами-членами та країнами – кандидатами у члени ЄС, передбачити можливі загрози, труднощі цієї співпраці, а також визначити її потенціал і перспективи.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок у розкриття проблем та перспектив міжрегіонального співробітництва, у визначення прав й обов'язків суб'єктів соціального партнерства України з ЄС, принципів та форм державної підтримки транскордонної співпраці, її фінансових ресурсів зробили такі науковці-теоретики і вчені-практики, як В.М. Геєць, А.А. Гриценко, А.І. Даниленко, І.Ю. Єгоров, М.О. Кизим, Е.М. Лібанова [1], О.В. Макарова, Н.А. Мікула, І.В. Одотюк, В.В. Толкованов [2]. Щодо подальших наукових розробок, їх практико-логічного значення принципово важливо застосувати інтегральні мультиагентні індекси та активніше використовувати інноваційні дослідницькі методи SWOT-, PEST-, SLEPT-, STEPLE-аналізу.

Постановка завдання. Мета статті – по-перше, розкрити основні напрями соціально-економічного співробітництва України з країнами-членами та державами – кандидатами у члени ЄС; по-друге, розробити SWOT-аналіз програм євроінтеграційної прикордонної співпраці України; по-третє, ідентифікувати слабкі та сильні позиції євроінтеграційного партнерства України, дослідити можливості та окреслити перспективи транснаціональної співпраці у прикордонних регіонах країн Східної Європи.

Виклад основного матеріалу дослідження. Наявність в Україні 1 152 км сухопутного кордону з державами – членами ЄС: Польщею, Словаччиною, Угорщиною та Румунією, а також близько 1 000 км кордону з Молдовою, яка є асоційованим членом Євросоюзу, створює багато можливостей для розширення регіонального транснаціонального співробітництва у таких галузях, як освіта, туризм, охорона здоров'я, екологізація природокористування, соціальний захист, ринок праці та соціально-трудова відносина, місцеве самоврядування та адміністрування. Здебільшого прикордонні регіони України мають спільну історію, традиції, ділові зв'язки та особисті відносини зі своїми сусідами з країн Європейського Союзу. Для подальшого розвитку цих тісних зв'язків Україна підписала з державами Євросоюзу спеціальні операційні програми транскордонної співпраці на 2014–2020 рр., які були затверджені Європейською Комісією [3–5]. Програми соціального партнерства України з ЄС відкривають широкі можливості для бізнесу, соціальних та культурних транскордонних обмінів. Вони профінансовані майже на 1 млрд євро (рис. 1).

Можемо з точністю проаналізувати процес фінансування транскордонних програм соціального партнерства України з ЄС. Як бачимо з рис. 1, Інструмент європейського сусідства профінансований на 0,9 млрд євро.

Здійснений автором SWOT-аналіз цих програм допоможе ідентифікувати їхні сильні та слабкі сторони, виявити переваги і можливості, визначити проблеми й інструменти їх розв'язання (рис. 2).

SWOT-аналіз транскордонної програми «Польща – Білорусь – Україна 2014–2020»: ринок праці, освіта, медицина, культура, місцеве самоврядування, соціально-економічний розвиток.

Сильні сторони:

- розвиток електронної демократії, електронних петицій у контексті євроінтеграції;
- спільні навчання, тренінги з питань охорони здоров'я і безпеки трудових умов;
- законодавче закріплення принципу недискримінації щодо робітників неповної зайнятості;
- затвердження державних стандартів соціальних послуг;



Рис. 1. Допомога ЄС Україні

Джерело: узагальнено автором на основі даних [6; 7]



Рис. 2. SWOT-аналіз

Джерело: авторська розробка

– запровадження санкцій щодо порушення законодавства у сфері трипартизму та соціального діалогу;

– дуальна освіта, використання валідованих програм, програм електронного дистанційного навчання;

– виділення у бюджетах місцевих громад коштів для фінансування спільних програм;

– напрацювання та обмін досвідом конструктивної роботи.

Слабкі сторони:

– відсутність реальної децентралізації;

– обмеженість компетенцій органів місцевого самоврядування;

– низький кадровий рівень;

– безпека працівників гірничовидобувних підприємств із підземним і відкритим способом видобування;

– гігієна праці вагітних та породіль;

– зменшення інноваційних соціально-економічних проектів у рамках транскордонних програм співробітництва;

– соціально-економічна диференціація прикордонних областей;

– фіскально-митні бар'єри.

Можливості:

– розвиток шляхів сполучення і пошти, місцевої періодики та статистики;

– залучати напряму іноземні інвестиції;

– отримувати міжнародну технічну допомогу;

- трансформація нелегальної зайнятості;
- заборона на розірвання трудового договору в разі відмови працівнику на переведення з повної зайнятості на неповну;
- розвиток малого туристичного бізнесу, рибного господарства, сільських ремісництв, громадських робіт із благоустрою та озеленення територій;
- соціальне та культурне розмаїття.

Загрози:

- обмеження фінансових можливостей громад;
- подальший розвиток неформальної економіки та нелегальної зайнятості;
- недостатня безпека та охорона здоров'я у спільних робочих зонах;
- відсутність моніторингу небезпечних викидів діоксиду вуглецю, хімічних речовин та біологічних мутагенних ризиків;
- гальмування процесу створення соціально-економічних транскордонних кластерів;
- вади організації територіальними статистичними управліннями збору та належної обробки інформації, статистичних даних;
- ментальні відмінності у традиціях, способі мислення та сприйнятті реальності.

SWOT-аналіз транскордонної програми «Угорщина – Словаччина – Україна – Румунія 2014–2020»: соціальний захист та соціальне включення, розвиток сфери соціальних та культурних послуг, регулювання соціально-трудова відносин.

Сильні сторони:

- близькість прикордонних територій створює сприятливі умови для культурного взаємобміну і співробітництва;
- спільна культурна спадщина;
- наявність повної системи освітніх закладів у кожному прикордонному регіоні;
- кваліфіковані кадри, які працюють у сферах освіти, культури, спорту;
- існування системи соціальних послуг та охорони здоров'я по всій території Карпатського регіону.

Слабкі сторони:

- мовний бар'єр для розвитку транскордонних зв'язків;
- ментальний бар'єр для розвитку транскордонних зв'язків;
- слабкі зв'язки між культурними організаціями та асоціаціями;
- відмінності в адміністративній структурі між регіонами, що створює труднощі під час координації соціально-економічних та культурних заходів;
- поганий стан технічного оснащення лікувальних закладів;
- застаріла система соціального захисту.

Можливості:

- зростання рівня освітнього і культурного співробітництва;
- створення університетів надрегіонального значення;

- підвищення ефективності співробітництва між агентствами регіонального розвитку та громадськими організаціями;
- зростання кількості кваліфікованих кадрів;
- розвиток і поширення нових інформаційних технологій;
- зосередження значного потенціалу партнерів на національному і транскордонному рівнях.

Загрози:

- відмінності освітніх систем, систем охорони здоров'я і соціального захисту;
- нестача фінансових ресурсів;
- «відтік мізків» із Карпатського регіону;
- новий зовнішній кордон ЄС (із деякими країнами продовження візового режиму, бар'єри для культурного обміну);
- нестача знань та вмінь використання сучасних соціальних програм ЄС.

SWOT-аналіз транскордонної програми «Румунія – Молдова – Україна 2014–2020»: соціально-трудова відносини, освітні та медичні послуги, розвиток культурних та адміністративно-територіальних зв'язків.

Сильні сторони:

- близькість прикордонних територій створює сприятливі умови для розвитку спільної культури і співробітництва;
- існування повної системи освітніх закладів у кожному прикордонному регіоні;
- кваліфіковані кадри, які працюють у сфері освіти, культури і спорту;
- спільна культурна спадщина;
- наявність системи соціальних послуг та охорони здоров'я по всій території Карпатського регіону.

Слабкі сторони:

- застаріла система соціального захисту;
- незадовільний стан технічного оснащення лікувальних закладів;
- відмінності в адміністративній структурі між регіонами, що створює труднощі для координації соціальних та культурних заходів;
- слабкі зв'язки між культурними організаціями;
- ментальний та мовний бар'єри для розвитку прикордонних зв'язків.

Можливості:

- зосередження значного потенціалу партнерів на національному і транснаціональному рівнях;
- розвиток і поширення нових інформаційних технологій;
- зростання кількості кваліфікованих кадрів;
- підвищення ефективності співробітництва між регіональними адміністративними органами та громадськими організаціями;
- створення університетів, які працюють із використанням франчайзингових та валідованих програм (програми подвійних дипломів);
- зростання рівня освітнього і культурного співробітництва.

Сильні сторони:

- ❖ близькість прикордонних територій, невисокі затрати на робочу силу, етнічна та культурна різноманітність;
- ❖ висока якість людського капіталу, освіти та професійної кваліфікації населення;
- ❖ достатній рівень охоплення сучасними соціальними послугами прикордонних територій

Слабкі сторони:

- ❖ низький рівень доходів на душу населення;
- ❖ безробіття молоді, мовний бар'єр, застаріла система соціального захисту;
- ❖ інституційна несумісність, відмінності у місцевому адмініструванні

Можливості:

- ❖ інтеграція місцевих ринків праці, стримування трудової еміграції;
- ❖ доступність та вища якість освіти, транскордонна передача ноу-хау та професійних навичок;
- ❖ обмін досвідом у сфері самоврядування;
- ❖ розвиток громадянського суспільства

Загрози:

- ❖ структурна невідповідність національному ринку праці, маргіналізація певних груп населення;
- ❖ еміграція кваліфікованої молоді та «відтік мізків»;
- ❖ суперечності між локальними та національними інститутами соціального розвитку, соціальні конфлікти

Рис. 3. SWOT-аналіз євроінтеграційного прикордонного співробітництва України

Джерело: авторська розробка на основі даних [3–5]

Загрози:

- недостатні знання щодо використання європейських програм соціального розвитку;
- відмінності освітніх систем, а також систем охорони здоров'я і соціального захисту населення;
- обмеженість бюджетних коштів, кредитування та фінансування соціальних проєктів;
- «відтік мізків» із Карпатського регіону;
- новий зовнішній кордон ЄС – нові бар'єри для культурного обміну.

Вивчення матричних даних SWOT-аналізу (рис. 3) допомагає визначити основні переваги прикордонного співробітництва України з ЄС: вирівнювання умов соціально-економічного розвитку регіонів; кадрова та інфраструктурна підготовка України для розширення співробітництва з державами-членами та країнами – кандидатами у члени Євросоюзу; прискорення євроінтеграційних процесів; екологізація регіонального природокористування, поліпшення стану навколишнього середовища; співпраця у запобіганні і подоланні стихійних лих, техногенних катастроф; обмін досвідом та інформацією; співробітництво у гуманітарній і соціальній сферах, галузях освіти, спорту та охорони здоров'я; вирівнювання і поліпшення життєвих умов населення; створення єдиного соціально-

економічного простору; забезпечення правових, соціально-економічних та організаційних основ державності.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. У сучасних кризових умовах, викликаних пандемією COVID-19, фактично відбувається обнуління соціально-економічних досягнень за останні двадцять років і суспільство змушене буде повернутися до 1990-х років. На думку автора, економічна рецесія та криза виробництва будуть найглибшими за останні тридцять років, а далі на суспільство чекає криза соціальна. Щоб уникнути соціально-економічної катастрофи, голодних бунтів, криміналізації суспільства, робітничих страйків, мародерства та нового економічного майдану, уряди держав стоять перед дилемою, непростим вибором: інвестувати в економіку чи рятувати людей. Тобто гуманітарний, етичний складник у прийнятті стратегічних рішень займає важливе місце, стає надзвичайно актуальним. Багато європейських країн показують гідний приклад, вибираючи соціальний захист своїх громадян як головний пріоритет державної політики. Україні слід підготуватися, поки є час, до критичного сценарію розвитку подій та вжити необхідних заходів для підтримки своїх гро-

мадян, серед яких: створення антикризового бюджету, залучення іноземних інвестицій, боротьба з офшорами та уникненням оподаткування, припинення банківських спекуляцій, обмеження нелегальної міграції, збільшення відсотку на податок для великого бізнесу та надання податкових канікул малому і середньому бізнесу, зменшення відсотків по виплаті за іпотеку.

Матричний SWOT-аналіз євроінтеграційного прикордонного співробітництва України сприяв виявленню невикористаних можливостей та визначенню перспективних соціальних трендів. Пріоритетом у розвитку сучасної соціально-економічної політики можна назвати реалізацію таких заходів. По-перше, запровадження санкцій щодо порушення законодавства у сфері соціального діалогу та законодавче закріплення

принципу недискримінації щодо робітників неповної зайнятості. По-друге, затвердження мінімальних державних стандартів соціальних послуг та розвиток електронної демократії, електронних петицій. По-третє, уведення заборони на розірвання трудового договору у разі відмови працівнику на переведення з повної зайнятості на неповну; адресна та волонтерська допомога благодійних організацій незахищеним верствам населення; залучення безробітних за мінімальну заробітну плату до робіт із благоустрою країни. По-четверте, застосування гнучких форм зайнятості, вторинної зайнятості; стимулювання мобільності працівників із доплатою за освоєння нових спеціальностей; надання субсидій підприємствам за створення нових робочих місць і перепідготовку працівників.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Геєць В.М. Інноваційна Україна – 2020 : національна доповідь. Київ : НАН України, 2015. 336 с.
2. Мікула Н.А. Толков анов В.В. Транскордонне співробітництво. Київ : Крамар, 2011. 289 с.
3. Poland – Belarus – Ukraine 2014–2020. URL: <https://www.pbu2020.eu/ua> (дата звернення: 14.01.2021).
4. Hungary – Slovakia – Romania – Ukraine 2014–2020. URL: <https://bukoda.gov.ua/page/group/693> (дата звернення: 14.01.2021).
5. Romania – Moldova – Ukraine 2014–2020. URL: <http://www.ro-ua-md.net/uk> (дата звернення: 14.01.2021).
6. European Bank for Reconstruction and Development (EBRD). URL: <https://www.ebrd.com/home> (дата звернення: 14.01.2021).
7. European Commission. URL: <https://ec.europa.eu> (дата звернення: 14.01.2021).

REFERENCES:

1. Ghejecz V.M. (2015) Innovacijna Ukrajina 2020: nacionaljna dopovidj [Innovative Ukraine 2020: national report]. Kyiv: NAN Ukrajiny. (in Ukrainian)
2. Mikula N.A. Tolkovanov V.V. (2011) Transkordonne spivrobotnyctvo [Cross-border cooperation]. Kyiv: Kramar. (in Ukrainian)
3. «Poland-Belarus-Ukraine 2014-2020». Available at: <https://www.pbu2020.eu/ua> (accessed 14 January 2021).
4. «Hungary-Slovakia-Romania-Ukraine 2014-2020». Available at: <https://bukoda.gov.ua/page/group/693> (accessed 14 January 2021).
5. «Romania-Moldova-Ukraine 2014-2020». Available at: <http://www.ro-ua-md.net/uk/> (accessed 14 January 2021).
6. European Bank for Reconstruction and Development (EBRD). Available at: <https://www.ebrd.com/home> (accessed 14 January 2021).
7. European Commission. Available at: <https://ec.europa.eu> (accessed 14 January 2021).

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

УДК 332.8:711.8 (477)

DOI: <https://doi.org/10.32782/easterneurope.28-2>

ПАРТНЕРСТВО ПУБЛІЧНОГО ТА ПРИВАТНОГО СЕКТОРІВ: НОВІ МОЖЛИВОСТІ МІСЦЕВОГО РОЗВИТКУ

PUBLIC AND PRIVATE SECTOR PARTNERSHIP: NEW OPPORTUNITIES FOR LOCAL DEVELOPMENT

Клевцевич Н.А.кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки, права та управління бізнесом,
Одеський національний економічний університет**Klievtsievych Nataliya**

Odessa National Economic University

Партнерство інститутів публічного та приватного секторів економіки України набуває все більшого значення в умовах, що характеризують сучасний етап розвитку економічних відносин. За цих обставин однією з найбільш адекватних сучасним реаліям форм стимулювання розвитку економіки, у тому числі на місцевому рівні, виступає модель державно-приватного партнерства, або публічно-приватного партнерства, як її іноді називають. У роботі визначено сутність, особливості публічно-приватного партнерства. Наведено основні особливості застосування та етапи впровадження інвестиційних програм у рамках публічно-приватного партнерства. Визначено чинники, які перешкоджають реалізації державної політики щодо впровадження методології публічно-приватного партнерства в Україні, сформуовано пропозиції щодо подолання існуючих перешкод. Визначено необхідність розроблення інвестиційних програм у межах публічно-приватного партнерства на місцевому рівні.

Ключові слова: публічно-приватне партнерство, програми публічно-приватного партнерства, місцевий розвиток, територіальні громади.

Система взаємодіяння інститутів державного і частного секторів національної економіки приймає все більше значення в умовах, що характеризують сучасний етап розвитку економічних відносин. В цих умовах однією з найбільш адекватних сучасним реаліям форм стимулювання розвитку економіки, в тому числі на місцевому рівні, виступає модель державно-приватного партнерства. В статті досліджено сутність і особливості державно-приватного партнерства. Приведено основні особливості застосування та етапи впровадження програм у рамках державно-приватного партнерства. Визначено фактори, які перешкоджають реалізації державної політики щодо впровадження методології державно-приватного партнерства в Україні, запропоновано рекомендації по вирішенню вказаних проблем. Відзначено необхідність використання програм у межах державно-приватного партнерства на місцевому рівні.

Ключевые слова: государственно-частное партнерство, проекты государственно-частного партнерства, местное развитие, территориальные общины.

The interaction system of national public and private sectors institutions is becoming increasingly important in the conditions that characterize the current stage of economic development (such as globalization and post-industrialization trends, geopolitical threats, transformation of production and financial processes). Instability and the dependence of national economies from external environment factors, exposure to systemic crises increase the vulnerability of national business and require the state institutions' activation in order to support and promote national business initiatives. In these circumstances, one of the most adequate to modern realities forms of entrepreneurial activity stimulation is the public private partnership model, which proved to be highly effective, both in foreign countries and in Ukraine. The author reveals potential of public private partnership as an institution to stimulate entrepreneurial activity by analyzing features of its organizational and management mechanism in the Ukraine.

The article studies the essence and specifics of public-private partnership, deals with scientific approaches of the use of the concepts of "public-private partnership". The paper examines the scientific approaches of the definition of "public-private partnership" in the broad and narrow sense. The author determines the basic principles, characteristics, fields, implementation stages of public-private partnership. The author identifies specific factors that prevent the implementation of government policy on the implementation of the concept of public-private partnership in Ukraine, offers recommendations for solving these problems. The author mentions the need of use of projects within public-private partnership in certain spheres of social activity, particularly in the field of culture in Ukraine. The author shows that the implemented programs to encourage entrepreneurship through PPP projects have a positive effect, but at the same time remain a number of problems in the development of the local development in Ukraine. The improving ways of the interaction mechanism between government and business at the regional level are identified based on the assessing results of the PPP level in Ukraine as a whole and in separate regions.

Key words: public-private partnership, public-private partnership projects, local development, territorial communities.

Постановка проблеми. Скрутне економічне становище та невеликі можливості місцевих адміністрацій та органів місцевого самоврядування України спонукають їх удаватися до використання інституту публічно-приватного партнерства (далі – ППП), який передусім спрямований на об'єднання можливостей (фінансових, матеріальних, кадрових, інтелектуальних та ін.) публічного та приватного секторів економіки нашої держави на шляху вирішення суспільно значущих завдань.

Нині керівники органів місцевого самоврядування знаходяться у ситуації, коли вони повинні самостійно розв'язувати важливі поточні проблеми розвитку підпорядкованих їм громад. Маємо на увазі перш за все надання житлово-комунальних послуг, таких як постачання води, тепла, утримання будинків та прибудинкових територій, вивезення та утилізація сміття, а також оновлення та реформатування таких соціально важливих послуг, як управління установами сфери освіти, організація роботи установ охорони здоров'я, забезпечення утримання та організація роботи установ фізичної культури і спорту, будинків культури, клубів тощо. Отже, з огляду на децентралізаційні процеси, які відбуваються в Україні в останні роки й які передбачають розширення повноважень органів влади на місцях, посилюється важливість вивчення можливостей, котрі відкриваються перед органами місцевого самоврядування завдяки реалізації інституту ППП.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивченню проблем публічно-приватного партнерства присвячено багато робіт українських та зарубіжних учених. Працівники Інституту економіки та прогнозування НАН України Т.І. Єфименко, К.В. Павлюк, Є.Л. Черевиков та ін. досліджують ППП у частині проблематики нормативно-правової регуляції економічних процесів. Теоретико-методологічні та прикладні аспекти продуктивних взаємовідносин публічного та приватного секторів у вирішенні суспільно значущих проблем в Україні висвітлюються у роботах Т. Лебеде та І. Запатріної. Українські вчені розкривають позитиви й негативи під час запровадження партнерської вза-

ємодії в певних галузях економіки, зокрема І.І. Килимник, Т.А. Коляда, А.В. Домбровська розглядають ЖКГ. У наукових дослідженнях зарубіжних учених інститут публічно-приватного партнерства також займає провідне місце, вони досліджують проблеми доцільності його реалізації у світлі реалізації «Порядку денного зі сталого розвитку 2030». Зокрема, про це йдеться у роботі таких науковців, як К.С. Джомо, Аніс Чоудхурі, Крішнан Шарм, Даніель Платц. Разом із тим, на нашу думку, недостатньо уваги в Україні приділяється дослідженню можливостей ППП як інструменту місцевого розвитку на теренах нашої держави.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Проблематика, що досліджується, характеризується недостатнім науковим опрацюванням. Дослідження, які проводяться із цієї теми, не мають системного характеру та розглядають лише окремі аспекти публічно-приватного партнерства. В українській науковій літературі дуже мало робіт, які б розглядали ППП як певну структуру, що дасть поштовх розвитку економіки на місцевому рівні.

Постановка завдання. Метою статті є розгляд теоретичних та прикладних аспектів використання механізму публічно-приватного партнерства як інструменту місцевого економічного розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. У деяких джерелах державно-приватне партнерство ототожнюють із приватизацією і трактують як її особливу форму – непряму приватизацію [1, с. 67].

Відповідно до іншого підходу, партнерства знаходяться на межі державного і приватного секторів, не будучи ні приватизованими, ні націоналізованими інститутами. Це свого роду «третьій шлях», за допомогою якого уряди знаходять політичні, по суті, форми поліпшення надання населенню суспільних (публічних) благ [2, с. 3]. У цьому разі в рамках державної власності відбуваються істотні інституційні перетворення, що дають змогу розширювати участь приватного бізнесу у виконанні частини економічних, організаційних, управлінських та інших функцій. Залишаючись власником, держава при цьому

зберігає за собою і певний ступінь господарської активності [2, с. 3].

Інші вважають, що державно-приватне партнерство – це і контракція надання державних послуг комерційним підрядчиком, і приватизація державних активів [3, с. 90]. Ми вважаємо, що ППП не слід ототожнювати з приватизацією, що передбачає передачу приватній стороні прав власності на підприємства або засоби виробництва. Публічно-приватне партнерство відрізняється тим, що права власності, що виникають унаслідок такої взаємодії на об'єкти партнерства, не передаються приватному партнерові.

Державно-приватне партнерство можна розглядати як особливу форму домовленості держави і бізнесу про «правила гри» за принципом «бізнес виграє, якщо виграє держава» [4]. Таким чином, приватним інвесторам у схемах публічно-приватного партнерства передаються можливості для підвищення його прибутків в обмін на участь у реконструкції та модернізації інфраструктурних об'єктів, що перебувають у публічній власності (тобто можуть бути як у власності держави, так і у власності місцевих рад).

Дослідження досвіду використання інституту публічно-приватного партнерства за кордоном дає змогу впорядкувати взаємодію приватного та публічного секторів за трьома різними векторами [5, с. 53]:

- функціональний вектор – розвиток державно-приватного партнерства у сферах, які визначають доступ підприємств до факторів виробництва і ринків: професійної освіти, технологій, капіталу через інститути розвитку, що підтримуються державою, наприклад інвестиційно-інноваційні агентства, об'єкти соціально-економічної інфраструктури, агентства сприяння зовнішньоекономічній діяльності та ін.;

- галузевої вектор, який передбачає розроблення галузевих планів державно-приватного партнерства на основі секторальної ідентифікації напрямів зростання і стримуючих зростання бар'єрів, аналізу та розроблення заходів і пріоритетів щодо поліпшення бізнес-оточення в конкретних секторах економіки;

- регіонально-муніципальний вектор – розроблення регіональних і муніципальних планів розвитку державно-приватного партнерства, планів розвитку окремих територіальних виробничих кластерів.

ППП має певні загальні риси з іншими формами взаємодії держави та бізнес-структур, серед яких, зокрема, – державні закупівлі, аутсорсинг тощо. Якщо казати про проекти та програми ППП, то для них характерна спільна зацікавленість партнерів у продуктивній експлуатації публічного майна на всіх етапах життя інвестиційного проєкту.

В Україні організаційно-правові засади взаємодії державних та приватних партнерів визначені у головному законодавчому акті дер-

жави – Законі України «Про державно-приватне партнерство» [6]. Ретельна оцінка цього Закону показала, що ним передбачено можливість укладання договорів не лише державою (Кабінетом Міністрів України та уповноваженими ним центральними чи місцевими органами виконавчої влади або суб'єктами господарювання, що діють на основі державної форми власності), а й органами місцевого самоврядування та/або територіальною громадою. При цьому органи влади на місцях зможуть самостійно приймати рішення щодо переліку об'єктів, що знаходяться у їхній власності, які можуть бути передані в управління приватним партнером, а також самостійно визначати умови проведення конкурсів.

Важливим є положення про загальні умови проведення конкурсів та укладання договорів у рамках державно-приватного партнерства з обов'язковим аналізом економічних та фінансових аспектів реалізації проєкту, соціальних наслідків, аналізу ризиків, а також про державний контроль та державні гарантії. Серед гарантій звертають на себе умови про [6]:

- недопустимість погіршення змінами до законодавства умов реалізації проєктів у рамках партнерства;

- невтручання у діяльність приватного оператора з боку державних органів та органів місцевого самоврядування;

- збереження умов укладених договорів протягом усього строку їх дії тощо.

Уважаємо, це сприятиме підвищенню зацікавленості інвесторів до об'єктів муніципальної власності, оскільки вони будуть упевнені в тому, що зможуть досягти тих результатів, на які розраховують, вступаючи у партнерські відносини.

У Законі наведено головні ознаки ППП в Україні, можливі сфери його застосування. Дуже важливим є те, що Закон будує інституційний базис для здійснення програм ППП у різних нормативно-правових моделях, не звужуючись тільки до угод концесії або угод оренди. Прийняття цього Закону, таким чином, – суттєвий крок до більш продуктивної експлуатації інфраструктурних об'єктів на місцях.

Разом із цим і цей Закон має певні «білі плями», насамперед у ньому немає чітко визначених практичних схем здійснення програм ППП (етапів здійснення програм, вимог до змісту програм, переліку питань, які є дуже важливими на початковому етапі, та тих, які можуть виникнути під час реалізації).

Нормативно-правову основу ППП становлять також Конституція України, Господарський та Цивільний кодекси України.

Окремі аспекти здійснення ППП регламентуються рішеннями місцевих органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування. Лише на національному рівні існує кілька десятків правових актів, що безпосередньо регулюють питання ППП.

Останнім часом законодавство щодо ППП розвивається, прийнято низку документів, згідно з якими ще на початковому етапі представникам бізнесу потрібно пройти складні процедури узгоджень тих чи інших аспектів програм ППП із різними публічними органами та структурами. При цьому вони не отримують від державного партнера гарантій виконання взятих на себе боку зобов'язань. Відповідно до існуючої процедури, спочатку потрібно укласти договір про ППП та розпочати його виконання, а вже згодом публічна сторона розгляне питання про допомогу, що не становить основу ППП.

Тобто інституціональна основа розвитку та реалізації ППП в Україні є дуже складною, це може спричинити певні проблеми для продуктивного використання цього інструменту для підвищення інвестиційної активності суб'єктів господарювання, у тому числі на місцевому рівні. Саме тому сьогодні не так багато реальних програм ППП, незважаючи на певну увагу до цього механізму з боку потенційних інвесторів.

Неточності існують також і в організації роботи інституцій, що регламентують дію ППП. Мінекономрозвитку України є спеціально уповноваженим органом із питань публічно-приватного партнерства. До його компетенції віднесено реалізацію державної політики у сфері ППП. Міністерство здійснює контроль ефективності діяльності органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування у сфері ППП, організовує перевірки виконання договорів, укладених у рамках ППП, тощо.

Водночас Державне агентство з інвестицій та управління національними проектами України забезпечує реалізацію державної політики у сфері інвестиційної діяльності, ДПП та управління національними проектами, бере участь в укладенні та виконанні договорів концесії, інших договорів, забезпечує розроблення та реалізацію проектів ДПП [7]. Разом із цим інші центральні органи виконавчої влади також здійснюють державну політику щодо ППП у відповідних галузях та секторах економіки. На місцевому рівні формують і реалізують політику щодо ППП місцеві органи влади. Це призводить до дублювання функцій в організації та управління об'єктами ППП та виникнення непорозуміннь між гілками влади на різних рівнях.

Практичній реалізації інвестиційних програм ППП, зокрема на місцевому рівні, перешкоджає відсутність кваліфікованих кадрів із відповідним рівнем підготовки (оскільки це повинні бути спеціалісти, які, з одного боку, знатимуть особливості побудови та реалізації програм ППП, а з іншого – спеціалісти у відповідній сфері, галузі економіки). Зараз робота співробітників структурних підрозділів підприємств, до компетенції яких входить керування інвестиційною діяльністю, спрямована перш за все на формування бюджетних розрахунків, пов'язаних з інвестиційною діяльністю, а не на створення необхід-

них умов для залучення представників бізнесу в публічний сектор економіки (державу, регіон, територіальну громаду).

На нашу думку, ініціювати програми ППП повинна публічна сторона (в особі органів місцевого самоврядування), оскільки на неї, з одного боку, покладено зобов'язання забезпечити розвиток економіки на місцевому рівні, з іншого – саме вона може найбільш повно сформулювати траєкторію того, як можуть бути реалізовані програми ППП (розуміючи, якими є наявні ресурсні можливості громади, кінцева мета тощо).

Але на разі в нашій державі партнерство влади та бізнесу не призводить до успішної реалізації програм, оскільки характеризується такими особливостями [8]: влада формує законодавче, політичне та економічне оточення проекту, надає різноманітні дозволи та здійснює контроль над ходом виконання проекту, проте не налаштована на своєчасне прийняття необхідних рішень; бізнес є джерелом та рушійною силою проекту, але найчастіше він зацікавлений не у самому проекті, а у його результаті (особливо у фінансовій вигоді), при цьому намагається отримати результат будь-якою ціною, навіть із порушенням правил; менеджмент забезпечує професійне управління проектом та найчастіше зацікавлений у процесах реалізації проекту і не відповідає за його фінансовий результат.

Беручи до уваги те, що публічна сторона має ініціювати програми ППП, на місцеві органи влади лягає основний тягар відповідальності. Особливу увагу потрібно звертати на такі аспекти:

- проведення прозорого конкурсного відбору представників бізнес-середовища;
 - оцінка різноманітних варіантів реалізації інвестиційних програм, спрямованих на модернізацію наявної місцевої інфраструктури (зокрема, з програмою та без неї);
 - відповідність інвестиційної програми ППП місцевим та регіональним програмам;
 - забезпечення соціального захисту шляхом забезпечення доступу до інфраструктурних послуг для соціально вразливих верств населення;
 - визначення компетенції сторін, пов'язаних із виконанням програми ППП, тощо;
 - публічне обговорення сутності програми та того, до чого її реалізація може призвести (у тому числі з тим, щоб створити необхідні умови для здійснення програм із боку місцевих громад).
- Органи місцевого самоврядування повинні постійно враховувати зазначені аспекти.

Висновки. Реалізації публічно-приватного партнерства на місцевому рівні повинно передувати створення низки інституціональних умов, які, насамперед, зв'язані зі створенням правової основи здійснення подібних програм, а саме: розширення критеріїв, яким повинні відповідати приватні партнери, що прийняли

рішення інвестувати у певні сектори та галузі економіки, зокрема щодо доказів їх можливості виконати взяті на себе зобов'язання; побудова схеми визначення відповідальності бізнесменів за спричинення своїми діями або бездіяльністю збитків майну громад тощо; обґрунтування органів місцевого самоврядування вибору форми взаємодії з бізнесом; упровадження проєктно-програмної форми здійснення ППП; упрова-

дження системи моніторингу виконання приватними партнерами поточних та інвестиційних зобов'язань як із боку місцевих органів влади, так і з боку громадськості. Усе це сприятиме, з нашої точки зору, залученню приватних інвесторів до процесу активізації місцевого економічного розвитку, що, безумовно, повинно відбуватися на умовах взаємовигідного співробітництва у довгостроковій перспективі.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Public/Private Partnerships: Financing a Common Wealth. Wash., 1985. P. 67.
2. Gerrard M.B. What are public-private partnerships, and how do they differ from privatizations? *Finance & Development*. 2001. Vol. 38. P. 3.
3. Державно-приватне партнерство як механізм реалізації нової регіональної політики: можливості застосування та практичні аспекти підготовки і впровадження інвестиційних проєктів. *Звіт проєкту U-LEAD*. 2017. 106 с.
4. Стан здійснення ДПП в Україні. *Офіційний сайт Міністерства розвитку економіки, торгівлі та сільськогосподарства України*. URL: <https://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=9fc90c5e-2f7b-44b2-8bf1-1ffb7ee1be26&title=StanZdiisnenniaDppVUkraini&isSpecial=true> (дата звернення: 01.12.2020).
5. Сараева И.Н. Государство и предпринимательство: проблемы взаимодействия (системно-институциональные аспекты). Одесса : Феникс, 2011. 98 с.
6. Закон України «Про державно-приватне партнерства в Україні» від 1 липня 2010 р. № 2404–VI. URL: <http://www.president.gov.ua/documents/12134.html> (дата звернення: 01.01.2021).
7. Геец В. Почему сегодня государство и бизнес не могут воспользоваться выгодами государственно-частного партнерства? *Комп&нюн*. 2015. 14 декабря. С. 15. URL: <http://www.companion.ua/Articles/Content/?Id=8397&Callback=46> (дата звернення: 01.01.2021).
8. Щодо розвитку державно приватного партнерства як механізму активізації інвестиційної діяльності в Україні : аналітична записка. *Національний інститут стратегічних досліджень*. Грудень 2019 р. URL: <http://www.niss.gov.ua/articles/816> (дата звернення: 01.01.2021).

REFERENCES:

1. Public/Private Partnerships: Financing a Common Wealth. Wash., 1985. P. 67.
2. Gerrard M.B. (2001) What are public-private partnerships, and how do they differ from privatizations? *Finance & Development*, vol. 38, p. 3.
3. (2017) Derzhavno-chastnoe partnerstvo yak Mekhanizm realizatsyy novoy rehionalnoy polityky: vozmozhnosty Zastosuvannya ta Praktychni aspekty podhotovky u Vprovadzhennya investitsiyних proektiv [Public-private partnership as a mechanism for implementing a new regional policy: opportunities for application and practical aspects of preparation and implementation of investment project]. *Zvit proektu U-LEAD*.
4. (2020) Stan zdiysnennya DPP v Ukraini. [The state of PPP implementation in Ukraine]. *Official site of the Ministry of Economic Development, Trade and Agriculture of Ukraine*. Available at: <https://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=9fc90c5e-2f7b-44b2-8bf1-1ffb7ee1be26&title=StanZdiisnenniaDppVUkraini&isSpecial=true> (accessed 01 December 2020).
5. Sarayeva I.N. (2011) Gosudarstvo i predprinimatel'stvo: problemy vzaimodeystviya (sistemno-institutsional'nyye aspekty) [State and entrepreneurship: problems of interaction (systemic and institutional aspects)]. Odessa: Feniks. (in Russian)
6. (2010) Zakonu Ukrayiny «Pro derzhavno-privatne partnerstva v Ukraini» vid 1 lypnya 2010 roku № 2404–VI [Of the Law of Ukraine "On Public-Private Partnerships in Ukraine" of July 1, 2010 № 2404-VI]. *Ofitsiyne internet-predstavnytstvo Prezydenta Ukrayiny*. Available at: <http://www.president.gov.ua/documents/12134.html> (accessed 01 December 2020).
7. Geyets V. (2015) Pochemu segodnya gosudarstvo i biznes ne mogut vospol'zovat'sya vygodami gosudarstvenno-chastnogo partnerstva? [Why today the state and business cannot take advantage of the benefits of public-private partnership?]. *Comp & nion*. 2015. December 14. P. 15. Available at: <http://www.companion.ua/Articles/Content/?Id=8397&Callback=46> (accessed 01 December 2020).
8. (2019) Shchodo rozvytku derzhavno pryvatnoho partnerstva, yak mekhanizmu aktyvizatsiyi investytsiynoyi diyal'nosti v Ukraini [Regarding the development of public-private partnership as a mechanism for intensifying investment activities in Ukraine. Analytical note. National Institute for Strategic Studies]. *Analitychna zapyska. Natsional'nyy instytut stratehichnykh doslidzhen'*. Available at: <http://www.niss.gov.ua/articles/816> (accessed 01 December 2020).

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

УДК 338.24:338.4:330.341

DOI: <https://doi.org/10.32782/easterneurope.28-3>

ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ЗМІН ГАЛУЗЕВОЇ СТРУКТУРИ ЕКОНОМІКИ

INNOVATIVE ACTIVITY OF ENTERPRISES IN THE CONDITIONS OF CHANGES OF INDUSTRIAL STRUCTURE OF ECONOMY

Горященко Ю.Г.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри підприємництва та економіки підприємства,
Університет митної справи та фінансів

Horiashchenko Yuliia

University of Customs and Finance

У статті обґрунтовано особливості розвитку і розгортання інноваційної діяльності в умовах недосконалої галузевої структури економіки. Приведено статистичні дані щодо положення України у світових рейтингах за рівнем інноваційності підприємництва. Підкреслено необхідність розвитку галузей соціальної спрямованості та інвестиційного призначення, особливо галузей шостого укладу: біотехнологій, нанотехнологій, робототехніки, повномасштабних систем віртуальної реальності, нової медицини, високих гуманітарних технологій, нового природокористування. Окреслено заходи із системної модернізації галузевої структури економіки України в частині інноваційного розвитку: активізація і підтримка з боку держави інноваційної спрямованості структурних перетворень за рахунок стимулювання розвитку наукомістких і високотехнологічних галузей, подолання ресурсовитратного характеру виробництва, формування ефективного внутрішнього ринку високих технологій, участь вітчизняних підприємств у втіленні великомасштабних міжнародних проєктів.

Ключові слова: інноваційна діяльність, високотехнологічні галузі, структура економіки, інвестори, людський капітал, інфраструктура, технології.

В статье обоснованы особенности развития и развертывания инновационной деятельности в условиях несовершенной отраслевой структуры экономики. Приведены статистические данные относительно положения Украины в мировых рейтингах по уровню инновационности предпринимательства. Подчеркнута необходимость развития отраслей социальной направленности и инвестиционного назначения, особенно отраслей шестого уклада: биотехнологий, нанотехнологий, робототехники, полномасштабных систем виртуальной реальности, новой медицины, высоких гуманитарных технологий, нового природопользования. Очерчены мероприятия по системной модернизации отраслевой структуры экономики Украины в части инновационного развития: активизация и поддержка со стороны государства инновационной направленности структурных изменений за счет стимулирования развития наукоемких и высокотехнологических отраслей, преодоления ресурсозатратного характера производства, формирования эффективного внутреннего рынка высоких технологий, участие отечественных предприятий в воплощении крупномасштабных международных проектов.

Ключевые слова: инновационная деятельность, высокотехнологические отрасли, структура экономики, инвесторы, человеческий капитал, инфраструктура, технологии.

The purpose of the article is to substantiate the features of the development and deployment of innovative activities in the context of an imperfect sectoral structure of the economy. Emphasis is placed on the current structure of GDP with underestimated share of services and overestimated share of agriculture in the structure of the economy of relatively developed countries, which is being developed in developed countries on the basis of transformation of knowledge, science and informatization into direct productive force. Therefore, an important problem of economic development, which entails negative social consequences, is the weakness of the consumer and the selectivity of the fund-forming segments of the economy. In the process of research used methods of

scientific cognition: observation and abstraction, comparison, analysis and synthesis, methods of historical and logical analysis of socio-economic realities. The statistical data on the position of Ukraine in the world rankings on the level of innovation of entrepreneurship are given. The necessity of development of branches of social orientation and investment purpose, and especially branches of the sixth order – biotechnologies, nanotechnologies, robotics, full-scale systems of virtual reality, new medicine, high humanitarian technologies, new nature management is emphasized. The measures of systemic modernization of the sectoral structure of the Ukrainian economy in terms of innovative development are outlined: activation and support from the state of the innovative orientation of structural changes by stimulating the development of science-intensive and high-tech industries, overcoming the resource-intensive nature of production, the formation of an effective internal market for high technologies, the participation of domestic enterprises in the implementation of large-scale international projects. The practical significance of the results obtained lies in the fact that the main provisions substantiated in this article are brought to the level of specific practical recommendations for the development of innovative activity in the context of an imperfect sectoral structure of the economy.

Key words: innovation activity, high-tech branches, structure of economy, investors, human capital, infrastructure, technologies.

Постановка проблеми. У важкий час повторюваних економічних криз, структурно деформованої економіки, появи ризиків, пов'язаних із наслідками COVID-19, проблеми інноваційного розвитку підприємств стають значно глибшими. Сьогодні в країні знижується інноваційна активність підприємств, руйнується весь ланцюг інноваційної діяльності, як наслідок, технічний рівень виробництва знижується, а обсяги випуску прогресивної продукції скорочуються. Україна повинна розвивати галузі соціальної спрямованості та галузі інвестиційного призначення. Це єдиний шлях стійкого економічного розвитку, шлях конкурентоспроможної держави. Проте інноваційна активність підприємств у нашій країні знижується.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми інноваційної активності України досліджено вченими В. Герасимчуком, О. Ковтуном, В. Борисовим, К. Жадьком, Л. Лукічевою, А. Князевичем, Л.Г. Кудіновим, Л. Федуловою, Л. Фроловою та ін. Оцінку галузевої структури економіки здійснювали вчені В. Гордієнко, В. Геєць, А. Гальчинський, М. Меламед та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Розбалансована галузева структура економіки України призвела до того, що сьогодні Україна займає 47-е місце у рейтингу за Глобальним інноваційним індексом та 64-е місце у рейтингу легкості ведення бізнесу Doing Business [5]. Частка експорту товарів із використанням у виробництві технологій високого та середньовисокого рівня у загальному обсязі експорту товарів (таких груп, як продукція хімічної та пов'язаних із нею галузей промисловості, полімерні матеріали, машини, механізми, електротехнічне обладнання, засоби наземного транспорту, літальні апарати, плавучі засоби, 90-та підгрупа групи прилади та оптичні і фотографічні апарати) скоротилася з 19,2% у 2015 р. до 16,4% у 2019 р. Частка доданої вартості за витратами виробництва підприємств, які належать до середньовисокотехнологічного сектору переробної промисловості, становить 3,8% [4]. Спостерігається чітка

тенденція до зниження витрат на виконання наукових досліджень і розробок у ВВП: питома вага таких витрат у 2019 р. становила лише 0,43%. Скорочується частка машинобудування, галузей соціальної спрямованості внаслідок вищих темпів падіння реальних обсягів виробництва через недостатній попит на цю продукцію та відсутність умов для підвищення їхньої конкурентоспроможності.

Постановка завдання. Метою статті є обґрунтування шляхів розвитку та розгортання інноваційної діяльності в умовах недосконалої галузевої структури економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Аналіз впливу галузевої структури економіки на наповнення доходної частини державного бюджету [2] засвідчує, що і на двадцятому році відновлення економічного зростання за існуючої відтворювальної структури ВВП економічний розвиток України залишається у доволі жорстких рамках.

Наявна структура ВВП із заниженими показниками частки послуг та завищеними показниками частки сільського господарства у структурі економіки відносно розвинених країн світу не відповідає принципам постіндустріальної економіки, яка розбудовується в розвинутих країнах світу на базі перетворення знань, науки та інформатизації у безпосередню продуктивну силу, тому важливою проблемою економічного розвитку, яка тягне за собою й негативні соціальні наслідки, є слабкість споживчого та вибіркової фондоутворюючого сегментів економіки.

Одне з актуальних завдань економічної політики полягає у запровадженні соціального контролю над структурними та інституційними чинниками інфляції, що дасть змогу забезпечити належні умови для міжгалузевої конкуренції та перерозподілу прибутків на користь високотехнологічних галузей. Технологічне оновлення традиційних галузей та пріоритетний розвиток виробництв, які формують нові технологічні уклади, сприятимуть зростанню економіки України на якісно новій основі та створять умови

для повноправної участі нашої держави у системі світогосподарських зв'язків.

Сьогодні вже практично вичерпали себе чинники, що забезпечували останніми роками економічне зростання (незадіяні виробничі потужності, дешеві енергоносії, сприятлива зовнішня кон'юнктура), і якісна активізація інвестиційних процесів стає життєво важливою проблемою.

Аналізуючи вплив галузевої структури на конкурентоспроможність держави та інноваційний розвиток підприємництва, дійшли висновку, що сучасним джерелом конкурентних переваг держави є інновації і підприємницька діяльність, засновані на знаннях, виробленні програмних продуктів та інформаційних технологій.

Зростання частки послуг у розвинених країнах проходить за рахунок наукомістких галузей, таких як бізнес-послуги, фінансові послуги, телекомунікації і трансляції, послуги приватної охорони здоров'я й освіти.

Основою промислового наукомісткого виробництва є: машинобудування, верстатобудування, електротехнічна, авіакосмічна, хімічна, нафтопереробна, автомобільна, фармацевтична, комп'ютерна і телекомунікаційна промисловість. Продукція цих видів промисловості й є основою експорту розвинених країн світу. Тоді як основа експорту України – це металургія. Маючи надто велику металургійну промисловість, Україна приречена розвивати сучасне машинобудування.

Галузева структура промислового виробництва повинна наблизитися до пропорцій, які мають економічно розвинені країни та країни з перехідною економікою, що досягли економічного зростання в результаті реалізації активної інноваційно-інвестиційної політики.

Відтворювальна структура промисловості України за технологічними укладами не відповідає вимогам часу. Пануючі сьогодні у розвинених країнах, так званому технологічному ядрі, 5-й та 6-й технологічні уклади, в Україні не перевищують 5% промислового виробництва. На нашу думку, держава повинна приділяти особливу увагу галузям саме шостого укладу (підтримувати стартапи відповідних галузей, забезпечувати масштабованість інноваційних підприємств, надавати кредити тощо): біотехнологіям, нанотехнологіям, робототехніці, новій медицині, високим гуманітарним технологіям, новому природокористуванню.

Головною проблемою, що гальмує розвиток високотехнологічного сектора економіки, залишається відсутність фінансування, що сприяє скороченню чисельності наукових працівників. Недостатньо уваги приділяється питанням фінансового та матеріально-технічного забезпечення виконання наукових досліджень і розробок із пріоритетних напрямів розвитку науки й техніки. Слід зазначити, що, крім недоліків у фінансуванні, концепції пріоритетних напрямів розвитку науки і техніки минулих років недостат-

ньо висвітлювали необхідність використання найбільш перспективних технологічних процесів, у тому числі біотехнологій, інформаційних технологій, безвідходних, аерокосмічних технологій та інших технологічних процесів майбутнього. Для України існує тільки один можливий шлях довгострокового стабільного росту – всебічний розвиток та розширення внутрішнього ринку високотехнологічної промисловості, підвищення його конкурентоздатності [2]. Одним із таких напрямів вирішення цієї проблеми має бути використання високих технологій подвійного призначення (космічних технологій, технологій оборонної промисловості та ін.). Це дасть змогу без значних капіталовкладень за короткий термін налагодити випуск високотехнологічної продукції для потреб внутрішнього ринку, змінити позиції вітчизняного товаровиробника, забезпечити повне завантаження виробництва, адже сьогодні вітчизняний ринок заповнюється високотехнологічною продукцією товаровиробників інших країн (про це свідчить негативний баланс експортно-імпортних операцій), а продукція і технології українських виробників залишаються невикористаними. Упровадження таких технологій, з одного боку, забезпечить організацію серійного виробництва високотехнологічної продукції народногосподарського призначення, з іншого – надасть можливість зберегти критичні наукомісткі технології оборонного комплексу.

Відродження вітчизняного виробництва багатьох видів продукції машинобудування, в основі яких лежать технології подвійного призначення, можуть стати одним з основних джерел збільшення доходної частини державного бюджету.

З аналізу світового технологічного розвитку в регіональному розрізі випливає, що нині наявний надто високий рівень диференціації країн світу, тобто виразно виявляється глобальний технологічний розрив. Від розвитку нових технологій в абсолютному значенні виграють усі, тоді як у відносному, безумовно, виграють країни технологічного ядра – США, Китай, Японія, Німеччина, Англія, Франція, країни першого технологічного кола – Канада, Італія, Швеція, Австралія, Фінляндія, Нідерланди, Південна Корея, Сінгапур. Глобалізація головних ринків фактично не залишає для України ефективної можливості збереження поточної ситуації, що склалася в державі. Або Україна приймає нові виклики і бере на себе ризики участі в міжнародному поділі праці, намагається активно знайти своє місце у світовій економіці, або консервує теперішню структуру і тенденцію економічного та соціального розвитку. Йдеться про формування нової економіки країни під впливом інтенсивних процесів створення та поширення знань у всі сфери життя суспільства.

Складниками системної модернізації галузевої структури економіки України в частині інноваційного розвитку у визначеній перспективі мають стати:

– активізація і підтримка з боку держави інноваційної спрямованості структурних перетворень за рахунок стимулювання розвитку наукомістких і високотехнологічних галузей, особливо машинобудівного комплексу, та створення на цій основі умов для техніко-технологічного оновлення виробництва з метою підвищення конкурентоспроможності українських товарів на внутрішньому і зовнішньому ринках;

– подолання ресурсовитратного характеру виробництва на основі впровадження ресурсо- і енергозберігаючих технологій та стимулювання випуску продукції з високим рівнем доданої вартості і розвитку низьковитратних виробництв;

– формування ефективного внутрішнього ринку, у тому числі високих технологій;

– участь вітчизняних підприємств у втіленні великомасштабних міжнародних проєктів, розвитку трансферу високих технологій та продажу ліцензій наших фахівців у роботі міжнародних організацій із питань розвитку промисловості.

Додатковою проблемою для держави в умовах нестабільності, суперечливої політичної волі та гіперінформації є сучасна модель поведінки більшості економічних акторів – модель швидкого виграшу, якої активно дотримується й українська бізнес-еліта. Небезпечними її наслідками є невміння планувати і прогнозувати, втрата стратегічних орієнтацій на розвиток. Так, за даними Міністерства розвитку громад та територій України, у 2015–2019 рр. усі 25 регіонів України (100%) затвердили регіональні стратегії, але плани з їх реалізації (перший етап) затвердили й упроваджували у 2015 р. лише 16 регіонів (64%), у 2016 р. – 24 регіони, натомість плани з реалізації стратегій (другий етап) за період 2015–2016 рр. не було затверджено і впроваджено в жодному регіоні України. Відсоток виконання другого етапу реалізації страте-

гій за всіма регіонами у 2017 р. становив 52, у 2018 р. – 84 та у 2019 р. – 92 [6]. Уважаємо, що в умовах пандемії, криз довіри та відповідальності ситуація може надалі погіршуватися.

Не можна недооцінювати проблеми людського капіталу. Частка осіб, які мали повну вищу освіту, у 2019 р. по відношенню до 2015 р. дещо зросла і становила 39,4%. Натомість частка осіб, які мали тільки початкову загальну освіту, і тих, хто не мав ніякої, за п'ять років зросла з 26,4% до 29,2%.

За даними Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері зв'язку та інформатизації [7], рівень охоплення населення Інтернет-послугами (абонентів на 100 жителів) у 2019 р. становить лише 46% (приріст за 2015–2019 рр. – 228%). Також за цей період на 40% зросли витрати закладів вищої освіти на провадження наукової діяльності. За останні п'ять років неухильно зростають середні витрати на одного приведенного студента (в 1,9 рази), витрати на одного аспіранта (у 2,3 рази) та докторанта (у 2,6 рази). Натомість питома вага дослідників віком до 40 років у загальній кількості дослідників скоротилася на 13%.

Висновки. У статті обґрунтовано особливості розвитку і розгортання інноваційної діяльності в умовах недосконалої галузевої структури економіки. Наголошено, що українські підприємства повинні адаптувати ринковий та бізнесовий досвід провідних країн світу, поліпшувати інфраструктуру й інституційне середовище, нарощувати людський капітал, знання та технології. Своєю чергою, держава повинна сприяти легкості ведення бізнесу засобами допомоги у відновленні платоспроможності інноваційних підприємств, організації зовнішньої торгівлі, наданні кредитів, реєстрації власності, захисті прав інвесторів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Абрамович І.А. Напрямки активізації державної політики щодо залучення інвестицій в економіку України. *Економіка та держава*. 2007. № 3. С. 49–51.
2. Жадько К.С., Горященко Ю.Г. Структурна перебудова економіки України як стратегія інноваційного розвитку. *Інвестиції: практика та досвід*. 2009. № 7. С. 8–11.
3. Меламед М. Структура ВВП за категоріями доходу і критерії структурної політики. *Вісник НБУ*. 2002. № 2. С. 9–19.
4. Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 24.12.2020).
5. Doing business Reports. URL: <https://www.doingbusiness.org/en/reports/global-reports/doing-business-2019> (дата звернення: 26.12.2020).
6. Офіційна сторінка Міністерства розвитку громад та територій України URL: <https://www.minregion.gov.ua/about> (дата звернення: 24.12.2020).
7. Офіційна сторінка Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері зв'язку та інформатизації. URL: <https://nkrzi.gov.ua> (дата звернення: 24.12.2020).

REFERENCES:

1. Abramovych I. A. (2007) Napriamky aktyvizatsii derzhavnoi polityky shchodo zaluchennia investysii v ekonomiku Ukrainy [Directions for intensifying the state policy on attracting investments into the economy of Ukraine]. *Economy and state*, no. 3, pp. 49–51.

2. Zhadko K.S., Horiashchenko Yu.H. (2009) Strukturna perebudova ekonomiky Ukrainy yak stratehiia innovatsiinoho rozvytku [Structural restructuring of Ukraine's economy as a strategy of innovative development]. *Investments: practice and experience*, no. 7, pp. 8–11.
3. Melamed M. (2002) Struktura VVP za katehoriiami dokhodu i kryterii strukturnoi polityky [GDP structure by income categories and structural policy criteria]. *Bulletin of the NBU*, no. 2, pp. 9–19.
4. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy (2020), Kyiv: Informatsiino-analitychne ahentstvo. Available at: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (accessed 24 December 2020).
5. Doing business Reports. Available at: <https://www.doingbusiness.org/en/reports/global-reports/doing-business-2019> (accessed 26 December 2020).
6. Ofitsiina storinka Ministerstva rozvytku hromad ta terytorii Ukrainy. Available at: <https://www.minregion.gov.ua/about/> (accessed 24 December 2020).
7. Ofitsiina storinka Natsionalnoi komisii, shcho zdiisniuie derzhavne rehuliuвання u sferi zv'iazku ta informaty-zatsii. Available at: <https://nkrzi.gov.ua/> (accessed 24 December 2020).

УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ ВІДТВОРЕННЯ МАТЕРІАЛЬНО-ТЕХНІЧНОЇ БАЗИ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ АПК

IMPROVEMENT OF THE SYSTEM OF REPRODUCTION OF MATERIAL AND TECHNICAL BASE OF AGRICULTURAL ENTERPRISES

Копитко В.І.

доктор економічних наук, професор,
професор кафедри економіки підприємства та корпоративного управління,
Одеська національна академія зв'язку імені О.С. Попова

Копитко О.В.

кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри маркетингу,
Львівський національний університет ветеринарної медицини
та біотехнологій імені С.З. Гжицького

Копытко Vasyl

O.S. Popov Odessa National Academy of Telecommunications

Копытко Olha

Stepan Gzhytskyi National University of Veterinary Medicine and Biotechnologies

Розглянуто систему відтворення матеріально-технічної бази агроформувань, що проходить як взаємодія суб'єктів (агроформувань, держави, інфраструктурних інститутів) для підвищення конкурентоспроможності вітчизняного аграрного виробництва, що реалізовується в рамках певних функцій, які формують відповідні інструменти впливу на об'єкти (предмети і засоби праці) з урахуванням впливу зовнішнього середовища та чинників, що вимагають ресурсів для забезпечення заявлених функцій у достатній кількості і належній якості. Удосконалення системи відтворення матеріально-технічної бази агроформувань вимагає врахування чинників, що сприяють і протидіють розширеному відтворенню, забезпечуючи зростання аграрного виробництва і підвищення його ефективності, спільне використання техніки, конкурентоспроможність і якість продукції сільського господарства, поліпшення умов праці на селі, екологізацію сільського господарства, реалізуючи інтереси товаровиробників.

Ключові слова: система відтворення, матеріально-технічна база, аграрний сектор АПК, агроформування, інноваційний розвиток, державне регулювання.

Рассматривается система воспроизводства материально-технической базы агроформирований как взаимодействие субъектов (агроформирований, государства, инфраструктурных институтов) для повышения конкурентоспособности отечественного аграрного производства, реализуемой в рамках определенных функций, которые формируют соответствующие инструменты воздействия на объекты (предметы и средства труда) с учетом влияния внешней среды и факторов, требующих ресурсов в достаточном для обеспечения заявленных функций количестве и надлежащего качества. Совершенствование системы воспроизводства материально-технической базы агроформирований требует учета факторов, способствующих и противодействующих расширенному воспроизводству, обеспечивая рост аграрного производства и повышение его эффективности, совместное использование техники, конкурентоспособность и качество продукции сельского хозяйства, улучшение условий труда на селе, экологизацию сельского хозяйства, реализуя интересы товаропроизводителей.

Ключевые слова: система воспроизводства, материально-техническая база, аграрный сектор АПК, агроформирования, инновационное развитие, государственное регулирование.

The system of reproduction of material and technical base of agroformations which passes as interaction of subjects (agroformations, the state, infrastructural institutes) for increase of competitiveness of domestic agricultural production which is realized within the limits of certain functions forming appropriate tools of influence on objects

(subjects and means of labor) taking into account the impact of the external environment and factors that require resources sufficient to ensure the declared functions of quantity and proper quality. Under the system of reproduction of material and technical base of agricultural enterprises it is necessary to consider interaction of subjects (agricultural enterprises, the state, infrastructural institutes) for achievement of the purpose of increase of competitiveness of production of domestic agricultural production realized within certain functions which form the corresponding tools of influence on objects. (objects and means of labor) taking into account the challenges of the external environment and historical factors that require quality resources sufficient to implement the declared functions. In determining the areas of expanded reproduction of the material and technical base of agriculture, it is necessary to assess the conditions and possibilities of applying a particular method of reproduction. Thus the choice needs to be approached from the point of view of economic expediency and strategic vision of development of the economic entity. Improving the system of reproduction of the material and technical base of agricultural formations requires consideration of factors that promote and counteract expanded reproduction, ensuring the growth of agricultural production and increase its efficiency, ensuring joint use of equipment, competitiveness and quality of agricultural products, improving rural working conditions, greening agriculture commodity producers. In order to improve the processes of reproduction of material and technical base of agricultural enterprises it is expedient to develop directions of realization of economic interests of agricultural enterprises and the state through a system of measures to stimulate expanded reproduction of material and technical base of the branch within the target programs.

Key words: reproduction system, material and technical base, agrarian sector of agrarian and industrial complex, agroforming, innovative development, state regulation.

Постановка проблеми. Відтворення матеріально-технічної бази аграрних підприємств – основний чинник здійснення процесів аграрного виробництва і забезпечення ефективності роботи галузі. На сучасному етапі розвитку аграрного сектору АПК якість матеріально-технічної ресурсів суб'єктів різних форм власності визначає конкурентоспроможність виробленої ними продукції, забезпечує продовольчу безпеку країни та її регіонів, сталий розвиток галузі і новостворених територіальних громад. Аграрна політика держави повинна посилювати увагу до характеру відтворювальних процесів майнового комплексу АПК, тобто підвищення доступності елементів матеріально-технічної бази для агроформувань різних форм власності. Перехід до ефективного аграрного виробництва вимагає раціонального використання сучасних досягнень НТП для створення безпечних і якісних продуктів харчування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню проблем матеріально-технічного забезпечення та відтворення матеріально-технічної бази аграрних підприємств АПК присвятили свої роботи вчені В.Г. Андрійчук, М.М. Герун, Д.А. Качан, М.Г. Михайлов, М.М. Могилова, Г.М. Підлісецький, М.М. Руденко, В.М. Русан, І.В. Свиноус, М.А. Шлапак та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Економічний інструментарій оновлення матеріально-технічної бази агроформувань вимагає додаткових досліджень напрямів удосконалення системи відтворення в сучасних умовах.

Постановка завдання. Забезпечення планованих темпів відтворення в аграрному секторі АПК пов'язане з об'єктивною необхідністю відповідного оновлення основних і оборотних засобів, формування потужнішої та якісно нової матеріально-технічної бази, що прискорить перехід галузі на інноваційний шлях розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Аграрні реформи у 90-х роках минулого століття зумовили створення в Україні агроформувань різних форм власності, внаслідок чого виникли й проблеми, які гальмують здійснення процесів відтворення матеріально-технічної бази аграрного сектору АПК (відставання у забезпеченості вищезгаданих агроформувань технікою й обладнанням від рівня технологічного розвитку суб'єктів господарювання розвинених країн). Сучасні технології, засновані на новітніх досягненнях науки, не знаходять застосування у відтворювальному процесі матеріально-технічної бази аграрних підприємств. Дані проблеми зумовлені обмеженістю вільних коштів у цих суб'єктів, диференціацією їх фінансового стану, відсутністю здебільшого коопераційних та інтеграційних зв'язків між ними, недостатнім інфраструктурним забезпеченням сервісу.

Склад матеріально-технічної бази сільськогосподарських підприємств базується на поділі виробничої бази підприємств на два складники: природно-біологічний та матеріально-технічний і представлений двома групами елементів: матеріальними ресурсами і технічними засобами. Перша група «матеріальні ресурси» містить у собі предмети праці (корми, насіння, нафтопродукти та ін.), які оцінюються як матеріальні витрати у формі № 50 с.-г. статистичної звітності. Друга група – «технічні засоби» – містить у собі засоби праці (будинки, споруди, продуктивна худоба), у яких основну частку займає техніка (машини й обладнання, транспортні засоби). Вартість цих елементів визначається у формі № 5 статистичної звітності [1, с. 36]. Тобто в аграрному виробництві технічні засоби відіграють важливу роль, а саме: трактори, комбайни, автотранспорт, сільськогосподарські машини (плуги, сівалки та ін.), енергетичні потужності. Сезонність робіт з обробітку у рослинництві та особливості організації виробничих процесів у

тваринництві для виконання взаємозалежних технологічних операцій здійснюють спеціальні комплекси (для сівби зернових культур, догляду за посівами, роздавачі кормів, експлуатація доїльних апаратів та ін.), які не завжди відповідають нормативним вимогам наявної в агроформуваннях техніки.

На сучасному етапі розвитку суспільства аграрне виробництво не може ефективно функціонувати без розвинутої матеріально-технічної бази, спроможної забезпечити відповідний технологічний рівень. За будь-якої форми власності важливим чинником раціонального господарювання, відносин власності, приватизації майна є визначення відповідної вартості засобів виробництва. Вартість засобів виробництва, яка не відповідає сучасному рівню цін, зумовлює зниження ціни виробництва, хибну уяву про прибутковість, ускладнює процеси відтворення матеріально-технічної бази [2, с. 5]. Накопичення основного капіталу має забезпечувати приріст валового внутрішнього продукту (ВВП). У світовій економіці класичним вважається співвідношення, за якого кожен відсоток накопичення основного капіталу забезпечує 0,5% приросту ВВП [3, с. 286]. Тут слід розглянути матеріально-технічну базу як елемент продуктивних сил. Коли в аграрному виробництві у цілому процес відтворення охоплює чотири фази: виробництво, розподіл, обмін та споживання, то відтворення матеріально-технічної бази передбачає участь предметів та засобів праці у виробництві аграрної продукції, і предмети праці забезпечують повне перенесення вартості, а засоби праці – часткове перенесення вартості. Таким чином, під відтворенням матеріально-технічної бази агроформувань слід розуміти перетворення капіталу агроформувань з натурально-речової форми у вартісну через виробництво і реалізацію сільгосппродукції, а потім знову в натурально-речову з поліпшеними характеристиками, що забезпечують економічне зростання організацій галузі.

Вартість основних засобів у сільському господарстві на кінець 2017 р. становила 335,3 млрд грн, або 4,3% від загальної вартості основних засобів в економіці України. За оснащеністю сільського господарства основними засобами на одиницю площі Україна значно відстає від низки країн ЄС: на кінець 2017 р. вартість основних засобів на 1 га сільгоспугідь була меншою порівняно з аналогічним показником у Польщі – у 20,1 рази, Великобританії – у 25,2, Чехії – у 25,6, Угорщині – у 31,7, Франції – у 33,5, Німеччині – у 88,4 рази. При цьому ступінь зносу основних засобів у сільському господарстві перебуває на прийнятному рівні, у 2018 р. він становив 35,1% (у промисловості – 66,4%, у цілому по економіці – 60,6%) [6, с. 3]. Таким чином, на відміну від розвинених країн в аграрному секторі АПК України здебільшого присутні екстенсивні методи відтворення матеріально-

технічної бази. Інтенсивний метод зумовлює розширене відтворення за рахунок якісного поліпшення як засобів виробництва (цифровізація, автоматизація і комплексна механізація технологічних процесів, меліорація земель і т. д.), так і предметів праці (застосування нових сортів сільськогосподарських рослин, засобів захисту рослин, добрив, ветеринарних препаратів і т. д.). Слід зазначити, що застосування інтенсивних методів відтворення матеріально-технічної бази зумовлює зростання не лише кількісних характеристик виробленої продукції, а й, що важливо, її якісних характеристик.

Перспективний розвиток сільськогосподарських підприємств пов'язаний із вирішенням низки таких проблем системного характеру, як: незадовільна забезпеченість організації техніки; значний знос діючого парку сільськогосподарських машин; високі ціни на нову техніку; відсутність обігових коштів для авансування виробників сільськогосподарської продукції; недовагання потужностей сировинної та переробної баз; низький рівень розвитку підприємств, що виробляють кінцеву продукцію з сільськогосподарської сировини, тощо [4, с. 91]. Тут основними джерелами відтворення матеріально-технічної бази сільськогосподарських підприємств виступають кошти, що формуються підприємствами самостійно виходячи з продуктивної роботи (амортизаційний фонд, нерозподілений прибуток), і кошти, одержувані аграріями ззовні (статутний капітал, державне цільове фінансування, кредити, лізинг, позики фізичних і юридичних осіб). У сучасних умовах з урахуванням особливостей ведення аграрного виробництва сільськогосподарські підприємства покривають потреби в інвестиціях за рахунок позикових коштів (переважно кредитів банків) і на потреби в оборотному капіталі. Це вимагає нових підходів до фінансового забезпечення процесів відтворення матеріально-технічної бази агроформувань із метою збільшення частки власних джерел фінансування.

Проте доступ до таких науково-технічних досягнень для сільськогосподарських товаровиробників, особливо відносно невеликих за фізичними розмірами своїх господарств і обсягами ділової активності, досить обмежений, тому за існуючих умов їм не обійтися без організованої взаємодії щодо спільного (асоціаційного) забезпечення та використання у своїх господарствах сучасної високопродуктивної та енергозберігаючої сільськогосподарської техніки [5, с. 189]. Стан ефективності матеріально-технічного забезпечення агроформувань показує, що з ростом темпів розвитку аграрного виробництва відкриваються широкі можливості прискореного відновлення їхньої матеріально-технічної бази і виведення галузі на інноваційну основу. Забезпеченість основними видами техніки вимагає все більшого застосування потужної дорожньої імпортової техніки, введення сучасних тварин-

ницьких комплексів, поліпшення інвестиційного клімату.

Зростання капітальних інвестицій в агро-сектор України в останні роки призвело до поліпшення капіталозабезпеченості сільського господарства. У 2016 р. обсяг капітальних інвестицій у сільське господарство, мисливство та надання пов'язаних із ними послуг становив 49 660,0 млн грн, у 2017 р. – 63 400,7, у 2018 р. – 65 059,4 млн грн. У 2019 р. через невизначеність із запровадженням ринку земель обсяг капітальних інвестицій дещо знизився і становив 58 555,4 млн грн. Як наслідок, капіталозабезпеченість сільського господарства із 6 516,5 грн/га у 2016 р. зросла до 9 851,3 грн/га у 2019 р. Водночас фактична наявність основних засобів у розрахунку на 1 га сільгоспугідь є майже вдвічі нижчою за нормативне значення цього показника у 19 222,1 грн/га [7, с. 77].

В останні роки робиться акцент на інноваційний розвиток сільського господарства, і з цією метою розробляються програми надання субсидій сільськогосподарським товаровиробникам на відшкодування частини витрат на впровадження інноваційних проєктів у сфері аграрного виробництва та переробки виробленої продукції. Зазвичай держава повинна покривати частку витрат агровиробників на впровадження інноваційних проєктів у сфері аграрного виробництва. Аграрний сектор АПК поставлено у нерівне становище внаслідок диспаритету цін на сільськогосподарську і промислову продукцію та явно потребує державного регулювання цін на вироблений і реалізований сільгоспвиробниками товар. Саме диспаритет цін виступає основною причиною нездатності сільгоспвиробників купувати техніку, пальне, засоби захисту рослин і тварин, елітне насіння і т. п., й основне завдання держави в галузі регулювання ціноутворення на ринку сільськогосподарської продукції полягає в отриманні агроформуваннями такого рівня доходів, який забезпечить можливість ведення розширеного відтворення

Через технічні несправності та фізичне спрацювання в Україні щорічно не використовується 25–35% тракторів, комбайнів та інших машин, що призводить до порушень технологій виробництва та втрат майже третини врожаю. У результаті щорічні втрати зерна від несвоєчасного збирання сягають 2,5–3,4 млн т [8, с. 113–114]. Тут слід забезпечити функціонування дорадчих служб (інформаційно-консультаційних центрів), сформованих на базі аграрних навчальних закладів, що матиме свої особливості. Послуги в таких установах переважно надаватимуться як на безоплатній основі, так фінансування їх діяльності комбінованим способом: із державного бюджету, бюджетів ОТГ, спонсорської допомоги і т. д. Консультаційні послуги також надаються фірмами, які займаються виробництвом і реалізацією матеріально-технічних ресурсів для невеликих фермерів, селянських

господарств, розробленням і впровадженням нових технологій. Для цих цілей в організаційній структурі цих фірм відділи, в компетенцію яких входить пошук і консультація потенційних споживачів інноваційних розробок, повинні координувати свою роботу з новоствореними ОТГ. Зазвичай такі послуги повинні надаватися безкоштовно, оскільки входять уже в собівартість нового обладнання або вдосконаленої технології виробництва сільгосппродукції.

Для цього доцільно розглянути варіанти кооперування сільськогосподарських підприємств для спільної закупівлі сільськогосподарської техніки, спрямувавши на лізингові відносини за державної підтримки. Лізинг для аграрного сектору України є ефективним інвестиційним механізмом оновлення техніки. За даними Європейської федерації національних асоціацій лізингових компаній, у формі лізингових операцій у Німеччині здійснюється майже 17% усіх інвестицій, в Англії – 28%, у США – 30%, у Франції – близько 18%, у Нідерландах – 11%, у Швеції – 26%, в Австрії – 20% [9, с. 64].

На сучасному етапі розвитку аграрної сфери домінуючим напрямом державної політики виступає система державної підтримки сільського господарства. До заходів прямої підтримки аграріїв передусім відноситься виділення державою субсидій на придбання техніки та обладнання. Ще одним інструментом прямої державної підтримки агровиробництва з метою відновлення їхньої матеріально-технічної бази виступає субсидування інвестиційного кредитування. Для підприємств аграрного сектору, особливо для малих і середніх, найгострішою проблемою кредитування є висока ставка банківського кредиту. Для вирішення даної проблеми держава здійснює субсидування процентної ставки банкам, які, своєю чергою, повинні надавати агроформуванням пільгові кредити під 3–5% річних.

В умовах глобалізації проявляється залежність відтворення засобів виробництва підприємств від світових економічних процесів. Класичний підхід до суті відтворення основних засобів полягає у такому: розвиток економіки залежить від нарощування основного капіталу, що зумовлює необхідність його розширеного відтворення; відтворення як процес полягає у постійному безперервному кругообігу основного капіталу шляхом перенесення його вартості на товар із його подальшим відновленням у натуральних обсягах; відтворення основних засобів передбачає постійне накопичення вартості виробництва, достатньої для їх відтворення в натуральному вигляді; процес відтворення не повинен підлягати державному регулюванню; відтворення основних засобів належить до сфери економічних інтересів власників основних засобів; існує тісний зв'язок між відтворенням і соціально-економічним розвитком [10].

Отже, під системою відтворення матеріально-технічної бази сільськогосподарських підприємств слід розглядати взаємодію суб'єктів (сільськогосподарських підприємств, держави, інфраструктурних інститутів) для досягнення мети підвищення конкурентоспроможності продукції вітчизняного сільськогосподарського виробництва, що реалізовується в рамках певних функцій, які формують відповідні інструменти впливу на об'єкти (предмети і засоби праці) з урахуванням викликів зовнішнього середовища та історичних чинників, що вимагають якісних ресурсів, достатніх для реалізації заявлених функцій. Під час визначення напрямів розширеного відтворення матеріально-технічної бази сільського господарства необхідно оцінювати умови і можливості застосування того чи іншого методу відтворення. При цьому до вибору потрібно підходити з погляду економічної доцільності і стратегічного бачення розвитку господарюючого суб'єкта.

Із метою вдосконалення процесів відтворення матеріально-технічної бази сільськогосподарських підприємств доцільно розробити напрями реалізації економічних інтересів сільськогосподарських підприємств і держави через систему заходів щодо стимулювання розширеного відтворення матеріально-технічної бази галузі в рамках цільових програм, а також цілісного механізму, що забезпечує роботу даної системи.

Рівень державної підтримки в механізмі оновлення матеріально-технічної бази сільгоспвиробників є важливим самостійним системним напрямом. Політика розвитку і підтримки аграрного ринку безпосередньо пов'язана зі стабільністю економічної політики держави, збереженням сільських територій, розвитком ринкової інфраструктури, стимулюванням підприємницької ініціативи, ефективною системою заходів із

правового, фінансового, матеріально-технічного та інформаційного забезпечення сталого розвитку малого підприємництва.

Висновки. Система відтворення матеріально-технічної бази аграрних підприємств проходить як взаємодія суб'єктів (аграрних підприємств, держави, інфраструктурних інститутів) для підвищення конкурентоспроможності вітчизняного аграрного виробництва, що реалізовується в рамках певних функцій, які формують відповідні інструменти впливу на об'єкти (предмети і засоби праці) з урахуванням впливу зовнішнього середовища та чинників, що вимагають ресурсів у достатній для забезпечення заявлених функцій кількості і належної якості. Удосконалення системи відтворення матеріально-технічної бази агроформувань вимагає врахування чинників, що сприяють і протидіють розширеному відтворенню, які зумовлені тривалістю виробничого циклу, диспаритетом цін на продукцію в сільському господарстві і промисловості, ступенем завантаження елементів матеріально-технічної бази на великих і малих підприємствах, спеціалізацією господарств, падінням у деяких випадках попиту на продовольство, що зумовлює необхідність державного регулювання сфери матеріально-технічного забезпечення аграрних підприємств. Удосконалення процесів відтворення матеріально-технічної бази агроформувань сприятиме раціональному процесу розширеного відтворення, забезпечуючи зростання аграрного виробництва і підвищення його ефективності, спільне використання техніки, конкурентоспроможність і якість продукції сільського господарства, поліпшення умов праці на селі, екологізацію сільського господарства, а також реалізуючи інтереси товаровиробників аграрної продукції та продовольства, органів державної влади та місцевого самоврядування, населення.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Качан Д.А., Свиноус І.В. Теоретико-методичні підходи до трактування поняття «матеріально-технічна база». *Економіка та держава*. 2018. № 6. С. 33–36.
2. Підлісецький Г.М., Герун М.І., Могилова М.М. Методичні рекомендації з експертної оцінки майна в підприємствах АПК. Київ : ННЦ «ІАЕ», 2005. 220 с.
3. Андрійчук В.Г. Економіка підприємств агропромислового комплексу : підручник. Київ : КНЕУ, 2013. 779 с.
4. Михайлов М.Г. Інноваційно-інвестиційний розвиток матеріально-технічної бази аграрних підприємств. *Вісник ЖНАЕУ*. 2017. № 1(59). Т. 2. С. 84–93.
5. Шлапак М.А. Моделювання процесів асоціативного використання техніки сільськогосподарськими підприємствами. *Вісник Одеського національного університету. Економіка*. 2017. № 12(65). С. 188–194.
6. Русан В.М. Стан та шляхи оновлення основних засобів в аграрному секторі економіки. *Національний інститут стратегічних досліджень*. URL: <https://niss.gov.ua/sites/default/files/2020-11/agrarny-sector.pdf> (дата звернення: 11.10.2020).
7. Звіт про науково-дослідну роботу «Методологія аналізу, оцінки та відтворення основного капіталу, формування інфраструктури ринку матеріальних і нематеріальних ресурсів» / за ред. акад. НААН П.Т. Саблука. Київ : Інститут аграрної економіки, 2010. 233 с.
8. Організаційно-економічна модернізація аграрної сфери : наукова доповідь / за заг. ред. акад. НААН П.Т. Саблука. Київ : ННЦ «ІАЕ», 2011. С. 113–114.
9. Руденко М.М. Лізинг в АПК у контексті відновлення основних засобів аграрних підприємств. *Економіка АПК*. 2009. № 4. С. 63–67.

10. Михайлов М.Г. Інноваційно-інвестиційний підхід до розвитку матеріально-технічної бази аграрних підприємств. *Ефективна економіка*. 2016. № 11. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5250> (дата звернення: 11.10.2020).

REFERENCES:

1. Kachan D.A., Svytnous I.V. (2018) Teoretyko-metodychni pidhody do traktuvannja ponjattja "Material'no-tehnichna baza" [Theoretical and methodological approaches to the interpretation of the concept of "Material and technical base"]. *Ekonomika ta derzhava*, no. 6, pp. 33–36.
2. Pidlisec'kyj G.M., Gerun M.I., Mogylova M.M. (2005) Metodychni rekomendacii z ekspertnoji ocinky majna v pidpryjemstvah APK [Methodical recommendations on expert assessment of property in agro-industrial enterprises]. Kyiv: NSC IAE UAAS. (in Ukrainian)
3. Andrijchuk V.G. (2013) Ekonomika pidpryjemstv agropromyslovogo kompleksu: pidruchnyk [Economics of agro-industrial enterprises]. Kyiv: KNEU. (in Ukrainian)
4. Myhajlov M.G. (2017) Innovacijno-investycijnyj rozvytok material'no-tehnichnoji bazy agrarnyh pidpryjemstv [Innovation and investment development of material and technical base of agricultural enterprises]. *Bulletin of ZhNAEU*, vol. 2, no. 1(59), pp. 84–93.
5. Shlapak M.A. (2017) Modeljuvannja procesiv asociacijnogo vykorystannja tehniky sil'skogospodars'kymy pidpryjemstvamy [Modeling of processes of associative use of equipment by agricultural enterprises]. *Bulletin of Odessa National University. Economy*, no. 12(65), pp. 188–194.
6. Rusan V.M. (2020) Stan ta shljahy onovlennja osnovnyh zasobiv v agrarnomu sektori ekonomiky [Status and ways to upgrade fixed assets in the agricultural sector of the economy]. *National Institute for Strategic Studies*. Available at: <https://niss.gov.ua/sites/default/files/2020-11/agrarny-sector.pdf> (accessed 28 December 2020).
7. Zvit pro naukovo-doslidnu robotu (2010) «Metodologija analizu, ocinky ta vidtvorennja osnovnogo kapitalu, formuvannja infrastruktury rynku material'nyh i nematerial'nyh resursiv» [Report on research work "Methodology of analysis, evaluation and reproduction of fixed capital, the formation of the market infrastructure of tangible and intangible resources"]. NNC «Instytut agrarnoji ekonomiky». For order. acad. NAAS P.T. Sabluka. Kyiv: NSC "Institute of Agrarian Economics".
8. Sabluk P.T. (ed.) (2011) Organizacijno-ekonomichna modernizacija agrarnoji sfery [Organizational and economic modernization of the agricultural sector]. Kyiv: NSC IAE. pp. 113–114. (in Ukrainian)
9. Rudenko M.M. (2009) Lizyng v APK u konteksti vidnovlennja osnovnyh zasobiv agrarnyh pidpryjemstv [Leasing in agro-industrial complex in the context of restoration of fixed assets of agricultural enterprises]. *Economics of agro-industrial complex*, no. 4, pp. 63–67.
10. Myhajlov M.G. (2016) Innovacijno-investycijnyj pidhid do rozvytku material'no-tehnichnoji bazy agrarnyh pidpryjemstv [Innovation and investment approach to the development of material and technical base of agricultural enterprises]. *Efficient economy*. Dnipro State Agro-Economic University. No. 11. Available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5250> (accessed 29 December 2020).

УДК 659.18

DOI: <https://doi.org/10.32782/easterneurope.28-5>

OFFLINE- ТА ONLINE-ІНСТРУМЕНТИ РЕКЛАМИ: СУТНІСТЬ, ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ ВИКОРИСТАННЯ

OFFLINE AND ONLINE TOOLS OF ADVERTISING: ESSENCE, ADVANTAGES AND DISADVANTAGES OF USE

Мозгова Г.В.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри маркетингу, менеджменту та підприємництва,
Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна

Ляшевська В.І.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри маркетингу, менеджменту та підприємництва,
Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна

Матковська Ю.В.

магістрант,
Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна

Mozgova Galina

V.N. Karazin Kharkiv National University

Lyashevskaya Victoriia

V.N. Karazin Kharkiv National University

Matkovska Yuliia

V.N. Karazin Kharkiv National University

Статтю присвячено структуризації online- та offline-інструментів реклами. Розглянуто сутність рекламних інструментів. Виділено, що головними інструментами offline-реклами є реклама на телебаченні, реклама у пресі, друкована реклама, радіореклама, зовнішня реклама та реклама у кінотеатрах. Визначено, що до основних видів інструментів online-реклами відносять: корпоративний сайт, таргетинг, медійну рекламу, SEO-оптимізацію, SMM, Direct та SMS-рекламу. Установлено переваги та недоліки використання кожного з видів рекламних інструментів. Проаналізовано тенденції використання нових інструментів online-реклами. Досліджено поділ рекламного ринку України за використанням інструментів. Отримані результати допоможуть краще розуміти сутність кожного з рекламних інструментів окремо та обґрунтовано підійти до їх запровадження у рекламну діяльність підприємства.

Ключові слова: online-реклама, offline-реклама, рекламні інструменти, тенденції online-реклами, рекламний ринок.

Статья посвящена структуризации online- и offline-инструментов рекламы. Рассмотрена сущность рекламных инструментов. Выделено, что главными инструментами offline-рекламы являются реклама на телевидении, реклама в прессе, печатная реклама, радиореклама, наружная реклама и реклама в кинотеатрах. Определено, что к основным видам инструментов online-рекламы относят: корпоративный сайт, таргетинг, медийную рекламу, SEO-оптимизацию, SMM, Direct и SMS-рекламу. Установлены преимущества и недостатки использования каждого из видов рекламных инструментов. Проанализированы тенденции использования новых инструментов online-рекламы. Исследовано разделение рекламного рынка Украины по использованию инструментов. Полученные результаты помогут лучше понимать сущность каждого из рекламных инструментов отдельно и обоснованно подойти к их внедрению в рекламную деятельность предприятия.

Ключевые слова: online-реклама, offline-реклама, рекламные инструменты, тенденции online-рекламы, рекламный рынок.

The article is devoted to the structuring of online and offline advertising tools. The relevance of the chosen topic lies in the fact that modern companies are forced to constantly improve advertising solutions and introduce new advertising tools in order to be competitive in the market. The article discusses the essence of advertising tools, the appropriateness of their use. It is emphasized that the main tools of offline advertising are television advertising, advertising in the press, advertising in print, radio advertising, outdoor advertising and advertising in cinemas. It has been determined that the main types of online advertising tools include: corporate website, targeting, display advertising, SEO optimization, SMM, direct and SMS advertising. The advantages and disadvantages of using each type of advertising tools are revealed. The results of the study indicate that there is no universal type of advertising that suits companies in any field of activity. It is necessary to choose an advertising tool based on the company's expectations from the advertising campaign, the existing advertising budget, readiness to introduce new technologies, as well as on the basis of certain advantages and disadvantages of each type of advertising. The article analyzes the trends in the use of new online advertising tools, which include remarketing, chat bots and messengers, coolhunting, Youtube advertising, Event marketing, Google Merchant Center and PUSH messages. Their appearance and rapid development is due to the fact that the market is oversaturated with advertising. This is the main reason for looking for new ways to attract consumers to advertise goods and services. The division of the advertising market of Ukraine by the use of the most popular types of advertising has been investigated. As of 2019, TV advertising remains the most popular advertising tool in Ukraine. Online advertising is developing rapidly. The forecast for 2020 has been fulfilled. The obtained results will help to better understand the essence of each of the advertising tools separately and to reasonably approach their implementation in the advertising activities of the enterprise.

Key words: online advertising, offline advertising, advertising tools, online advertising trends, advertising market.

Постановка проблеми. Вибір інструментів рекламної діяльності є одним із найвідповідальніших етапів планування та реалізації рекламної кампанії на підприємстві. Саме завдяки рекламним інструментам компанія розповсюджує рекламне повідомлення серед цільової аудиторії.

Кожне підприємство вибирає рекламний інструмент залежно від цілей рекламної кампанії, наявного бюджету та очікуваних результатів. Відсутність розуміння сутності рекламного інструменту, його переваг та недоліків використання може призвести до марного витрачання коштів та неотримання бажаних результатів.

Отже, існує необхідність структуризації online- та offline-інструментів реклами, визначення ефективності їх використання в Україні та основних тенденцій розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретико-методологічним основам рекламної діяльності присвячено роботи зарубіжних і вітчизняних учених Л.С. Безлуги, О.В. Онїстрат, Ф. Котлера, М.А. Окландер, З.Я. Шацької, Г.В. Мозгової, С.М. Ілляшенко, Т.Р. Жилюк, Н.С. Серських, В.А. Євтушенко та ін. Завдяки зусиллям цих та інших учених було досліджено основні види інструментів рекламної діяльності, у тому числі ефективність їх використання, переваги та недоліки.

У процесі аналізу наукових робіт та практичних розробок, присвячених досліджуваній тематичі, встановлено необхідність удосконалення методичних підходів до рівня чіткої структуризації основних рекламних інструментів під час реалізації рекламної діяльності підприємств. Це зумовило вибір теми дослідження, його мету та структуру.

Постановка завдання. Метою статті є структуризація основних інструментів online- та

offline-реклами, визначення їх головних переваг та недоліків використання. Результати дослідження дадуть змогу підприємствам обґрунтувати доцільність вибору рекламного інструменту.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ефективна реклама сприяє збільшенню обсягів реалізації продукції компанії та фінансових надходжень. Однак користь реклами залежить від правильності відповіді на питання, хто, що, як і кому повинен надати інформацію за певних умов, щоб досягти поставлених цілей. Рекламні зв'язки з великою аудиторією сприяють розвитку компанії. Важливим чинником ефективності рекламної діяльності є раціональний вибір рекламних інструментів. Створюючи рекламну кампанію, особливу увагу потрібно приділити визначенню інструментів просування та засобів розміщення реклами.

Інструменти рекламної діяльності – це сукупність методів, способів, концепцій, програмних та інших засобів, за допомогою яких відбувається розроблення просування продукту, його доведення до цільової аудиторії через інформаційні канали [1].

У сучасних умовах рекламні інструменти умовно можна розділити на два типи: online (реклама, яка поширюється в мережі Інтернет) та offline (традиційні рекламні інструменти). Offline-реклама вважається традиційним та знайомими для всіх способом комунікації між компанією та споживачами. До основних інструментів offline-реклами належать:

1. Реклама на телебаченні.

Зазвичай великі компанії, які готові витратити значний бюджет на рекламну кампанію, вибирають саме цей рекламний інструмент. Реклама, яку транслюють по телебаченню, створює ефект «присутності», має прямий контакт з аудиторією. Телевізійна комунікація займає лідируючі пози-

ції завдяки тому, що має вплив на широку аудиторію, створюючи більші комунікаційні можливості [2].

2. Реклама у пресі.

Цей рекламний інструмент не потребує великих затрат порівняно з рекламою на телебаченні і саме тому користується попитом у компаній, які не готові витратити значні кошти на рекламну кампанію. При цьому його ефективність є досить високою, адже преса проникає в усі сегменти суспільства, а отже, охоплює велику аудиторію [3].

3. Радіореклама.

Цей інструмент доцільно використовувати тільки у разі, коли рекламне повідомлення містить у собі тільки унікальну й особливу інформацію, на яку споживач зверне увагу з-поміж інших почутих оголошень. Ефективність такої реклами залежить від її тривалості [4].

4. Друкована реклама.

Така реклама передається споживачам за допомогою брошур, каталогів та проспектів. Ділові зустрічі, виставки та презентації зазвичай є каналами поширення друкованої реклами [5].

5. Зовнішня реклама.

Даний рекламний інструмент спрямований на візуальне сприйняття споживачами інформації.

Реклама на транспорті, у приміщеннях, на будинках та інших зовнішніх носіях охоплює широку аудиторію та має довготривалий вплив на неї [1].

6. Реклама у кінотеатрах.

Це унікальний спосіб передачі рекламного повідомлення потенційним клієнтам, який здійснюється в невимушеній розважальній атмосфері. Аудиторія кінотеатру розслаблена, вона прийшла, щоб розважитися, заплатила гроші, щоб потрапити сюди і під рукою немає пульта, що дає змогу переключити рекламу. Таким чином, упізнання і запам'ятовування інформації досягається більш природним способом.

У табл. 1 розглянемо вказані основні переваги та недоліки кожного вищенаведеного рекламного інструменту.

Вибір рекламного інструменту компанія здійснює залежно від поставлених цілей, виділеного бюджету та очікуваних результатів, а також з урахуванням усіх його переваг та недоліків.

Можемо стверджувати, що інструменти offline-реклами зберігають свою популярність серед споживачів реклами та рекламодавців. Свої лідируючі позиції зберігає реклама на телебаченні. Однак online-інструменти реклами виходять на перший план. Стрімкий розвиток мережі Інтернет, соціальних медіа відкриває

Таблиця 1

Переваги та недоліки offline-інструментів рекламної діяльності

Рекламний інструмент	Переваги	Недоліки
Реклама на телебаченні	- є найбільш традиційним каналом отримання рекламної інформації для широкої аудиторії; - створює ефект «присутності» - охоплює широку аудиторію	- потребує значних вкладень; - викликає роздратованість у споживачів, які використовують телебачення виключно для перегляду телевізійних програм; - короткометражність реклами
Реклама у пресі	- охоплює широку аудиторію; - не потребує значних вкладень; - не викликає роздратованість у споживачів	- період використання преси є коротким, а отже, рекламне оголошення може не дати результатів; - неякісний друк відштовхує споживачів; - молоде покоління майже не користується пресою, тому така реклама не охоплює важливий та значний сегмент споживачів
Радіореклама	- має миттєвий вплив на аудиторію; - різна тривалість; - велика кількість радіостанцій	- охоплює аудиторію протягом 24 годин; - може не виділятися серед інших рекламних оголошень, а отже, не є ефективною
Друкована реклама	- швидка подача інформації; - достовірність та повнота інформації у рекламі; - зворотний зв'язок з аудиторією	- без візуального та аудіосупроводу може не зацікавити потенційних споживачів
Зовнішня реклама	- охоплює широку аудиторію; - відбувається велика кількість рекламних контактів; - має довготривалий вплив на аудиторію; - візуальне сприйняття	- виготовлення та розміщення реклами потребує значних коштів; - реклама вміщує мало інформації про рекламований продукт; - складність у зборі пакету документів для розміщення такої реклами
Реклама у кінотеатрах	рекламне повідомлення транслюється у легкій, розважальній атмосфері, тому споживачі легше сприймають та запам'ятовують інформацію	потребує значних фінансових вкладень; цільова аудиторія не відвідує кінотеатри на постійній основі

Джерело: розроблено авторами на основі [2; 5; 6]

новий етап у рекламній діяльності. За допомогою online-реклами компанії мають змогу здійснювати персоналізований вплив на цільову аудиторію. Інтернет-реклама змінює правила та стандарти комунікації зі споживачами, відкриває нові методи впливу на цільову аудиторію [7].

Інтернет-реклама є гнучким інструментом, який зручний як для споживачів, так і для підприємств, тому не дивно, що її популярність із кожним роком зростає. Опубліковані Інтернет-асоціацією України дані [8] свідчать про те, що станом на 2019 р. регулярними користувачами Інтернету є 71% населення України (22,96 млн осіб), з яких 50% мають середній та вище середнього дохід. Якісна реклама, яка зможе привернути увагу користувачів, допоможе компанії залучити нових клієнтів.

Із розвитком технологій та збільшенням кількості людей, які регулярно використовують

Інтернет, online-реклама набирає все більше обертів та стає головним засобом у просуванні товарів, послуг та ідей. На основі проведеного дослідження було виділено основні інструменти Інтернет-маркетингу, а також їх переваги та недоліки (табл. 2).

Проаналізувавши переваги та недоліки інструментів Інтернет-маркетингу, неможливо стверджувати точно, який із них є найефективнішим. Компанія, яка планує розмістити рекламу online, повинна вибирати конкретний інструмент виходячи з характеристики ринкової ситуації, наявного бюджету та поставлених цілей.

Інструменти Інтернет-маркетингу є сучасним засобом рекламної діяльності підприємства. Виділяють такі переваги розміщення реклами в мережі Інтернет [10]:

1) користувачам надається максимально можливий обсяг інформації про компанію та її продукт;

Таблиця 2

Характеристика основних інструментів Інтернет-маркетингу

Назва інструменту	Характеристика	Переваги	Недоліки
Корпоративний сайт	Це вебсайт, де розміщується повна інформація про компанію, її товари та послуги, останні новини	- наявність детальної інформації про компанію; - простота та швидкість використання; - швидкий зворотний зв'язок	- необхідно вкласти багато коштів у створення сайту; - довгий термін окупності вкладених коштів
SEO-оптимізація	Це пошукова оптимізація, за допомогою якої відбувається просування сайту на першу сторінку видачі результатів пошуку	- низький бюджет; - висока конвертація відвідувань цільової аудиторії у клієнта; - висока клікабельність	- необхідно постійно оптимізувати сайт; - результати через 2–3 місяці; - сильна залежність від змін у пошукових системах
Таргетована реклама	Це банери або рекламні оголошення, які з'являються за певними запитами користувачів	- «зручний» бюджет; - керованість; - пряме звернення до ЦА; - миттєва видимість у пошуковій системі	- порівняно низька клікабельність; - бюджет вищий, аніж у пошуковому просуванні
SMM	Це комплекс заходів, за допомогою яких відбувається залучення ЦА через соціальні медіа	- створюється ефект «сарафанного радіо»; - прямий контакт зі споживачами; - висока ефективність	- висока трудомісткість таких заходів; - потребує високих затрат
Direct-маркетинг	Це розсилка текстових рекламних повідомлень	- персоніфікація; - цілеспрямованість; - встановлення ділових зв'язків; - оцінка результатів	- неякісна розсилка може призвести до пониження лояльності до компанії
Медійна реклама	Це рекламні повідомлення у формі статичних або анімаційних зображень (банерів)	- викликає емоції у ЦА; - добре запам'ятовується; - охоплює велику аудиторію	- високий бюджет; - низька пряма конвертація відвідувачів сайту
Вірусний маркетинг	Це спосіб поширення інформації від споживача до споживача про товари або послуги за їх власної ініціативи	- не потребує значних вкладень; - створюється ефект «сарафанного радіо»; - формується інтерес споживачів до товару та послуг компанії	- неякісно оформлена реклама може не зацікавити клієнта; - постійні «віруси» можуть набруднити та асоціюватися з негативними емоціями

Джерело: розроблено авторами на основі [9; 12]

2) компанія може використовувати текст, графіку, звук, відеозображення для донесення необхідної інформації;

3) є можливість використання таргетинга для максимального охоплення цільової аудиторії;

4) користувачі мають змогу самостійно контролювати пошук та отримання інформації, що збільшує їх зацікавленість до процесу вивчення рекламного повідомлення;

5) користувачі отримують миттєвий відгук на свої запити, мають доступ до інформації в будь-який день та час;

6) вартість одного контакту є низькою порівняно з іншими рекламними носіями.

Головним недоліком реклами в Інтернеті є те, що певна група споживачів не є активними користувачами мережі або остерігаються обману, тому надають перевагу перевіреним та більш традиційним каналам отримання інформації.

Фірма, яка планує рекламну компанію, вибираючи рекламний інструмент, повинна чітко ро-

зуміти його суть, адже без цього буде неможливо отримати очікуваний економічний та комунікативний ефект від реклами.

Ринок реклами перенасичений, споживач стає більш вимогливим, тому старі інструменти можуть виявитися малоефективними. Ураховуючи те, що основним трендом реклами є перехід у мережу Інтернет, з'являються нові online-інструменти реклами, представимо їх на рис. 1.

Український рекламний ринок нині стрімко розвивається. Компанії використовують різноманітні інструменти реклами для досягнення успіху. У табл. з наведено статичні дані Всеукраїнської рекламної коаліції щодо рекламного ринку України за 2019 р. та прогноз на 2020 р. Для наочності проілюстровано дані за 2019 р. на рис. 2.

Отже, виходячи з проаналізованих даних, реклама на телебаченні залишається найпопулярнішим рекламним інструментом в Укра-

Сучасні інструменти реклами	
Ремаркетинг (Google AdWords)	Користувач бачить контекстну рекламу всюди після того, як побував на сайті рекламодавця. Є одним із найефективніших інструментів для Інтернет-магазинів
Google Merchant Center	Рекламуються товари онлайн-магазинів. Компанія завантажує основну інформацію про свої товари, після чого споживачі бачать її у вигляді контекстної реклами під час пошуку цього товару
Event marketing	Налагодження емоційного контакту зі споживачем, який отримує всю необхідну інформацію про продукт завдяки вебінарам, форумам та семінарам
Реклама в Youtube	Компанії вбудовують своє рекламне повідомлення у відеоролик або замовляють рекламу у відеоблогерів
PUSH-повідомленн	Користувачі отримують короткі спливаючі повідомлення, які інформують про зміни на сайті рекламодавця.
Чат-боти і месенджери	Месенджери стають перспективними засобами для розміщення реклами. Чат-бот допомагає швидкій комунікації з клієнтом
Кулхантинг	Сутність цього рекламного інструменту полягає у демонстрації бренду або продукту у популярному стилі у соціальних медіа

Рис. 1. Сучасні інструменти реклами

Джерело: розроблено авторами на основі [7; 11; 12]

Статистичні дані щодо використання рекламних інструментів у 2019 р.

Інструмент	2019 р., млн грн	% зміни 2019 р. до 2018 р.	Прогноз на 2020 р., млн грн
Інтернет-реклама	5 740	25%	7 120
Реклама на телебаченні	11 526	24%	13 325
Реклама в пресі	1 850	14,8	2099
Радіореклама	717	24%	839
Зовнішня реклама	4 240	22%	4990
Реклама в кінотеатрах	58	20%	70
Всього	24 131	25%	28 443

Джерело: розроблено авторами на основі [13]

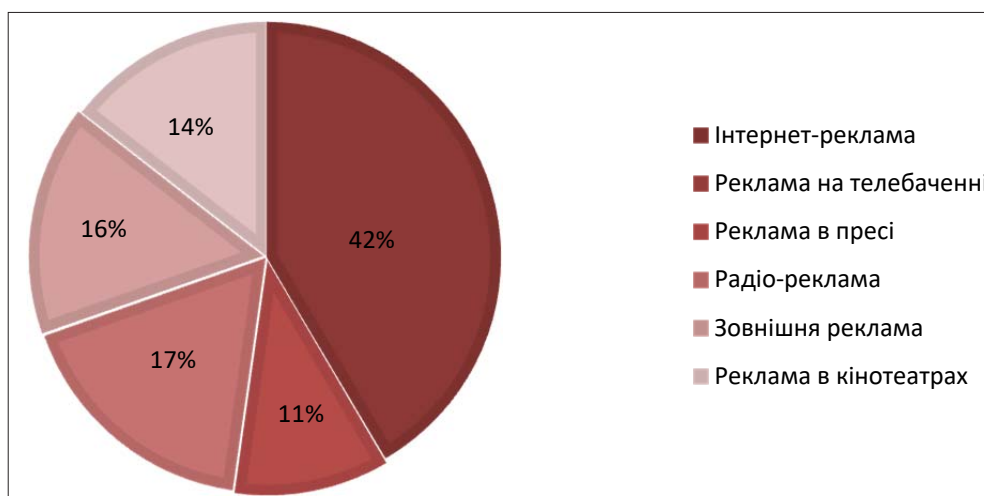


Рис. 2. Демонстрація даних щодо використання рекламних інструментів в Україні за 2019 р.

Джерело: розроблено авторами на основі [13]

іні. На другому місці знаходяться інструменти online-реклами, і прогнозується подальше підвищення їх популярності.

Висновки. Підводячи підсумки, можемо стверджувати, що рекламний ринок в Україні та світі стрімко розвивається. Традиційні рекламні інструменти все ще зберігають свою популярність, однак усе більше обертів набирає

реклама в Інтернеті. Швидкий розвиток мережі зумовлює появу нових інструментів реклами, тому перед рекламодавцями стоїть широкий вибір рекламних інструментів залежно від поставлених цілей, бюджету та можливостей. Роблячи вибір на користь того чи іншого інструменту, необхідно передусім розібратися в його суті, а також у цілях рекламної кампанії.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Красовська О.Ю. Інтернет-маркетинг як сучасний інструмент комунікації підприємства. *Проблеми системного підходу в економіці*. 2018. С. 38–41.
2. Мунтян І.В. Особливості та перспективи розвитку ринку реклами в Україні. *Економіка харчової промисловості*. 2019. № 11. С. 89–92.
3. Жегус О.В., Парцирна Т.М. Маркетингові дослідження : навчальний посібник. Харків, 2016. 237 с.
4. Ілляшенко С.М., Іванова Т.Є. Інструменти та методи просування продукції в Internet: аналітичний огляд. *Маркетинг і менеджмент інновацій*. 2015. № 3. С. 20–32.
5. Пойта І.О. Проблеми та перспективи ринку реклами у системі інструментарію маркетингу. *Економіка. Управління. Інновації*. 2017. № 1. С. 85–97.
6. Романенко Л.Ф. Інтернет-реклама: її види та інструменти. *Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України*. 2017. № 1. С. 71–73.
7. Турчин Л., Островерхов В. Сучасні тренди Інтернет-маркетингу. *Регіональні аспекти розвитку продуктивних сил України*. 2019. № 24. С. 75–85.

8. Інтернет-асоціація України. URL: <https://inau.ua/> (дата звернення: 05.11.2020).
9. Голишева Є.О., Кириченко Т.В., Коваленко Я.А. Особливості використання інструментів Інтернет-маркетингу на підприємстві. *Молодий вчений*. 2014. № 10(13). С. 53–56.
10. Дунець А.А., Кур'євич С.Є., Поліщук І.І. Інтернет-реклама як засіб просування товарів. *Розвиток економічної системи в умовах глобалізації*: матеріали III Міжнародної науково-практичної конференції, м. Хмельницький, 11-12 листопада 2016 р. Хмельницький, 2016. С. 169–172.
11. Калина І.І. Інноваційні маркетингові інструменти в епоху цифрових технологій. *Бізнес-навігатор*. 2019. Вип. 6.1-1 (56). С. 188–194.
12. Реклама в Інтернеті: Топ-10 ефективних рекламних рішень для бізнесу. URL: <https://webmaestro.com.ua/blog/reklama-v-interneti/> (дата звернення: 06.11.2020).
13. Річний звіт Всеукраїнської рекламної коаліції за 2019 рік. VRK. URL: https://vrk.org.ua/images/VRK_Annual_Report_2019.pdf (дата звернення: 08.11.2020).

REFERENCES:

1. Krasovska O.Yu. (2018) Internet-marketynh yak suchasnyi instrument komunikatsii pidpriemstva [Internet marketing as a modern tool of enterprise communication]. *Problemy systemnoho pidkhodu v ekonomitsi*, pp. 38–41.
2. Muntian I.V. (2019) Osoblyvosti ta perspektyvy rozvytku rynku reklamy v Ukraini [Features and prospects of advertising market development in Ukraine]. *Ekonomika kharchovoi promyslovosti*, vol. 11, pp. 89–92.
3. Zhehus O.V., Partsyra T.M. (2016) Marketynhovi doslidzhennia [Marketing research]. Kharkiv: FOP Ivanchenko I.S. (in Ukrainian)
4. Illiashenko S.M., Ivanova T.Ye. (2015) Instrumenty ta metody prosuvannia produktii v Internet: analitychnyi ohliad [Tools and methods of product promotion on the Internet: an analytical review]. *Marketynh i menedzhment innovatsii*, no. 3, pp. 20–32.
5. Poita I.O. (2017) Problemy ta perspektyvy rynku reklamy u systemi instrumentarii marketynhu [Problems and prospects of the advertising market in the system of marketing tools]. *Ekonomika. Upravlinnia. Innovatsii*, vol. 1, pp. 85–97.
6. Romanenko L.F. (2017) Internet-reklama: yii vydy ta instrumenty [Internet advertising: its types and tools]. *Sotsialno-ekonomichni problemy suchasnoho periodu Ukrainy*, vol. 1, pp. 71–73.
7. Turchyn L., Ostroverkhov V. (2019) Suchasni trendy Internet-marketynhu [Modern trends in Internet marketing]. *Rehionalni aspekty rozvytku produktyvnykh syl Ukrainy*, vol. 24, pp. 75–85.
8. Internet-asotsiatsiia Ukrainy. Available at: <https://inau.ua/> (accessed 5 November 2020).
9. Holysheva Ye.O., Kyrychenko T.V., Kovalenko Ya.A. (2014) Osoblyvosti vykorystannia instrumentiv internet-marketynhu na pidpriemstvi [Features of using Internet marketing tools in the enterprise]. *Molodyi vchenyi*, vol. 10 (13), pp. 53–56.
10. Dunets A.A., Kurievych S.Ye., Polishchuk I.I. (2016) Internet-reklama yak zasib prosuvannia tovariv [Internet advertising as a means of promoting goods]. Proceedings of the *Rozvytok ekonomichnoi systemy v umovakh hlobalizatsii* (Ukraine, Khmelnytskyi, November 11–12, 2016), Khmelnytskyi, pp. 169–172.
11. Kalyna I.I. (2019) Innovatsiini marketynhovi instrumenty v epokhu tsyfrovyykh tekhnolohii [Innovative marketing tools in the age of digital technologies]. – vol. 6.1–1 (56), pp. 188–194.
12. Reklama v Interneti: Top-10 efektyvnykh reklamnykh rishen dlia biznesu. Available at: <https://webmaestro.com.ua/blog/reklama-v-interneti/> (accessed 06 November 2020).
13. Richnyi zvit vseukrainskoi reklamnoi koalitsii za 2019 rik. VRK. Available at: https://vrk.org.ua/images/VRK_Annual_Report_2019.pdf (accessed 06 November 2020).

АНАЛІЗ АРХІТЕКТУРИ ПОРТФЕЛЯ БРЕНДІВ

BRAND PORTFOLIO STRATEGY AND BRAND ARCHITECTURE

Остапчук Т.П.

доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри менеджменту і підприємництва,
Державний університет «Житомирська політехніка»

Пащенко О.П.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту і підприємництва,
Державний університет «Житомирська політехніка»

Ostapchuk Tatiana

Zhytomyr Polytechnic State University

Pashchenko Olha

Zhytomyr Polytechnic State University

Ключовою причиною зростання ринків стала поява великої кількості брендів у різних секторах економіки. Це стало причиною для боротьби підприємств за потенційних споживачів на ринку. Сьогодні за зростання ринків неважливо, що знаходиться в портфелі брендів, оскільки споживачі стали більш вимогливими до вибору того чи іншого продукту, тому варто більш ретельно створювати портфель брендів. Дана стаття інформує про актуальність аналізу архітектури портфеля брендів компанії й відображає питання розвитку портфеля брендів компанії. Дана проблема більш актуальна для великих компаній, які володіють великою кількістю брендів, оскільки процес керування портфелем брендів є складною справою, ніж у невеликих компаніях, і від його успіху залежить позиція компанії на ринку. Розглянуто низку теоретичних підходів та методик аналізу портфеля брендів. На практиці застосовуються різні варіанти стратегій для побудови стійкої архітектури портфеля брендів. Рекомендовані підходи та методи дають змогу вдосконалити архітектуру портфеля брендів, використовувачи стратегічний підхід до формування його вартості.

Ключові слова: архітектура бренду, бренд, брендинг, портфель брендів, партнерство, суббренд, корпоративний бренд, торгова марка, консолідація, підприємство.

Ключевой причиной роста рынка стало появление большого количества брендов в разных секторах экономики. Это стало причиной для борьбы предприятий за потенциальных потребителей на рынке. Сегодня при росте рынка неважно, что находится в портфеле брендов, так как потребители стали более требовательны к выбору того или иного продукта, поэтому стоит более тщательно создавать портфель брендов. Данная статья информирует об актуальности анализа архитектуры портфеля брендов компании, отражает вопросы развития портфеля брендов компании. Данная проблема более актуальна для крупных компаний, которые обладают большим количеством брендов, так как процесс управления портфелем брендов является сложным делом, чем в небольших компаниях, и от его успеха зависит позиция компании на рынке. Рассмотрен ряд теоретических подходов и методик анализа портфеля брендов. На практике применяются разные варианты стратегий для построения стойкой архитектуры портфеля брендов. Рекомендуемые подходы и методы позволяют усовершенствовать архитектуру портфеля брендов, используя стратегический подход к формированию его стоимости.

Ключевые слова: архитектура бренда, бренд, брендинг, портфель брендов, партнерство, суббренд, корпоративный бренд, торговая марка, консолидация, предприятие.

The high degree of development of technology and technology has reoriented modern business to compete with brands, the strengthening of which will provide enterprises with significant advantages in the market. Modern brands are important elements of the activities of enterprises, symbols of commercial activity, occupying an essential role in the consumer mind, evoking a holistic set of associations and images. Brands, unlike products, are not formed in production, but are created and exist in the consumer mind, providing an emotional connection between their perception and the functionality of the product. The key reason for the growth of markets was the emergence of a

large number of brands in various sectors of the economy. This was the reason for companies to fight for potential consumers in the market. Today, with the growth of markets, it does not matter what is in the portfolio of brands, as consumers have become more demanding to choose a product, so you should more carefully create a portfolio of brands. This article informs us about the relevance of the analysis of the architecture of the company's brand portfolio. The article reflects the development of the company's brand portfolio. This problem is more relevant for large companies that have a large number of brands, as the process of managing a portfolio of brands is more difficult than in small companies, and its success depends on the company's position in the market. A number of theoretical approaches and methods to the analysis of the brand portfolio are considered. In practice, different options of strategies are used to build a sustainable architecture of the brand portfolio. Recommended approaches and methods make it possible to improve the architecture of the brand portfolio, using a strategic approach to the formation of its value. A well-formulated brand architecture helps a company to pursue an effective marketing policy – it helps to build effective brands, correctly allocate marketing budgets, develop marketing programs at different stages of brand development that help reduce costs, and formulate the concept and product offer more clearly and transparently. Without a clear understanding of the architecture of brands, it is impossible to start building a brand with great development potential.

Key words: brand architecture, brand, branding, brand portfolio, partnership, corporate brand, trademark, consolidation.

Постановка проблеми. Сьогодні компаніям доводиться мати справу з великою кількістю проблем. Кожного року на ринку з'являються нові товари та послуги різних брендів, яких можна обрахувати сотнями. Компанії почали приділяти значну увагу питанню архітектури портфеля брендів, оскільки це дає змогу виходити на нові ринки, знаходити потенційних клієнтів, або розроблення нових товарів та послуг та видозміни вже створених.

Чітке розроблення портфеля брендів допомагає зайняти успішну позицію на ринку, спонукає до зростання прибутків компаній та показників і дає змогу перетворити торгову марку на впізнаваний бренд.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження засновані на концепціях, результатах аналізу діяльності компанії у сфері маркетингу, які представлені в працях як зарубіжних, так і вітчизняних науковців. Питанням брендингу займалися такі спеціалісти, як Д. Аакер, Ж. Капферер, К. Келлер, Е. Райс, Д. Шульц, Т. Гед та багато інших.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на те що існує велика кількість праць, які присвячені глибокому аналізу концепції брендингу, недостатня увага приділяється теоретичним та практичним проблемам управління брендом як фактору конкурентоспроможності компанії.

Постановка завдання. Основною метою дослідження є виявлення вдалих інноваційних стратегій формування архітектури портфеля брендів для зростання конкурентних переваг та вартості портфеля брендів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Назва бренду, слоган, упаковка, рекламні зображення не дають точного пояснення про бренд. Бренд – це набір асоціацій та очікувань, які пов'язані з товаром компанії, які описують відношення та сприйняття споживача до продукту чи компанії загалом.

Архітектура бренду (brand architecture) – ієрархія брендів (англ. brand hierarchy) компаній, відображення її маркетингової стратегії, а також послідовність і вербально-візуальна впорядкованість усіх елементів бренду [2]. Іншими словами, це структура, яка організовує портфель брендів (англ. portfolio of brands). Він визначає ролі та відносини бренду між брендами компанії, наприклад роль між брендом автомобіля та модельною маркою.

Архітектура брендів – це структура портфеля брендів, яка визначає ролі торгових марок у портфелі і взаємовідношення між ними. Розроблення архітектури брендів складається з чотирьох головних кроків:

1. Визначення ролі кожного бренду всередині портфеля.
2. Визначення ролі кожного бренду в межах «продукт – ринок».
3. Формування структури портфеля брендів.
4. Графічний та усний прояви архітектури.

Архітектура бренду відображає маркетингову стратегію компанії, це говорить про те, що різні стратегії бренд-маркетингу можуть претендувати на різні підходи до його розроблення.

Архітектуру бренду зображують різними видами, це залежить від кількості рівнів ієрархії та наявності унікальних факторів. Спеціаліст у сфері брендингу Ж.-Н. Капферер виділяє шість типів архітектури торгових марок:

1. Торгова марка товару (product brand) – бренду приписують унікальну назву, яка показує особливості його позиціонування.
2. Торгова марка асортименту (line brand) – припускається розвиток загальної цілі в межах асортименту.
3. Групова марка (range brand) – використання спільного ім'я для відображення основного значення обіцянки марки.
4. Дочірний бренд «парасолька» (umbrella brand) – ім'я корпоративної марки дієво засто-

совується для просування окремих брендів на різних ринках.

5. Вихідна торгова марка (source brand) – використовує однакові методи просування як дочірній бренд, проте замість корпоративного ім'я використовують ім'я товару.

6. Підтримуюча торгова марка (endorsing brand) – створює позитивне ставлення до широкого набору товарів, які продаються під маркою товару, груповою маркою або маркою асортименту.

А. Уїллер виділяє три основні типи архітектури: монолітна структура (monolithic brand), або будинок бренду (branded house), дочірній бренд (umbrella brand) та підтримуючий бренд (endorsed brand) [4].

Монолітна структура бренду дорівнює структурі, в якій компанія спирається винятково на корпоративний бренд, на іншому кінці спектру є окремі фірмові продукти, і, нарешті, архітектура бренду може складатися із затверджених брендів, які є гібридом, де корпоративний бренд використовується для затвердження корпоративних брендів у брендовому портфелі.

Здебільшого архітектура брендів формується спонтанно й інколи призводить до проблем в управлінні ним, тому постає питання в доцільності створення архітектури бренду. Бренди всередині компанії розташовуються в певній ієрархії. Кожен бренд на кожному рівні ієрархії відіграє свою роль у системі і має важливі зв'язки з брендами інших рівнів. За Д. Аакером ієрархія брендів будується так:

- корпоративний бренд визначає корпорацію, яка стоїть за товаром чи послугою;
- асортиментний (сімейний) бренд охоплює декілька класів товарів;
- бренд продуктової лінії пов'язаний із певними товарами компанії;
- суббренд – бренд, який пов'язаний з основним брендом і посилює асоціації з ним [6].

Згідно з класифікацією Д. Аакера, розрізняють дві основні системи: будинок бренду (branded house) та будинок брендів (house of brands) [3]. Перший тип найчастіше використовується в японських компаніях, другий реалізується в європейських та американських корпораціях.

Різниця між даними стратегіями полягає у тому, що будинок бренду складається з одного батьківського бренду, який поєднує певну пропозицію, яка діє із суббрендом. Перевагою даної концепції є змога поділитися знаннями та сприйняттям бренду на нові товари, концентрування ресурсів на одному бренді та єдиній системі маркетингових комунікацій. Недоліком даної стратегії є ризик неправильного, розмитого сприйняття іміджу компанії. Будинок брендів складається з непов'язаних між собою брендів (суббрендів), що входять до складу будинку, кожен з яких зосереджений на просуванні кожного бренду індивідуально, максимальному впливі на ринок та дотриманні поставлених цілей. Дана страте-

гія дає змогу вільно проєктувати нові бренди в межах будинку [5].

Не завжди вибір однієї стратегії не виключає можливості використання іншої. Стратегія формування архітектури брендів визначається на базі ринкової динаміки, стратегії брендів головних конкурентів та відповідних цілях компанії.

Для формування архітектури портфеля потрібно провести аналіз існуючих у ньому торгових марок та зробити оцінку сприйняття їх особливостей споживачами, оскільки досягнення компанії визначаються саме вподобанням їх до бренду.

Споживачі будують свої взаємовідносини з брендами за власним досвідом. Взаємодія між брендами одного портфеля може позитивно або негативно вплинути на зростання цінності як окремого бренду, так і всього портфеля. Для того щоб взаємодія не була негативною, потрібно вдосконалити архітектуру портфеля, яка передусім базується на поліпшенні відносин між брендами всередині портфеля. Під час удосконалення архітектури варто враховувати те, як вона може вплинути на інші бренди.

Для визначення стратегії формування архітектури портфеля брендів варто проаналізувати три головних критерії: зробити аналіз портфеля, споживача та бізнесу в цілому. Потрібно звернути увагу на існуючих та потенційних клієнтів; перевірити інформацію про ринкові тенденції, дані про продажі, здійснити моніторинг реклами; зробити опитування споживачів, які дадуть змогу знайти відповіді на всі питання.

Розглянемо декілька стратегій формування архітектури портфеля брендів. Першою стратегією буде стратегія партнерства. Даний тип стратегії вимагає більш ретельного підходу, ніж створення чи купівля нового бренду. Дана стратегія націлена на охоплення ринків, на яких бренди порізно не досягають успіхів. У такому разі атрибути та переваги одного бренду доповнюють характеристики іншого.

Велика кількість брендів недооцінила стратегію партнерства, зосередилася на прибутку, а потрібно було на наповненні «провалів» у портфелі бренду. Із матеріального погляду дана стратегія досить прибуткова, а порівняно низький ризик дає змогу зобразити існуючий бренд на новому ринку і, таким чином, отримати прибуток.

За вдалої стратегії партнерства формується база для розширення існуючого бренду за невеликих інвестицій, тоді як у разі невдалого функціонування компанія може залишити ринок.

Іншою стратегією є стратегія консолідації – застосовується у разі, коли розвиток бренду не відповідає стратегічним цілям підприємства. У даному разі звуження портфеля брендів дасть можливість більш коректно та чітко розподілити організаційні ресурси та забезпечити реалізацію більш привабливих та прибуткових брендів.

Дана стратегія дає змогу отримати необхідні переваги від удосконалення портфеля. Вида-

лення або ж об'єднання слабких брендів у портфелі призводить до зменшення витрат у маркетингу, виробництві та збуту.

Здебільшого об'єднання двох компаній призводить до меншої ринкової частки, ніж була раніше у двох ліквідованих старих брендів. Поєднання брендів – це досить важкий процес, тому дану стратегію використовують рідко та обережно.

Наступна стратегія – стратегія покупки бренду. Найчастіше придбання нової марки призводить до хаосу в усьому портфелі. Варто до купівлі бренду опрацювати стратегію взаємовідносин брендів в оновленому портфелі. Тоді дана стратегія буде доречна і дасть змогу наповнити незайняте місце в загальній структурі та допоможе поліпшити цінність портфеля брендів компанії.

Створення нового бренду – один із видів стратегії формування портфеля та вдосконалення його структури. Деякі компанії вважають, що витрачання коштів на формування, просування, підтримку нового бренду є неефективним розподілом ресурсів.

Для українського ринку, де ще формується розвиток різних сегментів, створення нового бренду – досить легкий варіант удосконалення портфеля брендів, оскільки витрати на його формування та просування на вітчизняному ринку в рази менші, ніж на сусідніх ринках.

Проте є випадки, коли дана стратегія є найкращою для наповнення портфеля. У такому разі відкриття нового бренду мають поєднувати зі звичайними підходами до управління брендом зі стратегічними задумками побудови архітектури, які спрямовуватимуться на підтримку цінностей усього портфеля.

Коли архітектура бренду здійснюється на базі використання стратегічних принципів, надаються великі переваги зростання та збільшення цінності портфеля брендів, що дає можливість стати засобом для досягнення кращих конкурентних позицій у довгостроковій перспективі.

Висновки. Отже, повернувшись до терміна «архітектура бренду», нагадаємо, що це метод, який дає змогу групі брендів працювати як єдина система, утворюючи при цьому синергію та просування вперед. Особливо важливою стає архітектура бренду, коли ускладнюються елементи функціонування бренду: охоплюється велика кількість сегментів, розширень, збільшується кількість товарних пропозицій, з'являються нові конкуренти, погіршуються канали дистрибуції, стає неодмінною умова застосовувати підтримку підтримуючих брендів та суббрендів.

Окрім того, можна зробити такі висновки:

1. Зростання успіху компанії залежить не від виходу нової марки на ринок, а від уміння керувати існуючим портфелем брендів. Від цього залежить ефективність інвестицій у нематеріальні активи компанії.

2. Варто визначити, який результат приносять існуючі бренди в портфелі, як вони пов'язані з можливостями бізнесу, як організований портфель брендів і яку стратегію потрібно використовувати.

3. Потрібно визначити, наскільки архітектура портфеля брендів відповідає запитам та сприйняттю споживачів, як бренди впливають один на одного, на їхні активи та існуюче позиціонування компанії. Відповіді на дані питання дадуть змогу побудувати стратегію архітектури портфеля брендів.

4. За допомогою вдосконалення портфеля брендів із застосуванням об'єднаних інноваційних стратегій можна домогтися зростання вартості портфеля за рахунок його ефективної роботи.

5. Купівля нового бренду може призвести до вдалого наповнення портфеля бренду, головне – це не зруйнувати взаємозв'язок усередині портфеля.

6. Головне – для зростання вартості портфеля брендів та конкурентних переваг потрібно завжди бути в пошуку інноваційних стратегій.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Аакер Д. Создание сильных брендов / пер. с англ. Гребенникова. Москва, 2012. 24 с.
2. Литвинов Н.Н. Подъемная сила авиационных брендов. Часть 1 / под ред. Гребенникова. Москва, 2007. С. 228–243.
3. Аакер Д., Йохимштайлер Э. Бренд-лидерство: Новая концепция брендинга / пер. с англ. Гребенникова. Москва, 2003. С. 55–57.
4. Уиллер А. Индивидуальность бренда. Руководство по созданию, продвижению и поддержке сильных брендов / пер. с англ. Альпина Бизнес Букс. Москва, 2004. 235 с.
5. Аакер Д.А. Стратегия управления портфелем брендов / пер. Т.В. Виноградовой. Москва : Эксмо, 2010. 103 с.
6. Управление портфелем брендов. URL: https://studme.org/81438/marketing/upravlenie_portfelem_brendova (дата звернення: 10.01.2021).

REFERENCES:

1. Aaker D. (2012) Sozdanie sil'nykh brendov [Building strong brands]. Moscow: Grebennikov publishing house. (in Russian)

2. Litvinov N.N. (2007) Podemnaya sila aviatsionnykh brendov (Chast' 1) [Aviation Brand Leverage (Part 1)]. Moscow: Grebennikov publishing house, pp. 228–243. (in Russian)
3. Aaker D., Yohimsteiler E. (2003) Brend-liderstvo: Novaya kontseptsiya brendinga [Brand Leadership: New Branding Concept]. Moscow: Grebennikov publishing house. (in Russian)
4. Wheeler A. (2010) Individualnost' brenda. Rukovodstvo po sozdaniyu, prodvizheniyu i podderzhke sil'nykh brendov [Brand personality. A guide to building, promoting and maintaining strong brands]. Moscow: Alpina Business Books. (in Russian)
5. Aaker D. (2010) Strategiya upravleniya portfelem brendov [Brand portfolio management strategy]. Moscow: Eksmo. (in Russian)
6. Upravlenie portfelem brendov [Brand portfolio management]. Available at: https://studme.org/81438/marketing/upravlenie_portfelem_brendova (accessed 10 January 2021).

PR-СТРАТЕГІЯ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

PR-STRATEGY OF INDUSTRIAL ENTERPRISE

Павлішина Н.М.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри маркетингу та логістики,
Національний університет «Запорізька політехніка»

Кочнова І.В.

старший викладач кафедри маркетингу та логістики,
Національний університет «Запорізька політехніка»

Шаповалов Ю.А.

магістрант,
Національний університет «Запорізька політехніка»

Pavlishina Nina

National University «Zaporizhzhia Polytechnic»

Kochnova Irina

National University «Zaporizhzhia Polytechnic»

Shapovalov Yurii

National University «Zaporizhzhia Polytechnic»

У статті розглянуто місце Public Relations у комунікаційній політиці промислового підприємства. Відзначено недостатній рівень уваги до цього складника комунікаційного міксу з боку науковців, які зазвичай більше уваги приділяють рекламі та особистим продажам. Ураховано, що PR – відносно новий спосіб просування підприємства як на промисловому ринку, так і на ринку індивідуальних споживачів, тому не існує єдиного визначення цього поняття, яке б найбільшою мірою розкривало його сутність. Розглянуто визначення різних науковців та запропоновано авторське визначення. Окреслено завдання та інструменти Public Relations. Наведено класифікацію PR-технологій за двома найбільш уживаними класифікаційними ознаками. Запропоновано покроковий алгоритм формування PR-стратегії для промислового підприємства. Деталізовано такі заходи у сфері PR, як робота із засобами масової інформації, внутрішній та зовнішній PR.

Ключові слова: комунікаційна політика, Public Relations, PR, промислове підприємство, стратегія, внутрішній PR, зовнішній PR.

В статье рассмотрено место Public Relations в коммуникационной политике промышленного предприятия. Отмечен недостаточный уровень внимания к этой составляющей коммуникационного микса со стороны ученых, которые обычно больше внимания уделяют рекламе и личным продажам. Учтено, что PR – относительно новый способ продвижения предприятия как на промышленном рынке, так и на рынке индивидуальных потребителей, поэтому не существует единого определения этого понятия, которое бы в наибольшей степени раскрывало его сущность. Рассмотрены определения различных ученых и предложено авторское определение. Определены задачи и инструменты Public Relations. Приведена классификация PR-технологий по двум наиболее употребляемым классификационным признакам. Предложено пошаговый алгоритм формирования PR-стратегии для промышленного предприятия. Детализированы такие меры в области PR, как работа со средствами массовой информации, внутренний и внешний PR.

Ключевые слова: коммуникационная политика, Public Relations, PR, промышленное предприятие, стратегия, внутренний PR, внешний PR.

The article considers the place of Public Relations in the communication policy of an industrial enterprise. There is a lack of attention to this component of the communication mix by researchers, who usually pay more attention to advertising and personal sales. It is taken into account that PR is a relatively new way of promoting the enterprise both in the industrial market and in the market of individual consumers, so there is no single definition of this

concept, which would best reveal its essence. The definitions of different scientists are considered and the author's definition is offered. The key tasks of PR which are directed on formation of the favorable attitude to the enterprise from a society are outlined. It is noted that in contrast to the market of individual consumers in the industrial market, it is advisable to form an attitude to the enterprise, rather than its products. The most popular among domestic enterprises tools Public Relations are outlined. The use of these methods allows to form the attitude of the general public to the enterprise. In particular, this applies to business partners, which ultimately simplifies the process of business communication and promotes the sale of products or services. The classification of PR-technologies according to the two most commonly used classification features is given, which determines the list of tools used in PR, their intensity and ethics. A step-by-step algorithm for forming a PR strategy for an industrial enterprise is proposed. PR activities such as working with the media (contributing to the formation of the company's portrait), internal PR (aimed at forming a strong corporate culture) and external PR (aimed at the public and business partners) are detailed. It is noted that during the crisis, the role of PR is growing, as it allows to form certain intangible assets, the least exposed to the economic situation and fluctuations in demand. The key features of the PR-strategy of an industrial enterprise that distinguish it from the strategy of enterprises in a commercial environment are highlighted. It is noted that effective PR-activity will help strengthen the position of the industrial enterprise in the market and increase the overall efficiency of its activities.

Key words: communication policy, Public Relations, PR, industrial enterprise, strategy, internal PR, external PR.

Постановка проблеми. Маркетингові комунікації на промисловому підприємстві є одним із найскладніших етапів маркетингової діяльності. Для успішного існування підприємства на промисловому ринку необхідно застосовувати не лише просування продукції через виставки та контракти, а ще й PR-технології для формування іміджу підприємства та створення лояльності до нього. Особливо важливою PR-діяльністю стає у складні для підприємства моменти: під час санації, реструктуризації, зміни власника тощо. Одним із підприємств, які потребують використання зв'язаних PR-технологій, є вітчизняне підприємство АТ «Мотор Січ» – лідер авіабудівельної галузі та відомий виробник двигунів для авіатехніки, а також засобів їх діагностики. Нині підприємство перебуває у процесі продажу, однак його діяльність не переривається, воно продовжує функціонувати, даючи робочі місця та допомагаючи місту. Саме через це створення лояльності і збільшення обізнаності про АТ «Мотор Січ» є важливим аспектом його підтримки, що вимагає вдосконалення PR-діяльності цього промислового підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми комунікаційної політики крупних промислових підприємств знаходяться у полі зору багатьох провідних світових та українських науковців. Зокрема, їм приділяли увагу такі науковці, як С. Блек, Ф. Буарі, Ф. Джефкінс, Д. Ядин, Ф. Котлер, О.С. Братко, М.А. Окландер, І.Л. Литовченко, М.І. Ботушан, Н.В. Гришанин, О.С. Телетов, О.В. Курбан та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на те що проблемам формування комунікацій на промислових підприємствах приділяється значна увага, відзначено, що переважну кількість публікацій присвячено рекламі та технологіям особистого продажу. І це незважаючи на те, що на промисловому ринку реклама і стимулювання збуту грають мінімальну роль, тоді як персональний продаж та PR-заходи мають більш вагоми

вплив на реалізацію товару та формування обізнаності про нього та підприємство. При цьому зовсім мало уваги приділяється PR-технологіям промислових підприємств, які перебувають у складному становищі.

Постановка завдання. Метою дослідження є аналіз PR-діяльності промислового підприємства, зокрема стратегії та напрямів реалізації PR-заходів. Для вирішення поставленої мети передбачається вирішення таких завдань: аналіз підходів до трактування поняття «PR», розроблення покрокового алгоритму PR-стратегії промислового підприємства, деталізація плану заходів PR-діяльності промислового підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Маркетингова політика комунікацій промислового підприємства може розглядатися як комплексна діяльність із просування продукції підприємства, починаючи від передпродажного інформування, продовжуючи сервісним обслуговуванням у процесі її використання та завершуючи участю підприємства в утилізації продукції.

На думку О.С. Братко, «реалізація комунікаційної політики повинна базуватися не тільки на програмі маніпулювання засобами просування товару або послуги, а й на використанні заходів щодо мотивації активної взаємодії бізнес-партнерів на кожному комунікативному рівні» [1]. Відзначимо, що таких рівнів на великих промислових підприємствах, як правило, виділяють два:

– загальний, або стратегічний. На цьому рівні окреслюється загальна мета комунікацій, визначаються пріоритетні інструменти для її досягнення та формується бюджет;

– функціональний. На цьому рівні розробляються конкретні заходи та приймаються рішення про використання конкретних комунікативних інструментів.

Нині роль маркетингової комунікації зростає. Виступаючи як інтегрована система, вона враховує стратегію, цілі й умови діяльності про-

мислового підприємства, тобто спрямована на вирішення його економічних та комунікаційних проблем.

Розроблення комунікаційних програм для кожного сегменту споживачів з урахуванням їхніх очікувань – це аксіома просування. Однак промислові підприємства часто будують окремі комунікації не лише з певним сегментом, а навіть з окремими клієнтами. Через це найбільшу увагу з боку керівництва підприємства викликають саме особисті продажі та процеси, що їх супроводжують. Як зазначає М.А. Окландер, це є виправданим через особистісний характер персонального продажу, який сприяє встановленню тривалих відносин між продавцем і покупцем. При цьому автор відзначає наявність різних форм прояву – від формальних до дружніх та появу певної психологічної залежності, адже процес особистого продажу змушує потенційного покупця почувати себе деякою мірою зобов'язаним за те, що з ним провели комерційну бесіду. Він відчуває потребу прислухатися й певним чином відреагувати на пропозицію, навіть якщо його реакція полягатиме лише у вираженні особистої подяки [2].

Натомість PR-діяльність, яка часто залишається поза увагою практиків, дасть змогу спростити особистий продаж та зробити його більш ефективним, адже PR має соціальний контекст, який завжди впливає на сприйняття, роблячи споживача більш лояльним до підприємства та його продукції.

Сьогодні існує безліч підходів до визначення поняття Public Relations. Перш за все це пов'язано з тим, що PR – це система, що постійно змінюється і розвивається. У табл. 1 наведено декілька підходів до визначення поняття Public Relations.

Тобто основна ідея PR – це формування сприятливої суспільної думки про те, що підприємство виробляє і реалізує продукцію в інтересах споживача, публіки, а не заради здобування прибутку [2, с. 61].

Основними завданнями PR на промисловому підприємстві є [6]:

- формування та корекція громадської думки;
- формування і корекція іміджу;
- популяризація якогось явища чи товару;
- робота з групами впливу.

Серед інструментів PR можна виділити:

- засоби масової інформації (ЗМІ): телебачення, радіо та друковані видання, прес-конференції чи брифінги, прес-тури;
- бізнес-заходи: конференції, презентації, тренінги, форуми, круглі столи;
- заходи соціальної та громадської спрямованості: спонсорство, благодійність, святкування державних і релігійних свят, участь у громадських заходах, наприклад благоустрій парків, дитячих майданчиків;
- спеціальні заходи: церемонії, премії, свята, фестивалі, організація спортивних подій, візити заслужених і видатних людей.

Існують різні типи PR-технологій, усі вони націлені на одне й те саме – на створення образу промислового підприємства, товару чи послуги, але методи досягнення цілей дещо відрізняються. Класифікацію PR-технологій наведено в табл. 2.

Розроблення PR-стратегії промислового підприємства складається з таких кроків (рис. 1).

Деталізуємо план заходів у сфері PR промислового підприємства:

- робота зі ЗМІ. Спрямована на систематичну роботу з пресою, видавництвами, телебаченням, радіо, інформаційними агентствами та ін. Моніторинг ЗМІ є важливим складником діяльності PR-служби та передбачає відстеження повідомлень ЗМІ, відповідних заданій тематиці, з метою оцінки ефективності PR-заходів, аналізу формованого ЗМІ «портрета» підприємства чи персони, оцінки суспільного резонансу тієї або іншої дії;

- внутрішній PR – це дії, спрямовані на розвиток корпоративної культури, в основі якої лежать цінності, принципи та ідеї, що розді-

Таблиця 1

Тракткування поняття Public Relations (узагальнено авторами)

Автор	Тракткування терміну	Джерело
С. Блек	PR – це мистецтво і наука досягнення гармонії через взаєморозуміння, яке засноване на правовій та повній інформованості	3
Ф. Буарі	PR – це «моделі пошуку суспільного консенсусу» та «використання соціального менеджменту як комунікаційного діалогу»	4
Ф. Джефкінс	PR – це система зв'язків із громадськістю, що передбачає планомірно здійснювані зовнішні і внутрішні комунікації між організацією та її громадськістю з метою поліпшення взаємин і досягнення між ними взаєморозуміння	5
Ф. Котлер	PR – пропаганда, спрямована на просування товарів на ринку послуг, на організацію громадської думки, забезпечення фірми доброзичливої популярності, формування уявлення про неї як про організацію з високою громадянською відповідальністю та протидію поширенню несприятливих чуток і відомостей	6
Р. Харлоу	PR – це одна з функцій управління, що сприяє встановленню і підтримці спілкування, взаєморозумінню, прихильності і співпраці між організацією і громадськістю	7

Класифікація PR-технологій (узагальнено авторами)

Ознака класифікації	Назва технології	Сутність технології
За «кольоровою» ознакою	Білий PR	Дана технологія будується на відкритості, компанія використовує лише правдиві факти про себе без згадування конкурентів. Суть білого піару полягає у формуванні або підтримці позитивного іміджу
	Чорний PR	Сутність технології полягає у наданні неправдивої або негативної інформації про конкурента
	Жовтий PR	Використання скандалів, інтриг, робота папа раці
	Зелений PR	Відповідальність у сфері захисту навколишнього середовища
За сферою застосування	Політичний	Засіб здійснення політики, прикладом є виборчі технології
	Управлінський	Засіб взаємодії з громадськістю в різних сферах управління
	Бізнесовий	Формує привабливий імідж бізнесу
	Соціальний	Спрямований на поліпшення соціально-культурного рівня суспільства

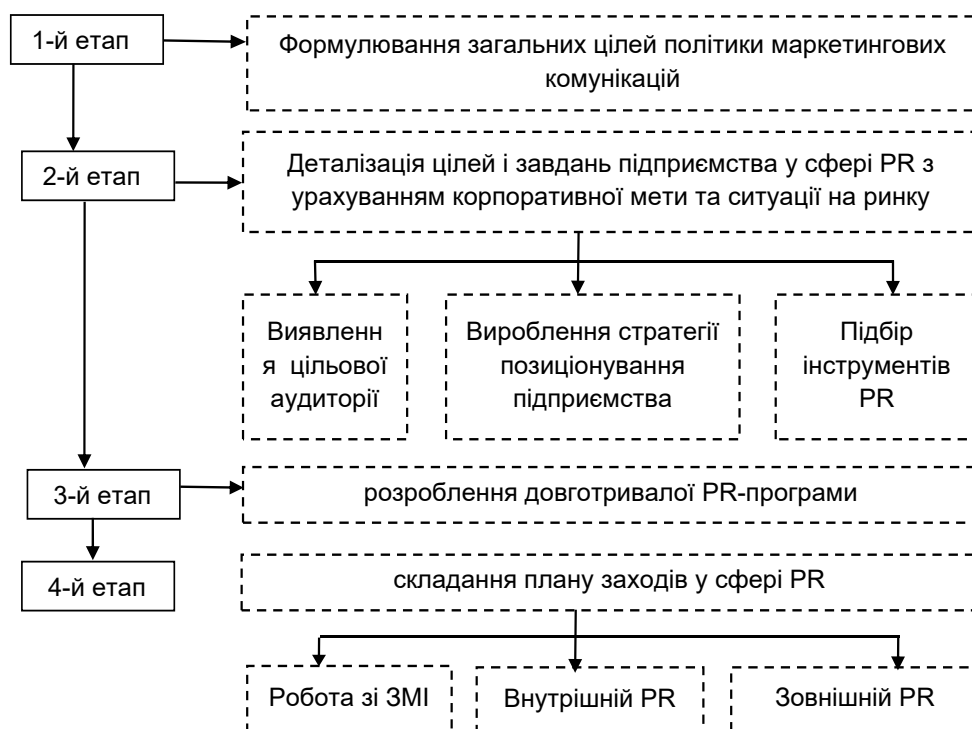


Рис. 1. Алгоритм формування PR-стратегії промислового підприємства (розробка авторів)

ляються всіма співробітниками підприємства. О.С. Телетов, підкреслюючи важливість PR, зазначає, що «важливим складником у сучасній роботі підприємств, що випускають виробничо-технічну продукцію, є формування корпоративної культури. У сучасному бізнесі корпоративна культура виступає важливою умовою динамічного зростання промислового підприємства... У подальшому стан корпоративної культури буде підставою для формування позитивного іміджу підприємства» [8, с. 156–157];

– корпоративний PR, метою якого є підтримання позитивного іміджу серед населення. Окрім того, у період кризи роль PR зростає, оскільки дає змогу сформувати певні нематері-

альні активи, найменш схильні до впливу економічної ситуації і коливань попиту.

Розробляючи PR-стратегію промислового підприємства, варто брати до уваги, що використовувані технології відрізнятимуться від тих, які використовуються у комерційному середовищі. Серед особливостей варто виділити [2; 8–10]:

– об'єкт PR. Ним частіше за все виступає безпосередньо підприємство, рідше – його продукція. Тобто має місце PR для виробника. Вигоди PR-просування для виробника полягають у тому, що його позитивна репутація автоматично переходить на все, що він випускає;

– мета PR. Серед типових можна виокремити: підвищення популярності в діловому се-

редовищі, формування/зміцнення репутації на ринку, інформування широких кіл громадськості, формування взаємовідносин із громадськими організаціями, антикризовий PR;

– особистість у PR. Досить часто промислове підприємство асоціюється зі своїм власником чи директором. У цьому разі застосовується маркетинг особистості, або самомаркетинг. Для підприємця або власника метою самомаркетингу є просування у соціальному просторі для отримання нових соціальних зв'язків і нових можливостей, які можна капіталізувати, зокрема отримання доступу до інвестиційних ресурсів. У даному разі також важливою метою буде позитивна популярність підприємця як соціально відповідального суб'єкта, оскільки сприятливий імідж підприємця позначається на образі підприємства та його бренді;

– цільовий сегмент. PR промислового підприємства – це комплексна програма комунікації із цільовими аудиторіями, спрямована на досягнення певного результату. Для будь-якого підприємства існують групи громадської думки, які можуть прямо або побічно впливати на його діяльність. До таких груп належать: внутрішня аудиторія компанії (її персонал), партнери, постачальники, споживачі товарів і послуг, конкуренти, фінансові кола, органи державної

влади, місцева аудиторія, ЗМІ, широка громадськість. Цільова аудиторія PR-кампанії (targeting group) – це основна і найбільш важлива категорія отримувачів інформаційного повідомлення. Саме ця група визначає інформаційне наповнення звернень, основне послання, а також стиль подачі і канали передачі інформації.

Урахування наведених відмінностей дасть змогу промислового підприємству реалізувати більш ефективну PR-діяльність.

Висновки. Резюмуючи результати дослідження, можна відзначити, що PR-технології повинні стати невід'ємною частиною маркетингової політики комунікацій промислового підприємства, яке має намір не лише досягти успіхів, а й надійно і міцно утримувати свої позиції на ринку. Проте у статті лише окреслено основні напрями реалізації PR-діяльності, детального аналізу та деталізації потребують робота зі ЗМІ, внутрішній та зовнішній PR, адже у рамках кожного з них можливе розроблення цілої низки заходів, які позитивно вплинуть на імідж підприємства та зроблять вагомий внесок у загальну ефективність його комунікаційної політики, що в підсумку значно полегшить досягнення поставлених цілей та сприятиме підвищенню результативності його господарської діяльності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Братко О.С. Маркетингова політика комунікацій. Тернопіль : Карт-бланш, 2006. 275 с.
2. Окландер М.А., Литовченко І.Л., Ботушан М.І. Маркетингові комунікації промислових підприємств в умовах інформаційної економіки : монографія. Київ : Знання, 2011. 451 с.
3. Блэк С. Паблик Рилейшнз: Что это такое? Москва : Модино пресс, 1989. 240 с.
4. Буари Ф. Паблик рилейшнз, или Стратегия доверия. Москва : ИНФРА-М ; ИМИДЖ-Контакт, 2001. 95 с.
5. Джефкинс Ф., Ядин Д. Паблик рилейшнз. Москва : ЮНИТИ-ДАНА, 2003. 416 с.
6. Котлер Ф. Основы маркетингу. Москва : Вильямс, 2007. 809 с.
7. Harlow Rex F. Building a Public Relations Definition. *Public Relations Review*. 1976. Vol. 2. № 4. P. 36.
8. Телетов О.С. Маркетинг продукції виробничо-технічного призначення. Суми : СумДУ, 2002. 321 с.
9. Курбан О.В. PR у маркетингових комунікаціях. Київ : Кондор-Видавництво, 2014. 246 с.
10. Гришанин Н.В. Брендинг. Москва : Московский государственный университет печати, 2009. 272 с.

REFERENCES:

1. Bratko O.S. (2006) *Marketingova polityka komunikacij* [Marketing communications policy]. Ternopil: Kart-blansh. (in Ukrainian)
2. Oklander M.A., Lytovchenko I.L., Botushan M.I. (2011) *Marketingovi komunikaciyi promyslovykh pidpryyemstv v umovah informacijnoyi ekonomiky* [Marketing communications of industrial enterprises in the information economy]. Kyiv: Znannya. (in Ukrainian)
3. Blek S. (1989) *Pablyk Rylejshnz: Chto eto takoe?* [Public Relations: What is it?]. Moscow: Modyno press. (in Russian)
4. Buary F. (2001) *Pablyk rylejshnz yly strategyya doveiya* [Public Relations or Trust Strategy]. Moscow: Infra-M, IMIDZH-Kontakt. (in Russian)
5. Dzhefkyns F., Yadin D. (2003) *Pablyk rileyshnz* [Public Relations]. Moscow: YuNYTY-DANA. (in Russian)
6. Kotler F. (2007) *Osnovy marketyngu* [Marketing basics]. Moscow: Vilyams. (in Russian)
7. Harlow Rex F. (1976) Building a Public Relations Definition. *Public Relations Review*, vol. 2, no. 4, p. 36.
8. Tyelyetov O.S. (2002) *Marketing produkciyi virobnycho-technichnogo pryznachennya* [Marketing of products for industrial and technical purposes]. Sumy: Vid-vo Sumskogo derzhavnogo universytetu. (in Ukrainian)
9. Kurban O.V. (2014) *PR u marketingovich komunikaciyah* [PR in marketing communications]. Kyiv: Kondor-Vydavnicztvo. (in Ukrainian)
10. Grishanin N.V. (2009) *Brending* [Branding]. Moscow: Moskovskij gosudarstvennij universitet pechaty. (in Russian)

ВПЛИВ МЕРЧАНДАЙЗИНГУ НА ПОВЕДІНКУ СПОЖИВАЧІВ

THE INFLUENCE OF VISUAL MERCHANDISING ON CONSUMER BEHAVIOR

Семенда Д.К.

кандидат економічних наук, професор,
професор кафедри підприємництва, торгівлі та біржової діяльності,
Уманський національний університет садівництва

Корман І.І.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри маркетингу,
Уманський національний університет садівництва

Семенда О.В.

кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри маркетингу,
Уманський національний університет садівництва

Semenda Dmitry

Uman National University of Horticulture

Korman Irina

Uman National University of Horticulture

Semenda Olha

Uman National University of Horticulture

В умовах сучасної економічної ситуації будь-яке торговельне підприємство, яке прагне успішно здійснювати свою діяльність на ринку споживчих товарів, повинне орієнтуватися не лише на якість продукції, що продається, а й намагатися ефективно управляти продажем товарів. За умов посилення конкуренції між торговими мережами і падіння результативності класичних підходів до просування і продажу товарів постає необхідність пошуку нових способів підвищення ефективності реалізації, активізації боротьби за прихильність споживача. У статті розкрито сутність мерчандайзингу та описано вплив елементів мерчандайзингу на поведінку споживачів. Розглянуто вплив особливостей оформлення інтер'єру магазину, поєднання кольорів, звуків та ароматів на споживача. Посилення засобів впливу елементів мерчандайзингу сприятиме наближенню до споживачів, перетворюванню їх на прихильних та лояльних.

Ключові слова: мерчандайзинг, споживач, вплив, потреба, товар.

В условиях современной экономической ситуации любое торговое предприятие, которое стремится успешно осуществлять свою деятельность на рынке потребительских товаров, должно ориентироваться не только на качество продаваемой продукции, но и пытаться эффективно управлять продажей товаров. В условиях усиления конкуренции между торговыми сетями и падения результативности классических подходов к продвижению и продаже товаров возникает необходимость поиска новых способов повышения эффективности реализации, активизации борьбы за благосклонность потребителя. В статье раскрыта сущность мерчандайзинга и описано влияние элементов мерчандайзинга на поведение потребителей. Рассмотрено влияние особенностей оформления интерьера магазина, сочетания цветов, звуков и ароматов на потребителя. Усиление средств воздействия элементов мерчандайзинга будет способствовать приближению к потребителям, превращать их в приверженных и лояльных.

Ключевые слова: мерчандайзинг, потребитель, влияние, потребность, товар.

In the current economic situation, any commercial enterprise that seeks to successfully operate in the consumer goods market, should focus not only on the quality of products sold, but also try to effectively manage the sale of goods. Given the increasing competition between retail chains and the decline in the effectiveness of classical approaches to the promotion and sale of goods, there is a need to find new ways to improve sales efficiency, i

ntensify the struggle for consumer commitment. The article reveals the essence of merchandising and describes the impact of merchandising elements on consumer behavior. The influence of the interior design features of the store, the combination of colors, sounds and aromas on the consumer is considered. Strengthening the means of influencing the elements of merchandising will help bring them closer to consumers, turn them into sympathetic and loyal. Given the different characteristics of consumers, based on the characteristics of the product, you can simulate the most favorable consumer behavior. Thanks to merchandising, you can influence the audience through direct contact at the point of sale, sending consumers not so much rational motives for purchase, as an emotional call to remember, feel, touch. Thus, in the most general sense, each channel of sensory perception can be used to build positive emotions. However, this cannot be achieved if you work with each sense organ separately, so you need to ensure the total positive effect of all sensory points of contact of consumers with the product. At a time when foreign retail chains, which are actively promoting in the domestic market, have long been working on the usual technologies using appropriate techniques, for most Ukrainian entrepreneurs merchandising remains a novelty today. Therefore, the competitiveness of domestic business can be ensured only by quickly overcoming the lack of practical skills in the field of merchandising. Giving the consumer a special feeling – succumbing to the magic of colors, sounds and aromas, immersed in a pleasant atmosphere, leaving in mind the best associations from the buying process, he will definitely want to return to the store, which will ensure the success of the commercial component of the trading floor.

Key words: merchandising, consumer, influence, need, commodity.

Постановка проблеми. В умовах сучасного ринку торгівля є складним, багаторівневим, динамічним бізнесом. Ураховуючи збільшення конкуренції, виробники та торговельні підприємства зацікавлені в тому, щоб товар, який вони реалізують, не затримувався довго на полицях, адже від цього залежать їхній прибуток та рівень рентабельності. Оскільки жоден, навіть найкращий, товар не може продати себе сам, роздрібний торговець повинен забезпечити ефективне представлення його у магазині, переконати покупців у доцільності придбання товарів й запропонувати послуги, що стимулюватимуть та підкріплюватимуть рішення споживача зробити покупку. Комплекс заходів, спрямований на просування та збут товарів у магазині, отримав назву мерчандайзингу.

Дослідження теоретиків і практиків щодо розуміння механізмів сприйняття зовнішніх подразників, їхнього впливу на мотиви прийняття рішення про купівлю та споживання товару покупцями за допомогою інструментів маркетингу знаходяться на стадії переходу від формування теорії до стадії активного практичного застосування. Одним із найбільш затребуваних напрямів при цьому є мерчандайзинг, який є ефективним інструментом просування та продажу товарів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у дослідження проблем мерчандайзингу зробили такі вчені: О.П. Бурліцька, Т.М.Корольок [1], Л.В. Капінус, К.Ю.Семененко [2], Є.В. Новаторов, В.П. Щербачук [3], О.М. Данкеєва [4], Н.М. Солом'янюк, М.В. Гуменна [5], Л.П. Середницька, Н.В. Гудима [6] та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Дослідження науковців підтверджують, що мерчандайзинг пов'язаний з елементами представлення товарів у магазинах із метою підвищення їх реалізації. При цьому недостатньо розкрито питання впливу мерчандайзингу на поведінку споживачів.

Постановка завдання. Метою дослідження є розвиток теорії і практики мерчандайзингу на основі системного та комплексного вибудовування взаємин із покупцями від моменту знайомства до формування інтересу, прихильності і лояльності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Нестабільна економічна ситуація досить суттєво позначилася на потребах та вподобаннях споживача. Широкий асортимент товарів та послуг сформував у споживачів почуття перебірливості, яке сьогодні доповнилося ще й заощадливістю. Унаслідок різкого зниження попиту на товари загострилася конкуренція між продавцями. У ситуації, що склалася, за прихильність споживача ведеться гостра боротьба, застосовують різноманітні сучасні маркетингові прийоми та інструменти, які підштовхують зробити вибір на користь тієї чи іншої торгової пропозиції. Однією із сучасних маркетингових технологій щодо управління продажем товарів є мерчандайзинг.

Мерчандайзинг (від англ. merchandising – «торгувати», або «товарознавство») – один із сучасних інструментів маркетингу, який став невід'ємним елементом культури торгівлі для відомих виробників товарів широкого вжитку та роздрібних торгових мереж лише наприкінці ХХ ст. [7]. Тоді як іноземні роздрібні мережі, що активно просуваються на вітчизняному ринку, вже давно працюють за звичними для себе технологіями з використанням відповідних прийомів, для більшості українських підприємців мерчандайзинг і сьогодні залишається новизною. Отже, конкурентоспроможність вітчизняного бізнесу може бути забезпечена лише шляхом швидкого подолання нестачі практичних навичок у сфері мерчандайзингу.

В умовах конкуренції суттєво підвищується роль психологічного впливу на покупців із метою спонукання їх до здійснення купівлі товарів. Науковцями підтверджено, що до 70% рішень

про купівлю товару покупці приймають саме в магазині, тому психологічні чинники необхідно враховувати під час облаштування магазину, розміщення в торговому залі товарних секцій, організації викладки товарів та його демонстрації. Правильний мерчандайзинг у контексті залученості у процес прийняття рішення про покупку виступає інструментом безпосереднього впливу на споживача, стимулює його до покупок і підвищує лояльність. Важливо лише дотримуватися певних правил, суть яких полягає у впливі на п'ять каналів сприйняття інформації:

- зоровий канал – зорова інформація;
- слуховий канал – звукова інформація;
- дотиковий канал – тактильна інформація;
- смаковий канал – смакова інформація;
- нюховий канал – нюхова інформація.

Зорова інформація. Магазины намагаються емоційно вплинути на покупця, заволодіти його увагою та ввести в унікальну атмосферу для здійснення покупки, тому створення виразного інтер'єру в торговому середовищі надзвичайно важливе, адже це зумовлює позитивну зорову інформацію. Завдяки вдало підібраній кольоровій гаммі магазин або мережа магазинів можуть стати популярними та пізнаваними. Процес формування образу магазину має свої особливості, зумовлені специфічністю торгової функції. Дизайн інтер'єру магазину має відповідати смакам цільового ринку і водночас вигідно підкреслювати споживчі якості самого товару.

Засобами створення інтер'єру є форма, колір, фактура, освітлення та ін. Образ сприймається на чуттєвому рівні й складається з асоціативних аспектів та аналогій. Особливістю вирішення образу магазину є те, що він стратегічно зумовлений і спрямований на вплив на конкретні референтні групи покупців. Маркетологи воліють співвідносити такі групи за статтю, віком, рівнем доходу; психологи – за типами поведінки; соціологи – за професійними й статусними групами. Дизайнерові важливо брати до уваги всі способи оцінки фахівців, але головним усе ж буде об'єднання аудиторії за реакціями сприйняття візуальних чинників [8].

Під час формування інтер'єру відносно відмінностей статі існують особливості: у дизайні магазину жіночого одягу важливо насамперед заволодіти увагою, оскільки часто перше враження на жінок справляє саме інтер'єр магазину, а не товар. Жінки – істоти емоційні, тому багато покупок вони здійснюють не планово, а імпульсивно. Необхідно враховувати, що жіноча аудиторія позитивно сприймає актуальні, модні тенденції. У дизайні часто використовуються м'які округлі форми, більшість жінок на відміну від чоловіків позитивно сприймає наявність в інтер'єрі різноманіття декору, прикрас. Важливим є й використання характерної жіночої кольорової гами, це можуть бути і поєднання яскравих кольорів, і, навпаки, ніжних відтінків. На відмінну від жінок чоловікам властиві стри-

маність, строгість, уміння швидко вирішувати, прямота у спілкуванні, тому інтер'єр магазину для чоловіків часто виконаний у лаконічному й стриманому дизайні, у формотворенні переважають прості, чіткі форми, кольорова гама стримана, з активним використанням натуральних кольорів і матеріалів: металу, дерева, шкіри.

Презентація товару для чоловіків теж має свої особливості. Чоловіки на відміну від жінок краще сприймають структуровану та необтяжену значною кількістю товарних одиниць викладку.

Особливості формування інтер'єру за віковими та соціальними характеристиками споживачів: середній віковій групі покупців притаманна певна стриманість, стійкі, загальноприйняті еталони. Такі люди більшою мірою орієнтовані на сприйняття традиційних цінностей [9], тому неабиякого поширення набули нейтральні інтер'єри з характерним використанням лаконічних форм, спокійним поєднанням кольорів, рівномірним освітленням. Якщо для середньої вікової групи важливо бути впізнаваними у суспільстві, то для молоді, навпаки, – несприйняття та протиставлення, і це широко використовується в дизайні магазинів молодіжного одягу, де зустрічаємо використання виразних динамічних форм, незвичних матеріалів, контрастних кольорових поєднань. [10, с. 150].

Отже, вдало сформований інтер'єр допомагає магазину стати популярним і пізнаваним серед покупців, що значно підвищує рівень його продажів. На особливості його створення впливає цільова аудиторія магазину, яка має статеві, вікові, соціальні особливості та відмінності. Важливо зазначити, що і сам товар, його «імідж» знаходить відображення в інтер'єрі.

Звукова інформація. Звук – це особливий чинник впливу на психіку людини, пов'язаний насамперед із психофізіологічними особливостями сприйняття. Сприйняте слухом відображається у свідомості у вигляді особливого психічного образу. Сильним елементом психологічного впливу на споживача є музика, і на рівні з візуальними образами вона активно використовується в торгівлі.

За результатами досліджень М. Ліндстром клієнту краще запам'ятати бренд, створити потрібну асоціацію «спокій – якість – надійність». Під впливом сенсорних імпульсів інформація про бренд залишиться в довгостроковій пам'яті і спровокує споживача до цільової дії [11].

Рональд Мілліман, британський професор із маркетингу, ще в 1982 р. зробив відкриття: відвідувачі затримуються довше в тих магазинах, де грає спокійна музика. Під повільні і розмірені композиції споживачі довше вибирають товар, уважніше розглядають його й у результаті витрачають більше грошей. Дослідження показують, що продажі в таких торгових просторах вищі на 32%, у барах результат виявився аналогічним – прибуток збільшився на 30% [12].

Музика, яка звучить у торговому приміщенні – це як гіпноз для покупця. Вона впливає на поведінку і психоемоційний стан людини та посилює дію інших маркетингових інструментів, допомагаючи забезпечити позитивний і ненав'язливий супровід для споживчого вибору. Але не всім і не завжди потрібна спокійна музика, вибір залежить від поставлених маркетингових завдань. Використання звуків дає змогу як збільшувати швидкість потоку клієнтів, так і, навпаки, змушувати їх затриматися і провести більше часу в комерційному просторі, уповільнювати повернення уваги до конкретної торгової зони або продукту, слугувати доповненням до візуального образу бренду, впроваджувати образи і потрібні асоціації, пов'язані з ними, у пам'ять споживача і забезпечувати лояльність фактично на підсвідомому рівні. Для прикладу, в торгових мережах, де споживача треба мотивувати залишатися довше, гуляти зонами, розглядати товари, музичний ряд потрібно вибирати більш спокійний. А ось де важливі швидкість, потік і щоб місця не займали дуже довго, музика грає трохи голосніше, вона більш динамічна. Та й інша обстановка не сприяє тому, щоб ви перебували там довго: освітлення зазвичай більш холодне, меблі не надто зручні для тривалого перебування і так далі.

Іноді доречно обійтися і без музики, це залежить від цільової аудиторії мережі, та в місцях, де потрібний вдумливий шопінг у тиші, адже чим більше шуму, тим складніше концентруватися.

Отже, висновок досить простий: для вибору музичного оформлення потрібно враховувати цільову аудиторію, час доби, тип товарів і послуг, ті завдання, які потрібно вирішити.

Тактильна інформація допомагає споживачу у виборі товару шляхом дотику до нього. Для багатьох покупців естетичне задоволення відіграє значну роль, тому виробники приділяють неабияку увагу зовнішньому вигляду продукції. Сприйняття предметів зовнішнього середовища за допомогою дотику дає змогу оцінювати їх форму, розміри, властивості поверхні, консистенцію, температуру, сухість або вологість, положення і переміщення в просторі. Фізичний контакт є суттєвим чинником під час купівлі товару. Тактильні відчуття від взаємодії з товаром мають безпосереднє відношення до якості продукту й є найважливішим складником ухвалення рішення про покупку.

На противагу візуальній рекламі, яка здебільшого дратує споживачів своєю нав'язливістю, тактильні відчуття дають змогу впливати на підсвідомість людей. Різні компанії використовують тактильний маркетинг залежно від особливостей свого бізнесу: фірмова упаковка товару з текстурою, оцінка товару на дотик, кафе та ресторани використовують столові прибори певної ваги, особливі стільці, які дають клієнту змогу відчувати підвищений комфорт, виробники мобільних додатків використовують властивість

вібрації, яка дає змогу відчувати музику. Уже існують прототипи сенсорних пристроїв, які дають змогу завдяки дотику до екрану відчувати фактуру матеріалу продукції, яка розміщена на спеціалізованих сайтах Інтернет-магазинів [13].

Смакова інформація. Смак – відчуття, що виникає за порушення смакових рецепторів. Відповідно до маркетингових досліджень споживчих переваг, смак займає друге місце за значущістю серед стимулів до покупки харчового продукту, поступаючись лише ціні. Дегустація та семплінг спрямовані на ознайомлення споживачів зі смаком, характеристиками, властивостями товару.

Основною перевагою проведення дегустації є швидке ознайомлення з товаром: споживач має можливість спробувати та оцінити якість продукції, не витрачаючи грошей, при цьому немає нав'язування і примусу купити продукцію, й у споживача складається враження, що він приймає самостійне рішення. У магазинах, де проводиться дегустація продукції, збільшується прибуток.

Нюхова інформація. Запахи впливають на фізичний та емоційний стан людини. Великі супермаркети розпиляють ароматизатори із запахом кави, свіжої випічки або фруктів, аби підняти свої продажі. Запах свіжого хліба з магазинних міні-пекарень добре підвищує продаж продуктів і напоїв. Найбільш пізнаваними і приємними для людей визнані запахи кави, дорогої шкіри, випічки, карамелі, ванілі і смаженої картоплі.

Аромат є одним із найпотужніших чинників, які впливають на споживчі вподобання клієнтів. Використання приємних запахів приносить результат. Вплив на споживачів за допомогою ароматів дає змогу створити особливу атмосферу, підвищити настрій і готовність робити покупки, що сприяє зростанню обсягів продажу. Більше того, люди підсвідомо прагнуть повернутися саме у цей магазин [14].

Висновки. Глобалізація ринків і розвиток технологій супроводжуються значними й швидкими змінами в середовищі функціонування торговельних організацій. Змінюється поведінка споживачів, їх ставлення до місць покупки і ухвалення рішення про покупку, вдосконалюються технології просування та продажу товарів, падає ефективність класичних інструментів класичного маркетингу, посилюється конкуренція і розширюється вплив роздрібних торгових мереж. Зміни відбуваються настільки швидко, що багато компаній не встигають досліджувати ринок і адаптувати свою діяльність до нових змін. Ці обставини зумовлюють необхідність пошуку нових оперативних і ефективних методів продажу. З огляду на той факт, що здебільшого рішення про покупку приймаються в торговому залі роздрібних магазинів, багато дослідників і практиків указують на необхідність впливати на поведінку споживачів у місцях продажу товарів на основі сучасних концепцій мерчандайзингу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бурліцька О.П., Корольук Т.М. Комунікаційна складова мерчандайзингу та основні його види. *Науковий вісник Ужгородського університету. Серія «Економіка»*. 2013. Вип. 1. С. 65–68.
2. Капінус Л.В., Семененко К.Ю. Види мерчандайзингу: сутність та класифікаційні ознаки. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки»*. 2014. Вип. 6. Ч. 2. С. 175–177. URL: http://www.ej.kherson.ua/journal/economic_06/111.pdf (дата звернення: 13.01.2021).
3. Новаторов Є.В., Щербачук В.П. Візуальний мерчандайзинг як ефективний маркетинговий інструмент для збільшення продажу в роздрібній торгівлі. *Маркетинг послуг*. 2012. № 1. С. 68–75.
4. Данкеєва О.М. Інструменти мерчандайзингу як каталізатор прийняття рішень споживачів щодо купівлі товару. *Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі*. 2014. № 4. С. 123–129.
5. Солом'янюк Н.М., Гуменна М.В. Візуальний мерчандайзинг як інструмент управління роздрібним продажем. *Формування ринкових відносин в Україні*. 2018. № 12. С. 56–64.
6. Середницька Л.П., Гудима Н.В. Мерчандайзинг як інструмент впливу на покупця. *Молодий вчений*. 2017. № 10(50). С. 1045–1048.
7. Веллохфф А., Масон Ж.-Э. Мерчандайзинг: эффективные инструменты и управление товарными категориями. Москва : Издательский дом Гребенникова, 2004. 280 с.
8. Литвинов В. Стереотипы торговой среды. URL: <http://www.rudesign.ru/projects/retall/content/14s-tipess/14s-tipess01.htm> (дата звернення: 13.01.2021).
9. Канааян К., Канааян Р., Канааян А. Проектирование магазинов и торговых центров. Москва : Юнион-Стандарт Консалтинг, 2005. 416 с.
10. Литвинов В. Дизайн: магазин, витрина. Москва : Рудизайн, 2007. 398 с.
11. Линдстром М. Buyology: Увлекательное путешествие в мозг современного потребителя. Москва : Эксмо, 2010. 240 с.
12. Биты ритейла: как «звучит» бренд и как музыка влияет на покупателей. URL: <https://pro.rbc.ru/demo/5d9df2b59a7947445c3d8f95> (дата звернення: 13.01.2021).
13. Линдстром М. Чувство бренда. Воздействие на пять органов чувств для создания выдающихся брендов. Москва : Эксмо, 2006. 272 с.
14. Окландер Т.О. Інноваційні методи впливу на споживачів: аромаркетинг. *Маркетинг і менеджмент інновацій*. 2011. № 3. Т. 2. С. 97–101.

REFERENCES:

1. Burlitska O.P., Korolyuk T.M. (2013) Komunikatsiyna skladova merchandayzynhu ta osnovni yoho vydy [Communication component of merchandising and its main types]. *Scientific Bulletin of Uzhhorod University. Economics series*, vol. 1, pp. 65–68.
2. Kapinus L.V., Semenenko K.Yu. (2014) Vydy merchandaizynhu: sutnist ta klasyfikatsiini oznaky [Types of merchandising: essence and classification features]. *Scientific Bulletin of Kherson State University. Series «Economic Sciences»*, vol. 6, no. 2, pp. 175–177. Available at: http://www.ej.kherson.ua/journal/economic_06/111.pdf (accessed 13 January 2021).
3. Novatorov Ye.V., Shherbachuk V.P. (2012) Vizualnyj merchandajzynh jak efektyvnyj marketynghovyj instrument dlja zbilshennja prodazhu v rozdribnij torghivli [Visual merchandising as an effective marketing tool to increase sales in retail]. *Services marketing*, no. 1, pp. 68–75.
4. Dankeieva O.M. (2014) Instrumenty merchandaizynhu yak katalizator pryiniattia rishen spozhyvachiv shchodo kupivli tovaru [Merchandising tools as a catalyst for consumer decision-making on the purchase of goods]. *Scientific Bulletin of Poltava University of Economics and Trade*, no. 4, pp. 123–129.
5. Solom'yanuk N.M., Humenna M.V. (2018) Vizualnyi merchandaizynh yak instrument upravlinnia rozdribnym prodazhem [Visual merchandising as a tool for retail management]. *Formation of market relations in Ukraine*, no. 12, pp. 56–64.
6. Serednytska L.P., Hudyma N.V. (2017) Merchandaizynh yak instrument vplyvu na pokuptsia [Merchandising as a tool to influence the buyer]. *A young scientist*, no. 10(50), pp. 1045–1048.
7. Vellokhoff A., Mason Zh.-E. (2004) *Merchandaizynh: efektyvnye ystrumenty y upravlenye tovarnymi katehoryiamy* [Merchandising: effective tools and product category management]. Moscow: Grebennikov Publishing House. (in Russian)
8. Lytvynov V. *Stereotypy torhovoï srody* [Stereotypes of the trading environment]. Available at: <http://www.rudesign.ru/projects/retall/content/14s-tipess/14s-tipess01.htm> (accessed 13 January 2021).
9. Kanaian K., Kanaian R., Kanaian A. (2005) *Proektyrovanye mahazynov y torhovykh tsentrov* [Design of shops and shopping centers]. Moscow: Union-Standard Consulting. (in Russian)
10. Lytvynov V. (2007) *Dyzain: mahazyn, vytryna* [Design: shop, showcase]. Moscow: Rudesign. (in Russian)
11. Lyndstrom M. (2010) *Buyology: Uvlekatelnoe puteshestvie v mozgh sovremennoho potrebytelia* [Buyology: A fascinating journey into the brain of the modern consumer]. Moscow: Eksmo. (in Russian)
12. Byty riteila: kak «zvuchyt» brend y kak muzyka vlyiaet na pokupatelei [Retail bits: how the brand "sounds" and how music affects customers]. Available at: <https://pro.rbc.ru/demo/5d9df2c3d8f95> (accessed 13 January 2021).
13. Lyndstrom M. (2006) *Chuvstvo brenda. Vozdeistvie na piat orhanov chuvstv dlja sozdanyia vydaiushchykh-sia brendov* [Brand sense. Influence on the five senses to create outstanding brands]. Moscow: Eksmo. (in Russian)
14. Oklander T.O. (2011) *Innovatsiini metody vplyvu na spozhyvachiv: aromamarketynh* [Innovative methods of influencing consumers: aroma marketing]. *Marketing and innovation management*, no. 3, pp. 97–101.

МОРСЬКА ПОРТОВА ГАЛУЗЬ УКРАЇНИ: СУЧАСНИЙ СТАН, ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РЕФОРМУВАННЯ

MARINE PORT INDUSTRY OF UKRAINE: CURRENT SITUATION, PROBLEMS AND PROSPECTS OF REFORM

Янковський В.А.

аспірант,

Донецький національний університет економіки і торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського

Yankovskyi Valerii

Mykhailo Tuhun-Baranovskyi

Donetsk National university of Economics and Trade

У статті розглядається сучасний стан портової галузі України. Систематизовано чинне законодавство України щодо регулювання діяльності морських портів, наведено сутнісну характеристику документів. Розглянуто діяльність «Адміністрації морських портів України», одного з основних державних підприємств щодо функціонування морських портів в Україні. Проведено аналіз вантажообігу морських портів «Адміністрації морських портів України» за 2015–2019 рр. Визначено механізм дії процесу концесії та основні її переваги для морських портів. Систематизовано та наведено сутнісну характеристику моделей управління морськими портами. Виявлено існуючі недоліки, які погіршують рівень конкурентоспроможності морських портів України, запропоновано подальші напрями щодо їх мінімізації, прогнозовано це надасть перспективи для відновлення економічного потенціалу портової галузі України у найближчі роки.

Ключові слова: морський порт, «Адміністрація морських портів України», експорт, імпорт, транзит, вантажообіг, концесія, порт-лендлорд, стивідорні компанії.

В статье рассматривается современное состояние портовой отрасли Украины. Систематизировано действующее законодательство Украины относительно регулирования деятельности морских портов, приведена сущностная характеристика документов. Рассмотрена деятельность «Администрации морских портов Украины», одного из основных государственных предприятий по функционированию морских портов в Украине. Проведен анализ грузооборота морских портов «Администрации морских портов Украины» за 2015–2019 гг. Определены механизм действия процесса концессии и основные ее преимущества для морских портов. Систематизирована и приведена сущностная характеристика моделей управления морскими портами. Обнаружены существующие недостатки, которые ухудшают уровень конкурентоспособности морских портов Украины, предложены дальнейшие направления по их минимизации, прогнозируемо это даст перспективы для восстановления экономического потенциала портовой отрасли Украины в ближайшие годы.

Ключевые слова: морской порт, «Администрация морских портов Украины», экспорт, импорт, транзит, грузооборот, концессия, порт-лендлорд, стивидорные компании.

The article examines the current state of the port industry in Ukraine. The maritime port industry is an integral part of the entire transport infrastructure of the country. The level of technological equipment of ports, the level of innovation and efficiency, the type of management system, and the development of their infrastructure determine the competitiveness of the entire transport sector of the country as a whole at the global level. The existing legal framework on the activities of ports, concession processes that have been implemented recently in Ukraine have not been sufficiently studied, so the question of conducting additional research. Selection of previously unsolved parts of the overall problem. The following tasks were set during the study, namely: generalization and systematization of current legislation and programs to regulate the activities of seaports, classification of seaport management systems, identification of current problems in the industry, development of effective steps to minimize them. need detailed attention for the effective development of the port industry of our country. The current legislation of Ukraine regarding the regulation of the activities of seaports was systematized, the essential characteristics of the documents were given. The activity of the "Administration of the seaports of Ukraine", one of the main state enterprises for the functioning

of seaports in Ukraine, is considered. The analysis of the cargo turnover of the seaports of the "Administration of the seaports of Ukraine" for 2015–2019 was carried out. One of the promising programs for attracting private capital, for investing more in innovation and technical re-equipment of equipment in state-owned enterprises, namely in the port industry is a concession instrument. The use of this mechanism can give impetus to the recovery of the national economy as a whole, so it was in the article that it was discussed in detail. The essential characteristics of seaport management models are systematized and given. The study allowed to systematize the current legislation on regulation and development of the maritime port industry, to determine the mechanism of seaport management models, to identify existing shortcomings that worsen their competitiveness, and to suggest further ways to minimize them Ukraine in the coming years.

Key words: seaport, Ukrainian seaports administration, export, import, transit, cargo turnover, concession, landlord port, stevedoring companies.

Постановка проблеми. Морська портова галузь є складовою частиною усієї транспортної інфраструктури країни. Рівень технологічного оснащення портів, рівень інновацій та ефективність функціонування, вид системи управління ними та розвиток їх інфраструктури визначають конкурентоспроможність усього транспортного комплексу країни у цілому на світовому рівні. Світова економіка останнім часом характеризується здійсненням багатьох інтеграційних процесів різного характеру, Україна також є учасником цих процесів, тому актуальним постає питання дослідження сучасного стану морської портової галузі нашої країни та визначення кроків із підвищення рівня її конкурентоспроможності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанню розвитку морської галузі та інноваційного розвитку присвячено праці багатьох учених, серед яких – О. Карпенко, О. Тимошук, С. Ілляшенко, С. Боняр, А. Гальчинський та ін. Проблеми економічних та правових механізмів державно-приватного партнерства у портовій галузі відображено у працях М. Дергаусова, В. Гурнак та А. Котлубай. Разом із тим існуюча законодавча база з питань діяльності портів, концесійні процеси, які реалізуються останнім часом в Україні, поки що вивчені недостатньо, тому постає питання проведення додаткових досліджень.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Узагальнення та систематизація чинного законодавства та програм щодо регулювання діяльності морських портів, класифікації систем управління морськими портами, визначення поточних проблем у галузі, розроблення ефективних кроків з їх мінімізації є одними з невирішених питань, що потребують детальної уваги для ефективного розвитку портової галузі нашої країни.

Постановка завдання. Метою статті є розкриття сутності дії моделей управління морськими портами, визначення сучасного стану морських портів України, визначення недоліків у діяльності портів України та запропонування кроків із підвищення їхньої конкурентоспроможності.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових

результатів. Досліджуючи портову галузь України, варто передусім розглянути основну нормативно-правову базу України щодо регулювання діяльності морських портів та діючі стратегічні програми, зв'язані з ними у цілому. У табл. 1 наведено основні нормативно-правові акти та стратегічні програми України щодо регулювання діяльності морських портів і розглянуто їх основну сутність.

Виходячи з вищезазначеного, можна стверджувати, що в нашій країні створено нормативно-правову базу щодо регулювання діяльності морських портів. Так національні нормативно-правові акти визначають засади діяльності портів, механізм державного регулювання та управління ними. Зазначено аспекти здійснення господарської діяльності, земельних та майнових відносин у морських портах.

Основним органом у забезпеченні функціонування морських портів в Україні є державне підприємство «Адміністрація морських портів України» (далі – «АМПУ») (створено у 2013 р.). Згідно із Законом України «Про морські порти України» від 17.05.2012 № 4709-VI, «АМПУ» – це державне підприємство, утворене відповідно до законодавства, що забезпечує функціонування морських портів, утримання та використання об'єктів портової інфраструктури державної форми власності, виконання інших покладених на нього завдань безпосередньо і через свої філії, що утворюються в кожному морському порту (адміністрація морського порту) [1].

«АМПУ» у своїй діяльності керується такими цілями [4]:

- забезпечення функціонування морських портів;
- організація та забезпечення безпеки судноплавства;
- зберігання, ефективне використання і розвиток державного майна, закріпленого за АМПУ на праві господарського ведення та отримання прибутку.

До «АМПУ» входять 13 морських портів: Одеса, Чорноморськ, Бердянськ, Рені, Маріуполь, Усть-Дунайськ, Білгород-Дністровський, Южний, Ізмаїл, Миколаїв, Ольвія, Херсон, Скадовськ. Сукупна потужність вантажопереробки морських портів України становить 240 млн т на рік. Протяжність причального фронту морських

Таблиця 1

Характеристика основних нормативно-правових актів України щодо морських портів

№	Нормативно-правовий акт	Сутнісна характеристика
1	Закон України «Про морські порти України» від 17.05.2012 № 4709-VI	Законом визначено загальні засади функціонування морських портів. Передбачено механізм державного регулювання та управління морськими портами. Документом регулюється здійснення господарської діяльності, земельних та майнових відносин у морському порту.
2	Наказ Міністерства інфраструктури України «Про затвердження правил надання послуг у морських портах України» від 05.06.2013 № 348	Документом встановлено правила щодо надання послуг із вантажно-розвантажувальних робіт у морському порту, також прописано порядок завезення вантажів у морській порт. Установлено вимоги до вантажів, що пред'являються до вантажно-розвантажувальних робіт у морському порту. Документ регулює питання щодо технологічних процесів розміщення, оформлення та обробки вантажів, багажу, транспортних засобів та обслуговування пасажирів у морських портах, також наведено перелік щодо приймання та оформлення прийманя вантажу. Документ регулює вивезення вантажів із морського порту тощо.
3	Стратегія розвитку морських портів України на період до 2038 р. від 23.12.2020 № 1634-р	Документ регулює та встановлює основні стратегічні напрями і пріоритети України для розвитку морських портів до 2038 р. Зазначено перелік морських портів та наведено їх основну характеристику. У стратегії визначено основні цілі, завдання, напрями для реформування портової галузі України, вказано існуючі проблеми у портовій галузі (з питань інноваційного розвитку, логістики, сервісу та системи управління) та наведено кроки і шляхи щодо забезпечення реалізації даної стратегії і підвищення рівня конкурентоспроможності морських портів.

Джерело: складено автором на основі [1–3]

портів становить близько 43 км, а довжина каналів – 124,768 км.

На рис. 1 зображено вантажообіг морських портів «АМПУ» за 2015–2019 рр.

Отже, з рис. 1 можна побачити, що в 2019 р. вантажообіг по експорту має найбільше значення за чотири роки, порівняно з 2018 р. він зріс на 22%, або на 2 1954 тис т. Імпорт також має найбільше значення у 2019 р. за весь аналізований період, порівняно з 2018 р. він зріс на 9%, або на 2 066 тис т, а в 2018 р. – на 16,5% порівняно з 2017 р., або на 3 365 тис т. Можна констатувати відновлення транзитних послуг із вантажу: так, у 2019 р. транзит збільшився на 8%, або на 803 т, порівняно з 2018 р., але водночас порівняно з 2015 р. цей показник зменшився на 4 880 тис т.

Однією з перспективних програм залучення приватного капіталу для вкладення більших розмірів інвестицій в інновації та технічне переоснащення обладнання в державні підприємства, а саме в портову галузь, є інструмент концесії. Використання даного механізму здатне надати імпульс до поживлення національної економіки у цілому.

Згідно із Законом України «Про концесію» від 03.10.2019 № 155-IX, концесія – форма здійснення державно-приватного партнерства, що передбачає надання концесієдавцем концесіонеру права на створення та/або будівництво (нове будівництво, реконструкцію, реставрацію, капітальний ремонт та технічне переоснащення) та/або управління (користування, експлуатацію, технічне обслуговування) об'єктом концесії та/або надання суспільно значущих

послуг у порядку та на умовах, визначених концесійним договором, а також передбачає передачу концесіонеру переважної частини операційного ризику, що охоплює ризик попиту та/або ризик пропозиції [5].

Механізм здійснення концесії передбачає такі етапи [6, с. 46]:

1. Прийняття рішення про надання концесії з включенням об'єкта концесії державної власності до Переліку об'єктів права державної власності, які можуть надаватися в концесію. Такий перелік затверджується Кабінетом Міністрів України.

2. Концесієдавець організує та проводить конкурс.

3. Укладається договір концесії.

4. Здійснюється державна реєстрація договору концесії.

Перевагою концесії є можливість залучення коштів на тривалий період (від 3 і до 50 років) за забезпечення цільового використання об'єкта концесії та збереження державної власності після закінчення договору концесії. Є приклади зі світового досвіду щодо передачі морських портів за договором концесії приватним компаніям, які надали додаткові інвестиції у морську галузь, оновлення технічного обладнання, розвиток інфраструктури порту та міста, в якому він знаходиться (Самсун, Туреччина; Барселона, Іспанія; Бургас, Болгарія; Констанца, Румунія тощо).

В Україні вже починає використовуватися досвід концесії морських портів, так, зараз формуються робочі групи з підписання концесійних договорів щодо портів Ольвія та Херсон.

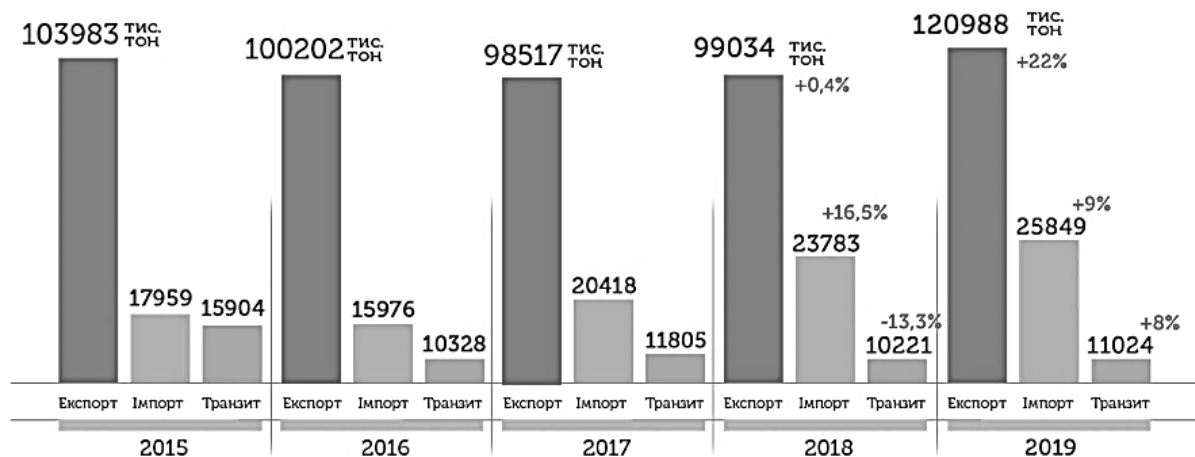


Рис. 1. Вантажообіг морських портів «АМПУ» за 2015–2019 рр.

Джерело: складено за [4]

У світі порти можна класифікувати за такими моделями управління (рис. 2) [7, с. 13–14]:

1. Державні порти, де держава одночасно є власником або іншим чином контролює використання портових земель, інфраструктури і термінальних потужностей та надає послуги з обробки вантажів (наприклад, словенський порт Копер).

2. Порти-інструменти, де держава є власником або іншим чином контролює використання портових земель, інфраструктури та термінальних потужностей, але передає надання послуг операторам приватного сектору (наприклад, порт Читтагонг у Бангладеш).

3. Порти-лендлорди, де держава є власником або іншим чином контролює використання

портових земель і передає право на розвиток термінальних потужностей порту (а іноді й інфраструктури) та укладає договори щодо надання послуг із перевезення вантажів із приватним сектором або корпоративними операторами на підставі довгострокових домовленостей (як правило, йдеться про концесійну угоду) (порти Сінгапуру та Роттердама).

4. Приватні порти, де приватні інвестори володіють портовими землями, інфраструктурою та термінальними потужностями, а також надають послуги з обробки вантажів і транспортних засобів (наприклад, британський порт Феліксстоу).

Серед цих чотирьох моделей управління найбільш домінують в міжнародній практиці є модель «порт-лендлорд». Наприклад, підраховано, що майже 90% світових контейнерних терміналів організовані як порти-лендлорди, де державні органи управління портами та приватні оператори контейнерних терміналів функціонують відповідно до концесійних угод або за довгостроковою орендою.

Виділимо проблеми, які спричинили зниження рівня конкурентоспроможності морських портів України:

- втрата морськими портами України транзитних вантажопотоків;
- недосконалість митного оформлення, перетинання державного кордону та наявність корупційних чинників;
- невисокий рівень упровадження електронних систем оформлення вантажів та суден;
- відсутність ефективно діючих вільних економічних зон у морських портах України;
- неширокий перелік послуг зі здійснення операцій із вантажами, який міг би надати додаткові ресурси для портів;
- невисокий рівень технічної та технологічної безпеки в морських портах;

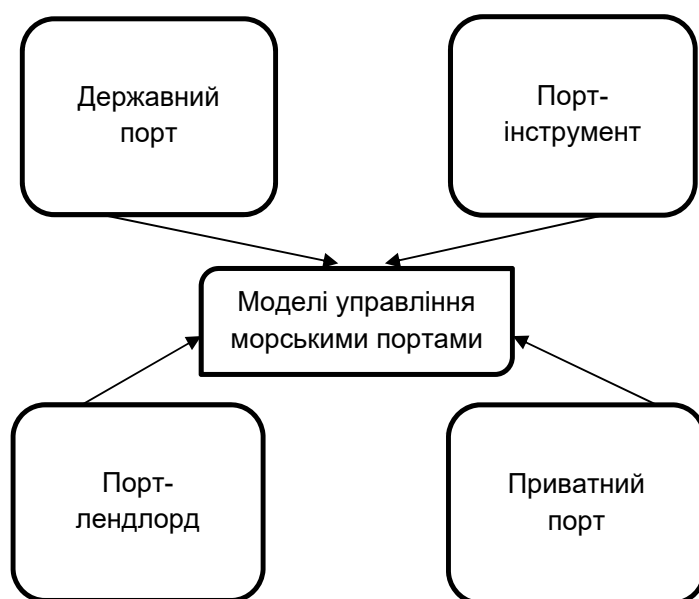


Рис. 2. Моделі управління морськими портами

Джерело: побудовано автором на основі [7]

– незавершеність процесу розмежування функцій державного регулювання, регулювання господарської діяльності та земельних відносин між «АМПУ» та стивідорними компаніями, що знижує, своєю чергою, конкуренцію морських портів;

– недосконала система управління та контролю над діяльністю морських портів.

Для підвищення рівня конкурентоспроможності морської портової галузі України варто зробити такі кроки:

– державним органам створити умови для більшого використання внутрішнього водного транспорту як більш економічно вигідного для перевезення вантажів із та до морських портів;

– запровадити електронну систему для оформлення вантажів, їх відстеження та митного оформлення для спрощення адміністративних процедур під час здійснення міжнародних перевезень та зменшення корупційних ризиків;

– внести зміни до чинного законодавства щодо розмежування функцій державного регулювання, регулювання господарської діяльності та земельних відносин між «АМПУ» та стивідорними компаніями;

– запровадити систему управління морськими портами «Порт-лендлорд», урахувавши світовий досвід;

– відкрити нові конкурси щодо передачі морських портів в управління приватним компаніям за договором концесії, що, своєю чергою, підвищить рівень оновлення технічного та технологічного обладнання портів, здійснить надходження додаткових інвестицій для розвитку загальної інфраструктури портів, прилежних земель до них та міст у цілому;

– створити законодавчі умови для поступової приватизації державних стивідорних компаній у морських портах України.

Висновки. Таким чином, проведене дослідження дало змогу систематизувати чинне законодавство щодо регулювання та розвитку морської портової галузі, визначити механізм дії моделей управління морськими портами, виявити існуючі недоліки, які погіршують рівень їх конкурентоспроможності. Запропоновано подальші напрями щодо їх мінімізації, прогнозовано це дасть змогу відновити економічний потенціал портової галузі України у найближчі роки.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Закон України «Про морські порти» від 17.05.2012 № 4709-VI. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/4709-17#Text> (дата звернення: 20.12.2020).
2. Наказ Міністерства інфраструктури України «Про затвердження правил надання послуг у морських портах України» від 05.06.2013 № 348. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/z1401-13#Text> (дата звернення: 20.12.2020).
3. Стратегія розвитку морських портів України на період до 2038 року від 23.12.2020 № 1634-р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1634-2020-r#Text> (дата звернення: 25.12.2020).
4. Адміністрація морських портів України : офіційний сайт. URL: <http://uspa.gov.ua> (дата звернення: 25.12.2020).
5. Закон України «Про концесію» від 03.10.2019 № 155-IX. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/155-20?lang=uk#Text> (дата звернення: 25.12.2020).
6. Бойко О.В., Башинська М.І., Горбаченко С.А. Перспективи використання концесії у сфері портового господарства. *Причорноморські економічні студії*. 2016. Вип. 8. С. 45–49.
7. Звіт Світового банку щодо вдосконалення управління портовою галуззю України. URL: <http://www.uspa.gov.ua/pres-tsentr/novini> (дата звернення: 27.12.2020).

REFERENCES:

1. Verkhovna Rada of Ukraine (2012). Law of Ukraine "About seaports". Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/4709-17#Text> (accessed 20 December 2020).
2. The Ministry of Infrastructure of Ukraine (2013). Order of «About the statement of rules of rendering of services in seaports of Ukraine». Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/z1401-13#Text> (accessed 20 December 2020).
3. Strateghija rozvytku morsjkykh portiv Ukrajinjy na period do 2038 roku vid 23.12.2020 roku № 1634-r. [Strategy for the development of seaports of Ukraine for the period up to 2038 from 23.12.2020 № 1634-r.] Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1634-2020-r#Text> (accessed 25 December 2020).
4. Administracija morsjkykh portiv Ukrajinjy. Oficijnyj sajт [Administration of seaports of Ukraine. Official site]. Available at: <http://uspa.gov.ua> (accessed 25 December 2020).
5. Verkhovna Rada of Ukraine (2019). Law of Ukraine "About the concession" Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/155-20?lang=uk#Text> (accessed 26 December 2020).
6. Bojko O.V., Bashyns'jka M.I., Ghorbachenko S.A. (2016) Perspektyvy vykorystannja koncesiji u sferi portovogho ghospodarstva [Prospects for the use of concessions in the field of port management]. *Prychornomors'jki ekonomichni studiji* [Black Sea Economic Studies], vol. 8, pp. 45–49.
7. Zvit Svitovogho banku shhodo vdoskonalennja upravlinnja portovojju ghaluzzju Ukrajinjy [World Bank report on improving the management of Ukraine's port industry]. Available at: <http://www.uspa.gov.ua/pres-tsentr/novini> (accessed 27 December 2020).

ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

УДК 369.5:331.5

DOI: <https://doi.org/10.32782/easterneurope.28-10>

ПЕРСПЕКТИВИ ЗАПРОВАДЖЕННЯ ОБОВ'ЯЗКОВОГО НАКОПИЧУВАЛЬНОГО РІВНЯ ПЕНСІЙНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ ТА ЙОГО ВПЛИВ НА РИНОК ПРАЦІ

PROSPECTS OF INTRODUCING COMPULSORY ACCUMULATIVE LEVEL OF PENSION SYSTEM OF UKRAINE AND ITS IMPACT ON THE LABOR MARKET

Надточій А.О.

кандидат наук з державного управління, доцент,
доцент кафедри управління персоналом та економіки праці,
Харківський регіональний інститут державного управління
Національної академії державного управління при Президентові України

Крамарева О.С.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри управління персоналом і економіки праці,
Харківський регіональний інститут державного управління
Національної академії державного управління при Президентові України

Nadtochii Alla

Kharkiv Regional Institute of Public Administration
of the National Academy of Public Administration under the President of Ukraine

Kramareva Olga

Kharkiv Regional Institute of Public Administration
of the National Academy of Public Administration under the President of Ukraine

У статті розглянуто складники пенсійної системи України з акцентом на накопичувальному рівні. Проаналізовано основні показники діяльності недержавних пенсійних фондів. Визначено основні проблеми, з якими зіткнулися учасники недержавної пенсійної системи. Визначено загрози, з якими зіткнеться обов'язкова накопичувальна система в разі її введення сьогодні. Визначено вплив граничного розміру витрат, які можуть відшкодуватися за рахунок пенсійних активів, на пенсійні накопичення. Розглянуто вплив накопичувальної пенсійної системи на ринок праці. У дослідженні оцінено вплив податкового навантаження і рівня доходів на масштаби тіньової зайнятості в Україні. Оцінено можливості запровадження накопичувальної професійної пенсійної системи для працівників, які працюють на роботах з особливо шкідливими й особливо важкими умовами праці за списком № 1 та на роботах зі шкідливими і важкими умовами праці за списком № 2. Визначено проблеми підприємств, що повинні відшкодувати Пенсійному фонду України пільгові пенсії. Визначено ризики переведення фінансування пільгових пенсій на накопичувальний рівень.

Ключові слова: пенсійна система, обов'язкова накопичувальна пенсійна система, недержавні пенсійні фонди, фінансування пільгових пенсій, ринок праці.

В статье рассмотрены составляющие пенсионной системы Украины с акцентом на накопительном уровне. Проанализированы основные показатели деятельности негосударственных пенсионных фондов. Определены основные проблемы, с которыми столкнулись участники негосударственной пенсионной системы. Определены угрозы, с которыми столкнется обязательная накопительная система в случае ее

введення сьогодні. Определено влияние предельного размера расходов, которые могут возмещаться за счет пенсионных активов, на пенсионные накопления. Рассмотрено влияние накопительной пенсионной системы на рынок труда. Оценено влияние налоговой нагрузки и уровня доходов на масштабы теневой занятости в Украине. Оценены возможности введения накопительной профессиональной пенсионной системы для работников, работающих на работах с особо вредными и особо тяжелыми условиями труда по списку № 1 и на работах с вредными и тяжелыми условиями труда по списку № 2. Определены проблемы предприятий, которые должны возмещать Пенсионному фонду Украины льготные пенсии. Определены риски перевода финансирования льготных пенсий на накопительный уровень.

Ключевые слова: пенсионная система, обязательная накопительная пенсионная система, негосударственные пенсионные фонды, финансирование льготных пенсий, рынок труда.

The article discusses the components of the pension system of Ukraine with an emphasis on the accumulative level. The conditions of the introduction of a compulsory accumulate system are determined, one of which is the acquisition of experience in the functioning of a voluntary nongovernment pension funds. The main indicators of the activity of nongovernment pension funds are analyzed: the number of participants, accumulated assets, investment income. The main problems faced by the participants of the nongovernment pension system have been identified. Taken together, the identified problems make the accumulative pension system risky and unattractive for participants. The article has identifies the threats that the compulsory accumulative pension system will face if it is introduced today. The impact of the marginal rate of expenses that can be recovered by the pension assets have determined. The need for state guarantees for the preservation and profitability of pension assets in case of the introduction of the second level of the pension system is noted. Problems in the field of employment are identified. The research are assessed the impact of the tax burden and income level on the scale of shadow employment in Ukraine. The consequences for employees and employers in the case of the introduction of a compulsory accumulative pension system are determined. Two bills on the possibility of introducing a second pillar of the pension system have reviewed and analyzed. It is determined that problems at the first level of the pension system objectively impede the introduction of the second level of pension system. The possibilities of introducing of professional accumulative pension system for workers who working at jobs with especially harmful and especially difficult working conditions (list No. 1) and for workers who working at jobs with harmful and difficult working conditions (list No. 2) have assessed. The problems of enterprises that must reimburse the Pension Fund of Ukraine for the delivery and payment of preferential pensions are considered. The risks of transferring the financing of preferential pensions to the accumulative level of pension system have been identified.

Key words: pension system, compulsory accumulative pension system, private pension funds, financing of preferential pensions, labor market.

Постановка проблеми. Високий рівень пенсійного забезпечення є одним із показників розвитку держави. Досягнення високого рівня пенсійного забезпечення є мотивуючим чинником участі працездатного населення у пенсійному страхуванні. Окрім того, він позитивно впливає на соціально-економічний розвиток країни, а саме на ємність внутрішнього ринку, соціальну стабільність, соціальну згуртованість.

Розвинуті країни світу досягають високого рівня пенсійного забезпечення, який зазвичай вимірюють коефіцієнтом заміщення заробітної плати, через різні рівні пенсійної системи: державну розподільну систему (перший рівень), обов'язкову накопичувальну систему (другий рівень) та добровільну накопичувальну систему (третій рівень).

Незважаючи на те що впровадження другого рівня пенсійної системи України (обов'язково-накопичувального) планувалося вперше у 2008 р., станом на кінець 2020 р. його так і не впровадили. Питання запровадження другого рівня, хоча б частково, актуалізовано у підпункті «б» п. 8 Указу Президента України «Про невідкладні заходи з проведення реформ та зміцнення держави» від 08.11.2019 № 837/2019, де пропонується запровадити обов'язкову нако-

пичувальну пенсійну систему для працівників, які зайняті на роботах з особливо шкідливими й особливо важкими умовами праці за списком № 1 та на інших роботах зі шкідливими і важкими умовами праці за списком № 2 виробництв, робіт, професій, посад і показників [1].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми розвитку національної пенсійної системи розроблялися багатьма вітчизняними науковцями, серед яких можна виділити Е. Лібанову, О. Піщуліну, О. Коваль, Т. Бурлай та ін. Питання щодо можливості запровадження накопичувального рівня пенсійної системи розглядалися такими вітчизняними вченими, як Н. Сташкевич та К. Красільнікова [2], Т. Кулініч та І. Жайворон [3], С. Бурденюк [4] та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Хоча є великі напрацювання щодо можливостей і варіантів запровадження другого рівня, недостатньо уваги приділено можливому впливу обов'язкового накопичувального рівня пенсійної системи на ринок праці в Україні.

Постановка завдання. Метою статті є визначення перспектив запровадження обов'язкового накопичувального рівня у сучасних умовах розвитку суспільства, зокрема шляхом запрова-

дження накопичувальної системи для окремих категорій громадян, та оцінка його впливу на ринок праці в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Накопичувальний рівень пенсійної системи України складається з двох складових частин – обов'язкової і добровільної. Обов'язковий накопичувальний рівень ще не працює, а на законодавчому рівні він прописаний ще з 2003 р. у Законі України «Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування» № 1058-IV від 09.07.2003 [5]. Найбільш значимими початковими умовами його впровадження були: досягнення бездефіцитності Пенсійного фонду України; щорічне зростання ВВП на 2% протягом двох років, набуття досвіду функціонування системи недержавного пенсійного забезпечення та ін. Перші дві умови не були виконані у жодному році, більше того, дефіцит Пенсійного фонду стрімко зростає. Щодо набуття досвіду функціонування накопичувальної системи, то вже можна зробити певні висновки.

Проєктом USAID «Трансформація фінансового сектору» був зроблений аналіз недержавного пенсійного забезпечення в Україні та надано рекомендації. У цьому звіті означено проблеми недержавної пенсійної системи, які фіксувалися й вітчизняними науковцями [4; 6]. До таких віднесено (табл. 1):

- низькі показники діяльності недержавних пенсійних фондів (далі – НПФ). За 2013–2018 рр. учасники НПФ у середньому отримали від'ємний чистий інвестиційний дохід у розмірі -8,1% на рік [7, с. 9];

- високі, понад 4%, адміністративні витрати за рахунок пенсійних активів [7, с. 10]. З одного боку, на розмір витрат впливає те, що функції зі зберігання, управління активами та адміністрування учасників розподілено між різними інституціями (з благим наміром – убезпечити пенсійні активи), і кожен із них має отримати дохід. З іншого боку, у звіті йдеться про те, що сьогодні високооплачувані українські працівники можуть легально самостійно заощаджувати на старість, інвестуючи в численні іноземні пасивні міжнародні пайові (індексні) інвестиційні фонди до 50 тис євро на рік, а витрати на оплату послуг таких фондів будуть удвічі меншими (0,1–1,5%), ніж в українських НПФ [7, с. 27]. Також у звіті зазначено, що навіть коли 1,5% пенсійних активів ідуть на покриття адміністративних видатків, то за 40 років накопичень відбудеться кумулятивне зменшення пенсійних накопичень на 29,9% [7, с. 32];

- нерозвиненість ринку капіталу та фінансових інструментів призводить до того, що середній інвестиційний портфель типового недержавного пенсійного фонду в Україні є консервативним, оскільки 46% активів розміщено в державних цінних паперах і 36% – на банківських депозитах. При цьому плата за послуги суттєво різниться. Відомо, що чим вищий ризик,

тим вище мають бути плата і відповідна дохідність. В Україні ж типовий портфель НПФ не є ризиковим, а плата – неначе за суттєві ризики;

- недовіра населення до НПФ через високий рівень шахрайства, зростанню якого сприяють слабе регулювання, недостатнє розкриття інформації та слабкий нагляд. У звіті наводяться також такі приклади шахрайства у сфері функціонування НПФ, як депозитно-кредитні схеми, маніпулювання цінами на акції пов'язаних компаній, необґрунтоване присвоєння інвестиційних рейтингів облігаціям підприємств. Так, через «схеми» корпоративний недержавний пенсійний фонд Національного банку України втратив пенсійних активів на 900 млн грн, що становило 40% усіх активів системи недержавного пенсійного забезпечення [7, с. 20]. Також наводиться приклад, що за 2013–2016 рр. зникли декілька страховиків життя, що продавали поліси пенсійного забезпечення, а їхні клієнти понесли збитки більше ніж на 200 млн грн.

За 13 років функціонування системи недержавного пенсійного забезпечення (2005–2018 рр.) станом на 31.12.2018 сума накопичених пенсійних активів на одного учасника незначна і становить 3210 грн, або \$115 [7, с. 12]. При цьому за досягнення пенсійного віку пенсійні виплати (на визначений строк та одноразові виплати) ще підлягають оподаткуванню у розмірі 19,5% (18% – податок на доходи фізичних осіб та 1,5% – військовий збір) [7, с. 18]. Це також не мотивує до участі у недержавній пенсійній накопичувальній системі.

Незважаючи на такі незадовільні показники діяльності, вітчизняні науковці роблять висновок, що «розвиток та функціонування недержавних пенсійних фондів є перспективним напрямом ... формування інвестиційного ринку» [8, с. 296].

Водночас, на думку авторів звіту проєкту USAID «Недержане пенсійне забезпечення в Україні: оцінка і рекомендації», система недержавного пенсійного забезпечення в Україні є невдалим експериментом з огляду на рівень охоплення, суми накопичень, витрат і показників діяльності, а також результатів – майбутніх виплат [7, с. 38]. Перспектив розвитку недержавного пенсійного забезпечення в Україні без кардинального підвищення рівня життя, стрімкого економічного зростання та розвитку цивілізованого ринку капіталів немає.

Слід розуміти, що майбутній обов'язковий накопичувальний рівень пенсійної системи працюватиме на тих самих засадах і тих умовах, що й добровільний накопичувальний рівень (НПФ). Відмінність буде лише в тому, що рівень охоплення буде більший через обов'язковість участі. Але всі інші недоліки, виявлені під час функціонування НПФ, залишаться:

- високі адміністративні витрати, що поглинають значну частку пенсійних активів, адже до участі на другому рівні пенсійної системи

Таблиця 1

Узагальнення причин, проблем і наслідків функціонування системи недержавного пенсійного забезпечення в Україні

Причини, передумови	Проблеми	Наслідки
Несприятлива макроекономічна ситуація	Високий рівень інфляції (за 2013–2018 рр. середньорічний рівень інфляції становив 19,2% [7, с. 9])	Фактична структура інвестиційного портфеля НПФ: пенсійні активи розміщено в державних цінних паперах (46%) і на депозитах (36%)
Відсутність розвинутих ринків капіталу й надійних фінансових інструментів	Недостатній вибір інвестиційних інструментів	Невелика кількість учасників НПФ – лише 5% економічно активного населення
Низький рівень доходів населення	Коли у людей є обмежені ресурси й є вибір (бути учасником або не бути), більшість зробить вибір на користь сьогоdnішнього споживання, а не на користь майбутніх заощаджень	
Високий рівень шахрайства	Недовіра населення до НПФ	
Відсутність інформації про існування НПФ	Непоінформованість населення про можливості участі у НПФ	Робить участь дорогою, а отже, непривабливою для потенційних і реальних учасників НПФ
Нацкомфінпослуг встановила річний граничний розмір витрат, які можуть утримуватися безпосередньо з рахунків учасників НПФ, на рівні 7,0% чистої вартості	Високі адміністративні витрати, що покриваються за рахунок пенсійних коштів	
Низький рівень охоплення населення	Поглинання значної частки інвестиційного доходу	Незначні суми накопичення – на одного учасника НПФ припадає близько \$115
Високі адміністративні витрати за рахунок пенсійних активів		

допускать НПФ, а граничний розмір плати за послуги залишається надто високим (3,5%, відповідно до законопроекту № 6677);

– відсутність надійних фінансових інструментів у сукупності з економічним занепадом (деіндустріалізацією) залишає великі шанси того, що буде низький або від'ємний приріст інвестиційних доходів (що взагалі нівелює ідею пенсійних заощаджень);

– фінансова необізнаність населення щодо відмінності і можливості вибору тих чи інших фінансових інструментів;

– середовище функціонування: економічно та політично нестабільне, іноді політично непрогнозоване на тлі нерозвинутого ринку капіталів та відсутності надійних фінансових інструментів, із високим рівнем шахрайства і правового нігілізму.

Відмінність накопичувального (другого і третього) рівня від розподільного (першого) полягає саме в тому, що зібрані кошти (активи), необхідно вкласти в безпечні, надійні, прибуткові фінансові інструменти, щоб вони давали: 1. гарантії збереження активів у довгостроковій перспективі (на 30–40 років); 2. забезпечували прибутковість, яка покриває інфляцію і дає хоча б 1–3% інвестиційного доходу.

Умовами впровадження другого рівня були економічне зростання (зростання ВВП) і бездефіцитність Пенсійного фонду. Оскільки ці умови не було виконано, Законом № 1058-IV у 2017 р. було прийнято рішення взагалі скасу-

вати ці умови і запровадити обов'язковий накопичувальний рівень з 1 січня 2019 р. [9]. Станом на 01.01.2021 другий рівень не введено в дію.

У ст. 1 п. 1 Закону України «Про заходи щодо законодавчого забезпечення реформування пенсійної системи» № 3668-VI зазначено, що перерахування страхових внесків до Накопичувального пенсійного фонду запроваджується починаючи з року, в якому буде забезпечено бездефіцитність бюджету Пенсійного фонду України [9]. Також зазначається, що учасниками можуть бути особи, яким виповнилося не більше 35 років; розмір страхових внесків починатиметься з 2% від заробітної плати до оподаткування і збільшуватиметься щорічно на 1%, поки не досягне 7%. Тобто умови участі збереглися із Закону № 1058-IV, який був прийнятий у 2003 р. Відповідно до цього Закону, учасник накопичувальної пенсійної системи (другого рівня) може спрямовувати внески до НПФ. Таким чином, до участі на другому рівні допускаються НПФ.

У Законі № 1058-IV також визначено, що кошти накопичувальної системи (другого рівня) використовуються для:

- інвестування з метою отримання інвестиційного доходу на користь учасників накопичувальної системи пенсійного страхування;
- оплати договорів страхування довічних пенсій або здійснення одноразових виплат;
- оплати послуг компаній з управління активами Накопичувального фонду або відповідного недержавного пенсійного фонду;

– оплати послуг зберігача Накопичувального фонду або відповідного недержавного пенсійного;

– оплати послуг із проведення планової аудиторської перевірки Накопичувального фонду або недержавного пенсійного;

– оплати послуг радника з інвестиційних питань;

– оплати послуг виконавчої дирекції Пенсійного фонду з адміністрування Накопичувального фонду [5].

При цьому не зазначається граничний розмір витрат, які можуть відшкодовуватися за рахунок пенсійних активів. У ст. 84 п. 6 зазначено, що розмір оплати послуг радника з інвестиційних питань визначається в договорі, укладеному з Пенсійним фондом, як фіксована сума і не може встановлюватися у вигляді відсотків від суми страхових внесків чи обсягів пенсійних активів Накопичувального фонду [5].

Якщо законом не відмінять єдину сьогодні умову запровадження другого рівня (досягнення бездефіцитності Пенсійного фонду), перспективи запровадження другого рівня залишаються низькими. Проте це не є негативом, адже сьогодні накопичувальна пенсійна система об'єктивно не зможе виконувати свою головну мету – сприяти збільшенню накопичень на гідну старість, а по-друге, може негативно відобразитися на ринку праці.

Сьогодні ринок праці в Україні характеризується: асиметрією, що пов'язана з невідповідністю між чисельністю людей, що мають вищу освіту та обсягами робіт, для яких вона реально потрібна [10]; добровільною та вимушеною нестандартною зайнятістю (через дефіцит гідних робочих місць та відсутньою можливістю працювати на умовах стандартного договору, що не обмежений певним періодом і має повну норму робочого часу) [11]; малопродуктивним робочими місцями, а отже, і низькооплачуваними робочими місцями [10]; тінізацією значної частини ринку праці (за оцінкою Держкомстату, тіньова зайнятість у I–III кварталах 2020 р. становила 18,6%, тобто майже кожен п'ятий працюючий); беззахисністю найманих працівників через послаблення співвідношення сил роботодавців і найманих працівників та зниження ролі соціального діалогу (слабкість і відсутність профспілок) та ін.

За вище описаних умов зайнятості (неофіційна, нестандартна, неповна, низькооплачувана) частина працюючих не набуде прав на пенсію у солідарній системі (перший рівень), адже умови виходу на пенсію стають дедалі більш жорсткими, а саме збільшується необхідний страховий стаж для виходу на пенсію. Якщо у 2021 р. необхідний страховий стаж становить не менше 28 років, то в 2028 р. він буде становити 35 років [5, ст. 26]. Для того щоб неофіційно зайняті стали учасниками будь-якого рівня системи (першого чи другого), вони мають відмо-

витися від частини своїх заробітків сьогодні (19,5% оподаткування заробітних плат і 22% ЄСВ, які платять роботодавці з їхніх заробітних плат). Отже, щоб мати можливість стати учасником пенсійного страхування, неофіційному працівнику необхідно відмовитися від 41,5% своїх заробітків сьогодні. Що в такому разі може спонукати людей до участі? По-перше, високий рівень оплати праці; по-друге, гарантія високих пенсійних виплат; по-третє, сильне почуття згуртованості, соціальної відповідальності.

Якщо розглядати запровадження другого рівня з погляду роботодавця, то ніякого додаткового навантаження він нести не буде, адже ставка єдиного соціального внеску не зміниться, а просто буде розподілятися між Пенсійним фондом і Накопичувальним фондом. Саме тому важливо досягнення бездефіцитності Пенсійного фонду, адже із запровадженням другого рівня доходи Пенсійного фонду будуть поступово зменшуватись з 2% до 7%.

Слід зауважити, що є великий відсоток неофіційно зайнятих або тих, хто частину заробітної плати отримує «в конверті». Проте це провина не стільки найманих працівників, скільки роботодавця. Він ставить такі умови зайнятості, що принижують гідність. За низької соціальної відповідальності у суспільстві і роботодавець чинить безвідповідально, пропонуючи такі умови зайнятості.

У наукових джерелах часто можна зустріти нарікання щодо великого податкового навантаження роботодавців. Так, до 2016 р. ставка ЄСВ становила 34,7% на фонд оплати праці, з 01 січня 2016 р. ставку зменшено для всіх категорій платників до 22% із метою виведення працівників із тіні.

Така політика дала певні результати, але не в таких масштабах, як очікував уряд. За підрахунками Державної служби статистики, за чотири роки, з 2016 по 2019 р., неформально зайняте населення зменшилося на 20%, з 4,3 млн осіб до 3,4 млн осіб. При цьому неформально зайняті за наймом скоротилися із 17,3% у 2015 р. до 10,9% у 2019 р., а неформально зайняті не за наймом скоротилися із 73,2% до 70,8% у структурі неформально зайнятого населення відповідного статусу [12].

За 2015–2019 рр. кількість зайнятого населення трохи збільшилася (на 0,8%), проте кількість штатних працівників зменшилася з 8,0 млн осіб до 7,4 млн осіб (на 7,7%). Такі цифри як раз і говорять про зменшення кількості зайнятих на стандартних умовах і збільшення кількості працюючих у нестандартних, а отже, і менш соціально захищених умовах.

Додаткового навантаження на роботодавців із запровадженням другого рівня, принаймні на тих умовах, що є сьогодні в законах, не буде. Питання постає у мотивації працюючих до участі у накопичувальній системі. Поки що за результатами роботи недержавних пенсійних фондів

можна сказати, що немає сенсу бути учасником другого рівня, адже дуже висока вірогідність отримати на старості менше, ніж вкладав усе трудове життя.

Оскільки участь у другому рівні буде обов'язковою, держава має взяти на себе певні додаткові зобов'язання щодо збереження пенсійних активів. Для підтримання другого рівня пенсійної системи держава має випускати спеціальні цінні папери для пенсійних фондів із визначеним гарантованим відсотком доходності, а отже, фактично держава буде брати пенсійні активи в борг і витратити їх на суспільні потреби.

Який сенс сьогодні запроваджувати другий рівень, якщо держава буде вимушена виділяти і спрямовувати кошти одночасно і на покриття дефіциту Пенсійного фонду України і на боргові цінні папери другого рівня? Фактично витрати держави на пенсійну систему лише збільшуватимуться. Запровадження другого рівня без спеціальних цінних паперів держави, по-перше, покладе всю відповідальність за розмір майбутньої пенсії на самих людей, а по-друге, не досягне головної мети пенсійної системи – забезпечення гідної старості, збільшення коефіцієнту заміщення.

Уже сьогодні уряд вимушений виділяти значні кошти на підтримку першого рівня – Пенсійного фонду України, адже зниження ставки ЄСВ у 2016 р. призвело до стрімкого зростання дефіциту Пенсійного фонду України: за період 2016–2019 рр. він подвоївся і досяг майже 140 млрд грн [3, с. 56].

У таких умовах видається логічним спрямувати всі зусилля на легалізацію зайнятості (якнайширше охоплення зайнятих і працюючих соціальним страхуванням), підвищення рівня оплати праці та рівня життя, розвиток ринку капіталу і цінних паперів. Важливу роль у легалізації зайнятості відіграє також виховання у людей відчуття спільної відповідальності за рівень життя покоління, за батьків, а не роз'єднування й утілення принципів індивідуалізму.

Нещодавно з'явився законопроект з ідею розподілу відповідальності за майбутню пенсію між усіма сторонами соціально-трудова відносин: державою, роботодавцем та найманим працівником. Законопроектом № 2683 пропонується таке: працівник відкладає мінімум 1% від доходу, роботодавець додає до внеску працівника +1% (тобто працівник – 1%, роботодавець – 2%), держава виділяє 2% від ЄСВ +2% від податку на доходи фізичних осіб. Зібрані кошти спрямовуватимуться у спеціальний фонд із 2023 р. [13]. Такий розподіл внесків є більш паритетним, соціально справедливим, але всі проблеми, пов'язані із функціонуванням накопичувального рівня, залишаються.

Окремо слід відзначити можливість запровадження накопичувальної професійної пенсійної системи для тих працівників, що працюють на

роботах з особливо шкідливими та особливо важкими умовами праці за списком № 1 та на роботах зі шкідливими та важкими умовами праці за списком № 2 (законопроект № 4408). Сьогодні пільгові пенсії, призначені тим, хто працював на роботах за списком 1 та списком 2 і набув права та таку пенсію, виплачує Пенсійний фонд України (перший рівень), а роботодавцям виставляються суми відшкодування виплату і доставку таких пенсій.

Сьогодні очевидними є проблеми, накопичені у цій царині (табл. 2):

- відсутність мотивації до модернізації виробництва і зменшення шкідливих чинників на робочому місці. Як вірно зазначають вітчизняні науковці, наявність пільгових пенсій мотивує працівників на робочі місця, які здійснюють шкідливий вплив на організм людини, проте призводить до консервації умов праці на шкідливих виробництвах [14, с. 80]; а ті підприємства, які поліпшують умови праці та скорочують працівників, зайнятих на шкідливих умовах праці, все одно мають відшкодувати колишнім працівникам підприємства пільгові пенсії [15];

- зростання заборгованості перед Пенсійним фондом за виплату і доставку пільгових пенсій. Непоодинокі випадки, коли чисельність пенсіонерів, яким відшкодовується підприємством пільгові пенсії, значно перевищує штатну чисельність працівників, а сума до відшкодування не співставна з обсягом виробництва [15];

- із 10 тис підприємств, які мають відшкодувати пільгові пенсії, 8 тис мають заборгованість, із них 2 500 є економічно не активними [8].

Вирішити вищезазначені проблеми спробували у проекті закону України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо накопичувальної професійної системи» (реєстр. № 4408). Так, запропоновано підвищити ставки ЄСВ на 15% для працівників, що працюють на роботах за списком 1, та на 7% для працівників, що працюють за списком 2. Ці страхові внески за учасників накопичувальної професійної системи (учасниками будуть особи віком до 35 років), які надійдуть до Пенсійного фонду України, спрямовуватимуться ним до недержавних пенсійних фондів [15, с. 2].

Спільний представницький орган профспілок надав зауваження до цього законопроекту, зокрема про те, що підвищений розмір ЄСВ забезпечить пенсійні виплати у професійній системі лише на рівні 15–18% заробітку, тоді як у солідарній пенсійній системі розміри пільгових пенсій визначаються на рівні 35–50% від заробітку [16, с. 2]. Він також робить висновок, що в сучасних умовах запровадження накопичувальної професійної пенсійної системи є передчасним [16, с. 3].

Проблеми у сфері пільгових пенсій за умовами праці є і передусім пов'язані з погіршенням фінансового стану таких підприємств, зменшенням обсягів виробництва, банкрутством.

**Узагальнення причин, проблем і наслідків організації фінансування пільгових пенсій
(список 1 та список 2) в Україні**

Причини, передумови	Проблеми	Наслідки
Фінансові проблеми підприємств	Зростання заборгованості перед Пенсійним фондом	Заборгованість роботодавців перед Пенсійним фондом України з відшкодування пільгових пенсій зросла у 5 разів за 2010–2020 рр. і становила 14 млрд грн
Банкрутство підприємств		
Банкрутство підприємств, утрата архівів, затягування видачі довідок	Проблеми з призначенням пільгових пенсій через відсутність підтверджувальних документів про повну зайнятість на зазначених роботах	
Відшкодування витрат за невиплату і доставку пенсій колишнім працівникам не спонукає роботодавців до поліпшення умов праці	Немає мотивації для покращення умов праці	Не зменшує поточні витрати підприємств, пов'язані з витратами працівникам
Зменшення обсягів виробництва підприємствами, що відшкодовують пільгові пенсії	Чисельність пенсіонерів, яким відшкодовуються підприємством пільгові пенсії, значно перевищує штатну чисельність працівників, а сума до відшкодування не співставна з обсягом виробництва	Створює фінансові проблеми і не дає змоги нарощувати обсяги виробництва, підвищувати заробітну плату, ліквідувати поточну заборгованість зі сплати внесків

Але переведення пільгових пенсій за списками 1 та 2 на професійний накопичувальний рівень на умовах законопроекту №4408 не вирішить проблем ані роботодавців, ані найманих працівників, ані пільгових пенсіонерів. Навантаження на роботодавців збільшиться, але накопичити і примножити пенсійні активи у недержавній пенсійній системі буде вкрай важко за об'єктивних умов функціонування системи. Таким чином, держава просто знімає із себе майбутні проблеми, пов'язані з виплатою пільгових пенсій.

Висновки. Досвід функціонування накопичувальної пенсійної системи на третьому рівні засвідчив багато проблем. Багато з них зумовлюються економічними кризами, нерозвиненістю ринку капіталів, відсутністю надійних фінансових інструментів, поширеністю шахрайства і правовим нігілізмом, низьким рівнем оплати праці і рівня життя. У таких умовах пра-

цюватиме і другий обов'язковий накопичувальний рівень пенсійної системи. Відповідно, існує великий ризик того, що накопичувальна система не зможе зберегти і примножити пенсійні активи без запровадження додаткових інструментів захисту і підтримки з боку держави.

Другою бажаною умовою запровадження другого рівня є суттєве підвищення рівня доходів, завдяки якому низькооплачувані і неофіційно зайняті працівники зможуть легше відмовитися від сьогоденного споживання на користь заощаджень.

Таким чином, без додаткових державних гарантій доходності і збереження пенсійних активів запровадження обов'язкового накопичувального рівня, у тому числі й переведення пільгових пенсій на другий рівень, є передчасним і ризиковим із погляду довгострокового добробуту людей заходом.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Про невідкладні заходи з проведення реформ та зміцнення держави : Указ Президента України від 08.11.2019 № 837/2019. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/837/2019#Text> (дата звернення: 08.01.2021).
2. Сташкевич Н.М., Красильнікова К.В. Перспективи впровадження накопичувального рівня пенсійної системи України. *Вісник соціально-економічних досліджень*. 2018. № 2(66). С. 223–231.
3. Кулінич Т.В., Жайворонок І.Р. Організаційні проблеми функціонування накопичувальних та розподільчої пенсійних підсистем в Україні. *Економічний простір*. 2020. № 159. С. 53–57.
4. Бурденюк С.В. Перспективи розвитку накопичувального пенсійного забезпечення в Україні. *Інноваційна економіка*. 2020. № 5–6(84). С. 142–147.
5. Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування : Закон України № 1058-IV від 09.07.2003. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1058-15#Text> (дата звернення: 05.01.2021).
6. Надточій А.О. Розвиток трирівневої пенсійної системи України: проблеми та перспективи. *Актуальні проблеми державного управління*. 2011. № 1(39). С. 174–182.

7. Недержавне пенсійне забезпечення в Україні: оцінка та рекомендації. Проєкт USAID «Трансформація фінансового сектору». Київ, 2019. URL: http://www.fst-ua.info/wp-content/uploads/2019/07/Voluntary_Private_Pensions_in_Ukraine-Assessment_jul2019_ua.pdf (дата звернення: 08.01.2021).

8. Розвиток фінансового ринку України в умовах європейської інтеграції: проблеми та перспективи : колективна монографія / за заг. ред. В.Г. Баранової, О.М. Гончаренко. Харків : Діса плюс, 2019. 370 с.

9. Про заходи законодавчого забезпечення реформування пенсійної системи : Закон України № 3668-VI від 08.07.2011. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3668-17#Text> (дата звернення: 04.01.2021).

10. Чорна Н., Чорний Р. Ринок праці України: сучасні виклики. *Економічний часопис Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки*. 2020. № 1. С. 64–73.

11. Гідна праця: імперативи, українські реалії, механізми забезпечення : монографія / за наук. ред. А.М. Колота. Київ : КНЕУ, 2017. 504 с.

12. Неформально зайняте населення за статтю, місцем проживання та статусом зайнятості у 2020 р. Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 05.01.2021).

13. Українців чекає нова пенсійна реформа: будуть нараховувати по дві пенсії. URL: <https://ua.news.ua/ukraintsev-zhdet-novaya-pensionnaya-reforma-budut-nachislyat-po-dve-pensii/> (дата звернення: 04.01.2021).

14. Гудзь Ю.Ф., Реха К.Х. Реформування підсистеми пільгового забезпечення на основі створення професійних пенсійних фондів. *Торгівля і ринок України*. 2017. № 2(42). С. 78–86

15. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо накопичувальної пенсійної системи : пояснювальна записка до проєкту закону України: URL: <https://ips.ligazakon.net/document/GH55H00A> (дата звернення: 04.01.2021).

16. Про законопроект № 4408 : Лист Спільного представницького органу репрезентативних всеукраїнських об'єднань профспілок на національному рівні № 01-12/1103 від 15.12.2020. URL: <https://fpsu.org.ua/images/images/2020/December/151220/1103-%D1%81%D0%BF%D0%BE.pdf> (дата звернення: 04.01.2021).

REFERENCES:

1. Verkhovna Rada of Ukraine (2019) Pro nevidkladni zakhody z provedennja reform ta zmicnennja derzhavy [On urgent measures to reform and strengthen the state]: Ukaz Prezydenta Ukrainy vid 08.11.2019 № 837/2019. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/837/2019#Text> (accessed 08 January 2021).

2. Stashkevych N.M., Krasilnikova K.V. (2018) Perspektyvy vprovadzhennja nakopychualjnogho rivnja pensijnoji systemy Ukrainy [The prospects of the introduction of the accumulative level of the pension system of Ukraine]. *Visnyk socialjno-ekonomichnykh doslidzhenj*, vol. 2, no. 66, pp. 223–231.

3. Kulnich T.V., Zhajvoronok I.R. (2020) Orghanizacijni problemy funkcionuvannja nakopychualjnykh ta rozpodiljchoji pensijnykh pidsystem v Ukraini [The organizational problems of functioning of accumulative and distributive pension subsystems in Ukraine]. *Ekonomichnyj prostir*, vol. 159, pp. 53–57.

4. Burdenjuk S.V. (2020) Perspektyvy rozvytku nakopychualjnogho pensijnogho zabezpechennja v Ukraini [The prospects of the development of acomulative pension provision in Ukraine]. *Innovacijna ekonomika*, vol. 5–6, no. 84, pp. 142–147.

5. Verkhovna Rada of Ukraine (2003) Pro zahaljnoobov'jazkove derzhavne pensijne strakhuvannja [About the obligatory state pension insurance]: Zakon Ukrainy № 1058-IV vid 09.07.2003 r. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1058-15#Text> (accessed 05 January 2021).

6. Nadtochij A.O. (2011) Rozvytok tryrivnevoji pensijnoji systemy Ukrainy: problemy ta perspektyvy [The development of the three-tier pension system of Ukraine: problems and prospects]. *Aktualni problemy derzhavnogho upravlinnja*, vol. 1, no. 39, pp. 174–182.

7. USAID (2019) Nederalzhavne pensijne zabezpechennja v Ukraini: ocinka ta rekomendacii [Non-state pension provision in Ukraine: assessment and recommendations]. Available at: http://www.fst-ua.info/wp-content/uploads/2019/07/Voluntary_Private_Pensions_in_Ukraine-Assessment_jul2019_ua.pdf. (accessed 08 January 2021).

8. Baranova V., Ghoncharenko O. (ed.) (2019) Rozvytok finansovogho rynku Ukrainy v umovakh jevropejskoi integracii: problemy ta perspektyvy: kolektyvna monoghrafija [The development of the financial market of Ukraine in the conditions of European integration: problems and prospects]. Kharkiv: «Disa plus». (in Ukrainian)

9. Pro zakhody zakonodavchogho zabezpechennja reformuvannja pensijnoji systemy [About measures of legislative maintenance of reforming of pension system]: Zakon Ukrainy № 3668-VI vid 08.07.2011 r. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3668-17#Text> (accessed 04 January 2021).

10. Chorna N., Chornyj R. (2020) Rynok pracj Ukrainy: suchasni vyklyky [The labor market of Ukraine: modern challenges]. *Ekonomichnyj chasopys Shkhidnojevropejskogho nacionaljnogho universytetu imeni Lesi Ukrainky*, vol. 1, pp. 64–73.

11. Kolot A.M. (ed.) (2017) Ghidna pracja: imperatyvy, ukrajinski realiji, mekhanizmy zabezpechennja: monoghrafija [The decent work: imperatives, Ukrainian realities, support mechanisms. Kyiv: KNEU. (in Ukrainian)

12. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy (2020) Neformalno zajnjate naseleennja za stattju, miscem prozhyvannja ta statusom zajnjatosti u 2020 r. [Informally employed population by sex, place of residence and employment status in 2020]. Available at: <http://www.ukrstat.gov.ua> (accessed 05 January 2021).

13. Ukraïnciv chekaje nova pensijna reforma: budutj narakhovuvaty po dvi pensiji [Ukrainians will face a new pension reform: they will receive two pensions each]. Available at: <https://ua.news/ua/ukraintsev-zhdet-novaya-pensionnaya-reforma-budut-nachislyat-po-dve-pensii/> (accessed 04 January 2021).

14. Ghudzj Ju.F., Rekha K.Kh. (2017) Reformuvannja pidsystemy piljghovogho zabezpechennja na osnovi stvorennya profesijnykh pensijnykh fondiv [Reforming the subsystem of preferential provision on the basis of creation of professional pension funds]. *Torghivlja i ryнок Ukraïny*, vol. 2, no. 42, pp. 78–86.

15. Pro vnesennja zmin do dejakykh zakonodavchykh aktiv Ukraïny shhodo nakopychuvalnoji pensijnoji systemy [On Amendments to Certain Legislative Acts of Ukraine Concerning the Accumulative Pension System]: pojasnjuvaljna zapyska do proektu zakonu Ukraïny: Available at: <https://ips.ligazakon.net/document/GH55H00A> (accessed 04 January 2021).

16. Pro zakonoproekt № 4408 [About the Bill № 4408]. Lyst vid Spiljnogho predstavnycjogho orghanu reprezentyvnykh vseukraïnsjkykh ob'jednanj profspilok na nacionaljnomu rivni № 01-12/1103 vid 15.12.2020 r. Available at: <https://fpsu.org.ua/images/images/2020/December/151220/1103-%D1%81%D0%BF%D0%BE.pdf> (accessed 04 January 2021).

ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

УДК 330.336.24

DOI: <https://doi.org/10.32782/easterneurope.28-11>

ЦИФРОВІЗАЦІЯ ЕКОНОМІКИ ТА ЇЇ ВПЛИВ НА ФІНАНСОВУ СТАБІЛЬНІСТЬ БАНКІВ

DIGITALIZATION OF THE ECONOMY AND ITS IMPACT ON THE FINANCIAL STABILITY OF BANKS

Коваленко В.В.

доктор економічних наук, професор,
професор кафедри банківської справи,
Одеський національний економічний університет

Радова Н.В.

кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри банківської справи,
Одеський національний економічний університет

Kovalenko Victoria

Odessa National Economic University

Radova Natalia

Odessa National Economic University

У статті досліджено тенденції цифровізації економіки та її вплив на фінансову стабільність банків. Визначено сучасні тренди цифровізації економіки. Обґрунтовано, що сучасним реаліям розвитку банківського бізнесу відповідає розподіл банківських інновацій на технологічні, продуктові, ринкові інновації, інституційні зміни, трансформації каналів продажу продуктів. У перспективі Інтернет-банкінг і мобільний банкінг спроможні забезпечити доступ до всіх банківських послуг, що призведе до витіснення традиційного обслуговування у відділеннях банків, телефонного і СМС-банкінгу. Аналіз поглядів учених-економістів довів, що вплив цифровізації економіки на фінансову стабільність банків носить суперечливий характер. Установлено, що, крім електронних та продуктових інновацій, банки можуть використовувати фінансові, процесові, маркетингові. Проте саме електронні та продуктові інновації для банків є основними та найбільш важливими з погляду прибутковості діяльності.

Ключові слова: цифровізація економіки, банки, інновації, Інтернет-банкінг, мобільний банкінг, фінансові технології.

В статье исследованы тенденции цифровизации экономики и ее влияние на финансовую стабильность банков. Определены современные тренды цифровизации экономики. Обосновано, что современным реалиям развития банковского бизнеса соответствует распределение банковских инноваций на технологические, продуктовые, рыночные инновации, институциональные изменения, трансформации каналов продаж продуктов. В перспективе Интернет-банкинг и мобильный банкинг способны обеспечить доступ ко всем банковским услугам, что приведет к вытеснению традиционного обслуживания в отделениях банков, телефонного и СМС-банкинга. Анализ взглядов ученых-экономистов показал, что влияние цифровизации экономики на финансовую стабильность банков носит противоречивый характер. Установлено, что, кроме электронных и продуктовых инноваций, банки могут использовать финансовые, процессные, маркетинговые. Однако именно электронные и продуктовые инновации для банков являются основными и наиболее важными с точки зрения прибыльности деятельности.

Ключевые слова: цифровизация экономики, банки, инновации, Интернет-банкинг, мобильный банкинг, финансовые технологии.

The article examines the trends of digitalization of the economy and its impact on the financial stability of banks. The article presents different points of view on the interpretation of the concept of "digital economy". Modern trends of digitalization of the economy are determined. Their essential characteristic is efficiency, competitiveness and the creation of new values. It is substantiated that the distribution of banking innovations on technological, product, market innovations, institutional changes, transformations of product sales channels corresponds to the modern realities of banking business development. Such tools as ATMs and self-service terminals, telephone banking, SMS banking, Internet banking and mobile banking represent the evolution of customer access channels to banking services based on the use of information and communication technologies. In the future, Internet banking and mobile banking will be able to provide access to all banking services, which has led to the displacement of traditional banking services, telephone and SMS banking. An analysis of the glances of the previous economists, that the infusion of the digitalization of the economy on the financial stability of the banks is super-precise. The author has brought to the point that the injection of digital economy should be brought to a point where the banking innovations at the current stage can be applied to a discouraging injection, which is a financially unstable bank of the banking sector. The author of the development of the newsletter, which is financial innovation – is the reality of the development of the economy with a vector for digitalization. Without the middle fence, that is not possible to preserve the financial stability, as it is meant, it can lead to the failure of "surrogate" uncontrolled financial needs and to reduce the potential of economic growth in the state. It has been established that in addition to electronic and product innovations, banks can use financial, process, and marketing. However, it is electronic and product innovations for banks that are the main and most important from the point of view of profitability.

Key words: digitalization of the economy, banks, innovations, internet banking, mobile banking, financial technologies.

Постановка проблеми. Перспективи діджиталізації економіки на сучасному ринку визначають необхідність розроблення і просування підходів до інноваційного розвитку банків, призначеного для забезпечення фінансової стабільності банківського бізнесу та орієнтації маркетингової інноваційної діяльності банків не тільки на їх можливості, а й на потреби ринку.

Розвиток банківських інновацій пов'язаний із цифровізацією економіки. Поняття «цифрова економіка» походить від концепції, відомої ще з 1960-х років: спочатку це була теорія Деніела Белла про «інформаційну економіку», поступово трансформована у поняття «мережеве суспільство», або «мережева економіка», Мануеля Кастелла [1].

Сьогодні в Україні існує «цифровий розрив» та відсутність стратегії стимулювання розвитку цифрової економіки з боку державної політики порівняно з провідними країнами світу. Країна не може бути успішною в розвитку цифрової економіки за відсутності необхідної нормативно-правової бази, стратегії розвитку економіки, що базується на цифрових технологіях, а також формування професійних навичок, базової ІКТ-грамотності, підготовки до професійної кар'єри, сприяння навчанню протягом усього життя [2].

В останні десятиліття більш активно досліджується вплив цифровізації економіки на відносини фінансового сектору з іншими секторами економіки. Значний вплив цифрові технології мають і на банківський сектор економіки. При цьому інтеграція інформаційно-телекомунікаційних технологій із реальними процесами здійснення банківських операцій вимагає дотримання глобальних норм, правил і стандартів, тому актуалізується питання щодо визначення основних тенденцій цифровізації економіки та її

впливу на фінансову стабільність банківського бізнесу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематика розвитку цифрової економіки загалом та її впливу на фінансово стабільний розвиток банків зокрема привертає увагу багатьох учених. Серед українських дослідників слід відзначити праці М. Зверякова, Г. Карчевої, С. Коляденка, Л. Кузнецової, Н. Пантелєєвої, М. Хуторної, С. Шелудька та багатьох інших.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на значний інтерес із боку фінансистів до питання впливу цифрової економіки на сталий розвиток банків, існує необхідність визначення позитивних та негативних боків цього впливу.

Постановка завдання. Мета статті полягає у дослідженні особливостей функціонування банків в умовах цифровізації економіки, визначенні зв'язку між рівнем інноваційності і рівнем фінансової стабільності банків та обґрунтуванні напрямів підвищення ефективності банківського бізнесу.

Виклад основного матеріалу дослідження. У класичному розумінні «цифрова економіка» – це діяльність, в якій ключовими чинниками (засобами) виробництва є цифрові дані та їх використання, що дає змогу суттєво збільшити ефективність/продуктивність у різних видах економічної діяльності. Також «цифровою економікою» називають економіку, котра застосовує цифрові технології та сервіси [3].

С. Коляденко розглядає цифрову економіку як таку, що базується на виробництві електронних товарів і сервісів високотехнологічними бізнес-структурами і дистрибуції цієї продукції за допомогою електронної комерції. Тобто під цифровою економікою автор розуміє виробництво, продажі і постачання продуктів через комп'ютерні мережі [4, с. 106–107].

Розглядаючи цифрову економіку, С. Веретюк наголошує на врахуванні її потенційних можливостей – як ще нереалізовану трансформацію всіх сфер економіки завдяки перенесенню всіх інформаційних ресурсів та знань на комп'ютерну платформу [5, с. 51]. Г. Карчева наголошує на тому, що цифрова економіка – це інноваційна динамічна економіка, що базується на активному впровадженні інновацій та інформаційно-комунікаційних технологій у всі види економічної діяльності та сфери життєдіяльності суспільства, що дає змогу підвищити ефективність та конкурентоспроможність окремих компаній, економіки та рівень життя населення [6, с. 14]. Клаус Шваб зазначає, що цифрова економіка виступає основою Четвертої промислової революції та третьої хвилі глобалізації [7, с. 35].

Якщо розглядати цифрові тренди, які відбуваються у світовій економіці, то можна визначити декілька етапів трансформації (рис. 1).

За підсумками UAFIN.TECH 2020, фінтех-сфера в Україні активно розвивається та має такі тренди: 40% наявних ролей у банкінгу можуть бути замінені штучним інтелектом; щороку створюється 500+ нових фінтех стартапів;

2 млрд людей, не охоплених банківськими послугами, можна охопити за допомогою мобільних пристроїв; для створення нового цифрового банку необхідно 50 млн дол. США; 55,2% операцій із платіжними картами – безготівкові; 53,6% підприємств фінансуються своїм коштом; 72% фінтех-компаній базуються в Києві; у 28% компаній у сфері фінтех керівники або менеджери вищої ланки – жінки; 89% платіжних терміналів підтримують функцію безконтактних платежів; 71% підприємств у сфері фінтех пройшли точку беззбитковості; 47,5% компаній у цій

галузі засновані за останні три роки; 52% компаній працюють на міжнародному ринку; кількість компаній у сфері платіжних послуг і грошових переказів зросла на 14% [9].

Сучасним реаліям розвитку банківського бізнесу відповідає розподіл банківських інновацій на технологічні, продуктові, ринкові інновації, інституційні зміни, трансформації каналів продажу продуктів. Слід відзначити, що в умовах розвитку цифрової економіки класичні теоретичні положення маркетингу набувають специфічних форм, які адаптуються до зміни технологічного базису надання банківських послуг. Інтернет та інші цифрові канали змінюють форми і методи маркетингової діяльності, стають поштовхом для появи нової форми маркетингової діяльності – цифрового маркетингу. При цьому відбувається взаємопроникнення форм і методів комплексу маркетингу та банківських інновацій, які набули назви цифрових технологій [10].

Сьогодні вітчизняні банки використовують у своїй практиці комплексну систему нововведень. Це не лише інноваційні продукти, послуги і технології, а й організаційно-економічні інновації, такі як: реінжиніринг бізнес-процесів (їх радикальні зміни); процесно-орієнтоване управління (ухвалення рішень щодо зниження витрат); збалансована система показників ефективності (вираження стратегії в кількісних показниках); бенчмаркінг (упровадження передового досвіду); автоматизація стосунків із клієнтами та програми лояльності.

Із появою та розвитком Глобальної мережі в 1990-х роках банки значно розширили спектр банківських послуг. Розвиток інформаційно-телекомунікаційних технологій сприяв активізації банками продажу власних послуг через

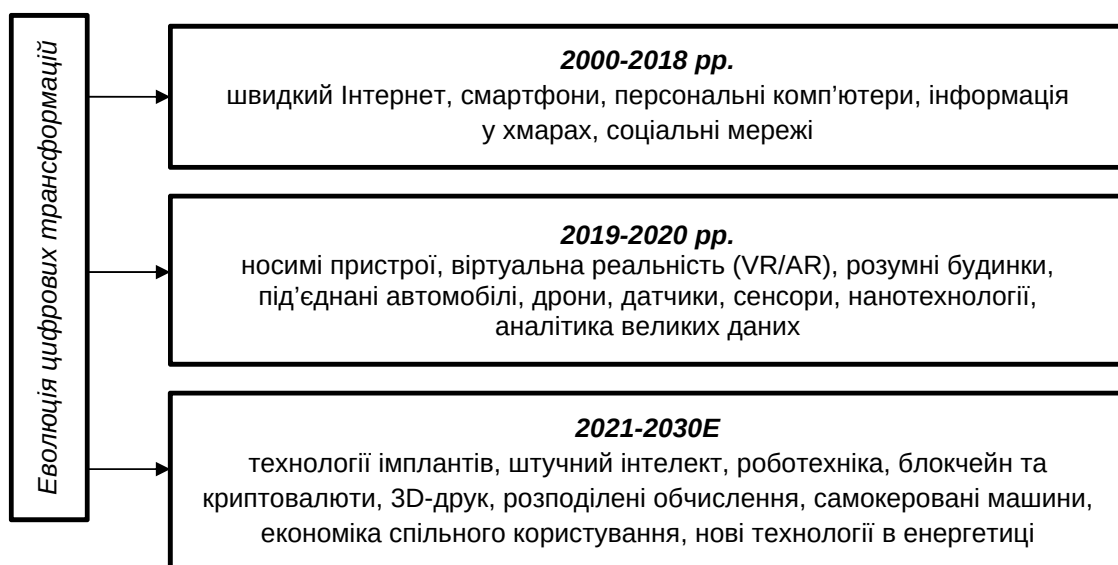


Рис. 1. Еволюція світових цифрових трендів: ефективність, конкурентоздатність та створення нових цінностей

Джерело: складено авторами за матеріалами [8]

мережу Інтернет. Перспективними напрямками діяльності для фінансових установ є Інтернет-банкінг та мобільний банкінг у смартфоні, що став невід'ємним засобом комунікації в житті споживачів банківських послуг (табл. 1).

Дані, представлені у табл. 1, свідчать про те, що 55% населення ЄС використовують Інтернет-банкінг, і за останні роки цей показник постійно зростає. Зазначене зумовлено активним розвитком цифрових інновацій та інформаційних технологій. Це підтверджується даними індексу цифрової економіки й суспільства (DESI). За 2019 р. усі країни ЄС поліпшили цифрові

показники, а Фінляндія, Швеція, Нідерланди та Данія отримали найвищі оцінки DESI.

Еволюція каналів доступу клієнтів до банківських послуг, заснованих на використанні інформаційно-комунікаційних технологій, представлена такими засобами, як банкомати і термінали самообслуговування, телефонний банкінг, СМС-банкінг, Інтернет-банкінг та мобільний банкінг (табл. 2).

Спільними рисами представлених технологій є можливість надання банківських послуг за межами традиційного відділення банку за допомогою самообслуговування через різні канали

Таблиця 1

**Динаміка частки населення ЄС,
які користувалися Інтернет-банкінгом протягом 2009–2019 рр., %**

Країни	Роки										
	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
ЄС: 27 країн	31	34	36	38	40	42	44	46	49	51	55
Бельгія	46	51	54	56	58	61	62	64	67	69	71
Болгарія	2	2	3	4	5	5	5	4	5	7	9
Чехія	18	23	30	35	41	46	48	51	57	62	68
Данія	66	71	75	79	82	84	85	88	90	89	91
Німеччина	41	43	45	45	47	49	51	53	56	59	61
Естонія	62	65	68	68	72	77	81	79	79	80	81
Італія	6	18	20	21	22	26	28	29	31	34	36
Франція	43	50	51	54	58	58	58	59	62	63	66
Нідерланди	73	77	79	80	82	83	85	85	89	89	91
Австрія	35	38	44	45	49	48	51	53	57	58	63
Польща	17	19	22	25	23	25	28	29	31	39	42
Румунія	2	3	4	3	4	4	5	5	7	7	8
Фінляндія	73	77	79	80	82	83	85	85	89	89	91
Швеція	71	75	78	79	82	82	80	83	86	84	84

Джерело: складено авторами за матеріалами [11]

Таблиця 2

**Характеристика засобів інформаційно-комунікаційних технологій
доступу клієнтів до банківських послуг**

№ пор.	Інформаційно-комунікаційні технології	Характеристика
1.	Банкомати і термінали самообслуговування (потреба визначається обсягами готівкових операцій)	розширення доступу та зниження вартості роздрібного банківського бізнесу, надаючи клієнтам цілодобовий доступ до коштів; можливість здійснювати платежі з банківського рахунку в точці продажу; термінали самообслуговування за своїм функціоналом і комунікаційними можливостями перетворилися на стаціонарні міні-відділення
2.	Телефонний банкінг (колл-центри)	канал використовується для надання інформаційних і консультативних послуг; питання клієнта може бути вирішено за допомогою голосового меню без спілкування з працівником банку.
3.	СМС-банкінг	сервіс, що дає змогу проводити клієнтам банківські операції за допомогою СМС-команд зі свого телефону
4.	Інтернет-банкінг (онлайн-банкінг)	забезпечує клієнтам доступ до особистого рахунку і банківських операцій через мережу Інтернет у будь-який час
5.	Мобільний банкінг	забезпечує клієнтам усі можливості Інтернет-банкінгу, але доступ до особистого рахунку і банківських операцій здійснюється зі смартфона або планшета через мережу оператора мобільного зв'язку

Джерело: складено авторами

комунікацій. Тому ми можемо говорити про трансформацію каналів зв'язку клієнта з банком. У перспективі Інтернет-банкінг і мобільний банкінг спроможні забезпечити доступ до всіх банківських послуг, що призведе до витіснення традиційного обслуговування у відділеннях банків, телефонного і СМС-банкінгу.

У цьому контексті слід звернути увагу на дослідження, яке проведене

М. Хуторною та яка надала авторське трактування впливу окремих видів фінансових технологій на ефективність банку, а саме: штучний інтелект, блокчейн, віртуальна реальність (VR/AR), біометрична ідентифікація та мобільний банкінг [12, с. 32–33].

Слід звернути увагу на те, що погляди вчених-економістів щодо впливу цифровізації еко-

номіки на фінансову стабільність банків носять суперечливий характер (табл. 3).

Таким чином, вплив цифрової економіки призводить до того, що банківські інновації на сучасному етапі можуть чинити дестимулюючий вплив, який викликає фінансово нестабільний стан банківського сектору.

На вітчизняному ринку фінансових послуг банки досить активно розпочали запроваджувати послуги Інтернет-банкінгу. Серед українських банків-лідерів, які пропонують Інтернет-банкінг своїм клієнтам, – «ПриватБанк» «Ощадбанк» та ін. (табл. 4).

Оцінювання впливу рівня інноваційності банків-лідерів, зокрема Інтернет-банкінгу, на їх сталий розвиток можливо провести через систему показників, що характеризують їхній фінансовий

Таблиця 3

Характеристика наукових течій взаємозв'язку банківських інновацій та фінансової стабільності

Автор та рік	Стисла характеристика
Ф. Каччіолі та ін. (2009)	неконтрольоване розповсюдження фінансових інструментів може спричинити значні коливання та нестабільність у фінансовій системі [13]
Th. Beck та ін. (2012)	обґрунтували істинність двох гіпотез: фінансові інновації стимулюють економічне зростання; фінансові інновації посилюють фінансову крихкість, тобто можуть зумовлювати фінансову нестабільність [14, с. 31]
Ж.М. Довгань (2018)	загрози безпеки приватних даних і розвиток неетичних маркетингових практик; можлива відсутність безперервності надання послуг; виникнення багаторівневої залежності між учасниками фінансового ринку, що підвищуватиме операційні ризики [15, с. 99]
Н. Дімсдейл (2009)	серед чинників системного ризику банківського сектору економіки виділяє фінансові інновації у формі складних фінансових інструментів, заснованих на сек'юритизації активів (CDO (Collateralized Debt Obligations) та низці ABS (Asset Seced Securities), CDS (кредитні дефолтні свопи)) [16]
Н. Геннайолі (2012); Б.Дж. Гендерсон, Н.Д. Пірсон (2011)	активне впровадження фінансових інновацій на інституціональному та операційному рівнях є основною причиною зародження світової фінансової кризи 2008 р. [17, с. 460; 18, с. 242].

Джерело: систематизовано авторами

Таблиця 4

Банки – переможці у номінації «Інтернет-банкінг» у 2020 р.

Банки	Можливість створення віртуальних карток	Можливість оформлення кредитної заявки на сайті	Можливість самостійно встановлення лімітів за картками	Проведення SWIFT-платежів	Можливість обміну валюти онлайн
ПриватБанк	1	1	1	1	1
Індустріалбанк	1	1	1	0	1
Ощадбанк	1	0	1	0	1
Банк Кредит Дніпро	0	1	1	0	1
ПУМБ	0	1	1	0	1
Конкорд	1	0	1	1	1
Піреус Банк	1	0	1	1	0
Банк Форвад	0	1	1	0	0
Таскомбанк	0	0	1	0	1

Примітка: дані представлені у бінарному вираженні: так – 1; ні – 0

Джерело: складено авторами за матеріалами [19]

Таблиця 5

Динаміка фінансового результату ТОП-10 банків за рівнем розвитку Інтернет-банкінгу

Банки	Темпи зростання активів за три роки, %	Ринкова позиція за активами, %		Ринкова позиція за коштами клієнтів, %		Трансакційні витрати від активів, %		Фінансовий результат, млн грн	
		2018	2020*	2018	2020*	2018	2020*	2018	2020*
Приватбанк	8,98	27,49	26,42	23,41	21,74	2,58	2,41	12798,3	22852,9
Індустріалбанк	-24,05	0,20	0,21	1,44	0,19	9,74	7,70	14,51	126,0
Ощадбанк	-6,56	15,23	12,55	15,76	14,22	3,86	3,66	1622,4	4798,5
Банк Кредит Дніпро	13,35	0,68	0,68	0,80	1,35	4,62	3,18	-231,2	33,5
ПУМБ	37,37	3,11	3,78	3,86	4,41	5,74	4,50	2008,5	2300,5
Конкорд	142,15	0,056	0,12	0,07	0,14	12,30	13,00	9,7	50,5
Піреус Банк МБК	22,99	0,15	0,16	0,17	0,17	9,67	7,23	51,2	1,9
Банк Форвад	4,54	0,13	0,12	0,15	0,15	15,75	13,13	-165,2	-4,4
Таскомбанк	65,61	0,98	1,13	1,44	0,65	5,60	4,21	402,0	264,0

2020* – станом на 01.11.2020

Джерело: розраховано авторами за матеріалами [20]

стан. За основу встановлення впливу вибрано показники темпів зростання активів, зміну ринкової позиції за активами та коштами клієнтів, рівень трансакційних витрат та фінансовий результат (табл. 5).

Як свідчать дані таблиці, першу позицію займає «ПриватБанк», який отримав прибуток станом на 01.11.2020 за рахунок зниження частки трансакційних витрат до 2,41% до загальної суми по системі. Найбільший рівень трансакційних витрат за аналізований період має банк «Форвад» – 13,13% (2018 р. – 15,75 %), банк «Конкорд» – 13,00% від активів (2018 р. – 12,30%). Найбільше зростання активів спостерігається у «Приватбанку» – 26,40%, а кошти клієнтів – на 21,74% від загальної суми по банківській системі. Достатньо високі позиції займає АТ «Ощадбанк» – 12,55% та 14,22% відповідно. Поряд із цим слід відзначити, що в умовах зростаючої фази цифрової економіки важливим аспектом для дослідження впливу цифрової трансформації на фінансову стабільність банків є акумуляція відповідної статистичної інформації, яка б розкривала особливості розвитку банківських інновацій та результативність їх використання, у тому числі фінансові.

Висновки. Підсумовуючи викладене вище, можна зробити висновок, що фінансові інновації – це об'єктивна реальність розвитку економіки з вектором на цифровізацію. Безпосередні заборони та обмеження не можуть забезпечити фінансову стабільність, оскільки зазначене може призвести до виникнення «сурогатних» непідконтрольних фінансових ніш та до зниження потенціалу економічного зростання в державі. Окрім цифрових банківських інновацій, трансформаційних змін набувають і продуктивні інновації, на які припадає близько 50% усіх можливих інновацій, котрі реалізуються банками. Це пов'язано з тим, що фінансові результати банку прямо залежать від пропонуваної ним асортиментної лінійки банківських продуктів споживачу банківських послуг. Окрім електронних та продуктивних інновацій, банки можуть використовувати фінансові, процесові, маркетингові. Але саме електронні та продуктивні інновації для банків є основними та найбільш важливими з погляду прибутковості діяльності, тому подальші дослідження повинні бути спрямовані на вдосконалення системи регулювання та нагляду за розвитком фінансових інновацій.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. The Concept of a «Digital Economy». URL: <http://odec.org.uk/the-concept-of-a-digital-economy/> (дата звернення: 08.01.2021).
2. Цифрова адженда України – 2020 («Цифровий порядок денний» – 2020). Концептуальні засади (версія 1.0). Першочергові сфери, ініціативи, проекти «цифровізації» України до 2020 року. *HITECH office*. Грудень, 2016. 90 с. URL: <https://uccr.org.ua/uploads/files/58e78ee3c3922.pdf> (дата звернення: 08.01.2021).
3. Mesenbourg T.L. Measuring the Digital Economy. *U.S. Bureau of the Census*. 2001. URL: <https://www.census.gov/econ/estats/papers/umdigital.pdf> (дата звернення: 08.01.2021).
4. Коляденко С.В. Цифрова економіка: передумови та етапи становлення в Україні і у світі. *Економіка. Фінанси. Менеджмент*. 2016. № 6. С. 106–107.

5. Веретюк С.М., Пілінський В.В. Визначення пріоритетних напрямків розвитку цифрової економіки в Україні. *Наукові записки Українського науково-дослідного інституту зв'язку*. 2016. № 2. С. 51–58.
6. Карчева Г.Т., Огородня Д.В., Опенько В.А. Цифрова економіка та її вплив на розвиток національної та міжнародної економіки. *Фінансовий простір*. 2017. № 3(27). С. 13–21.
7. Шваб К. Четвертая промышленная революция / пер. с англ. Москва : Э, 2017. 208 с.
8. Україна 2030E – країна з розвинутою цифровою економікою. Інститут розвитку майбутнього. URL: <https://strategy.uifuture.org/kraina-z-rozvinutoyu-cifrovoyu-ekonomikoyu.html#6-2-2> (дата звернення: 09.01.2021).
9. Підсумки UAFIN.TECH 2020: фінтех-сфера в Україні активно розвивається. *UAFIN.TECH*. 18 грудня 2020 р. URL: <https://www.sgs4business.com/news/pidsumky-uafintech-2020-fintekh-sfera-v-ukraini-aktyvno-rozvyvaietsia.html> (дата звернення: 09.01.2021).
10. Кузнєцова Л.В., Шмуратко Я.А. Регулювання ринку похідних фінансових інструментів в умовах глобальної економічної нестабільності : монографія. Харків : Диска Плюс, 2018. 248 с.
11. Individuals using the internet for internet banking. *European Commission*. URL: <https://ec.europa.eu/eurostat/tgm/table.do?tab=table&init=1&language=en&pcode=tin00099&plugin=1> (дата звернення: 09.01.2021).
12. Хуторна М.Е., Костогриз В.Г. Ефективність діяльності банку в умовах цифровізації. *Вісник Університету банківської справи*. 2020. № 2(38). С. 27–34.
13. Sacciolli F., Marsili M., Vivo P. Eroding market stability by proliferation of financial instruments. *Eur. Phys. J. B* 71. 2009. September, 4. P. 467–479.
14. Beck Th., Chen Ch., Lin F. Song Financial innovation: The bright and the dark sides. 2012. 2 October. 64 p.
15. Довгань Ж.М. Підвищення ефективності діяльності банківських установ. *Світ фінансів*. 2018. Вип. 3(56). С. 92–103.
16. Dimsdale N. The financial crisis of 2007–2009 and the British experience. 2009. *Oxonomics*. 4 June 1. P. 1–9.
17. Gennaioli N., Shleifer A., Vishny R. Neglected risks, financial innovation, and financial fragility. *Journal of Financial Economics*. 2012. № 104. P. 452–468.
18. Henderson B.J., Pearson N.D. The dark side of financial innovation: a case study of the pricing of a retail financial product. *Journal of Financial Economics*. 2011. № 100. P. 227–247.
19. 50 ведущих банков Украины. Financial Club. URL: <https://banksrating.com.ua/top-50-2020/peremozhtsi-v-nominatsiyi-mobilnij-banking/> (дата звернення: 10.01.2021).
20. Показники фінансової звітності банків України. URL: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=34661442&cat_id=3479859/3 (дата звернення: 10.01.2021).

REFERENCES:

1. The Concept of a «Digital Economy». Available at: <http://odec.org.uk/the-concept-of-a-digital-economy/> (accessed 08 January 2021).
2. НІТЕСН office (2016). Tsyfrova adzhenda Ukrayiny – 2020 («Tsyfrovyu poryadok dennyyu» – 2020). Kontseptual'ni zasady (versiya 1.0). Pershocherhovi sfery, initsiatyvy, proekty «tsyfrovizatsiyi» Ukrayiny do 2020 roku [Digital Agenda of Ukraine – 2020 ("Digital Agenda" - 2020). Conceptual principles (version 1.0). Priority areas, initiatives, projects of "digitalization" of Ukraine until 2020]. Available at: <https://ucci.org.ua/uploads/files/58e78ee3c3922.pdf> (accessed 08 January 2021).
3. Mesenbourg T.L. (2001) Measuring the Digital Economy. U.S. *Bureau of the Census*. Available at: <https://www.census.gov/econ/estats/papers/umdigital.pdf> pdf (accessed 08 January 2021).
4. Kolyadenko S.V. (2016) Tsyfrova ekonomika: peredumovy ta etapy stanovlennya v Ukrayini i u svit [Digital economy: prerequisites and stages of formation in Ukraine and in the world]. *Economy. Finances. Management*, no. 6, pp. 106–107.
5. Veretyuk C.M., Pilins'kyi V.V. (2016) Vyznachennya priorytetnykh napryamkiv rozvytku tsyvrovoyi ekonomiky v Ukrayin [Identification of priority areas of digital economy development in Ukraine]. *Scientific notes of the Ukrainian Research Institute of Communications*, no. 2, pp. 51–58.
6. Karcheva G.T., Ogorodnya D.V., Openko V.A. (2017) Tsyfrova ekonomika ta yiyi vplyv na rozvytok natsional'noyi ta mizhnarodnoyi ekonomiky [Digital economy and its impact on the development of national and international economy]. *Financial space*, no. 3 (27), pp. 13–21.
7. Schwab Klaus (2017). *Chetvertaya promyshlennaya revolyutsiya : perevod s anliyskogo* [The Fourth Industrial Revolution: A translation from English]. Moscow: E Publishing House.
8. *Ukrayina 2030E – krayina z rozvynutoyu tsyvrovoyu ekonomikoyu*. Instytut rozvytku maybutn'oho (2019). [Ukraine 2030E is a country with a developed digital economy. Institute for the Development of the Future]. Available at: <https://strategy.uifuture.org/kraina-z-rozvinutoyu-cifrovoyu-ekonomikoyu.html#6-2-2> (accessed 09 January 2021).
9. UAFIN.TECH (2020). Pidsumky UAFIN.TECH 2020: fintekh-sfera v Ukrayini aktyvno rozvyvayet'sya [results of UAFIN.TECH 2020: the fintech sphere in Ukraine is actively developing]. Available at: <https://www.sgs4business.com/news/pidsumky-uafintech-2020-fintekh-sfera-v-ukraini-aktyvno-rozvyvaietsia.html> (accessed 09 January 2021).

10. Kuznetsova L.V., Shmuratko Ya. A. (2018) *Rehulyuvannya rynku pokhidnykh finansovykh instrumentiv v umovakh hlobal'noyi ekonomichnoyi nestabil'nosti: monohrafiya* [Regulation of the market of derivative financial instruments in the conditions of global economic instability: monograph]. Kharkiv, "Disa Plus". (in Ukrainian)
11. European Commission (2019). Individuals using the internet for internet banking. Available at: <https://ec.europa.eu/eurostat/tgm/table.do?tab=table&init=1&lang=en&pcode=tin00099&plugin=1> (accessed 10 January 2021).
12. Khutorna M.E., Kostogriz V.G. (2020) Efektyvnist' diyal'nosti banku v umovakh tsyvrovizatsiyi [The efficiency of the bank in terms of digitalization]. *Bulletin of the University of Banking*, no. 2 (38), pp. 27–34.
13. Caccioli F., Marsili M., Vivo P. (2009) Eroding market stability by proliferation of financial instruments. *Eur. Phys. J. B* 71, September, 4, pp. 467–479.
14. Beck Th., Chen Ch., Lin F. Song (2012) Financial innovation: The bright and the dark sides, 2 October, p. 64.
15. Dovgan J.M. (2018) Pidvyshchennya efektyvnosti diyal'nosti bankiv's'kykh ustanov [Improving the efficiency of banking institutions]. *The world of finance*, vol. 3, no. 56, pp. 92–103.
16. Dimsdale N. (2009) The financial crisis of 2007–2009 and the British experience. *Oxonomics*, 4 June 1, pp. 1–9.
17. Gennaioli N., Shleifer A., Vishny R. (2012) Neglected risks, financial innovation, and financial fragility. *Journal of Financial Economics*, no. 104, pp. 452–468.
18. Henderson B.J., Pearson N.D. (2011) The dark side of financial innovation: a case study of the pricing of a retail financial product. *Journal of Financial Economics*, no. 100, pp. 227–247.
19. Financial Club (2020). 50 vedushchych bankov Ukrayny [50 leading banks of Ukraine]. Available at: <https://banksrating.com.ua/top-50-2020/peremozhti-v-nominatsiyi-mobilnij-banking/> (accessed 10 January 2021).
20. National Bank of Ukraine (2020). *Pokaznyky finansovoyi zvitnosti bankiv Ukrayiny* [Indicators of financial statements of banks of Ukraine]. Available at: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=34661442&cat_id=3479859/3 (accessed 10 January 2021).

FISCAL DECENTRALIZATION IN UKRAINE: THEORETICAL AND APPLIED PROBLEMS OF DEVELOPMENT

ФІСКАЛЬНА ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЯ В УКРАЇНІ: ТЕОРЕТИЧНІ ТА ПРИКЛАДНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ

Kriuchkova Nataliia

PhD in Economics, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Economics and Business,
Odessa I.I. Mechnikov National University
ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-3790-4399>

Крючкова Н.М.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки та підприємництва,
Одеський національний університет імені І.І. Мечникова

Advantages of decentralization processes and their implementation in modern transformational conditions of development are justified. It is proposed to systematize the effects of fiscal decentralization, in particular the direct and indirect effects and relevant socio-economic factors that influence the effectiveness of the implementation of fiscal decentralization. Based on generalized methodological approaches to the assessment of fiscal decentralization, the dynamics of fiscal decentralization parameters in Ukraine is analyzed, in particular: dynamics of the share of local budget revenues in Ukraine, which tends to increase the share of transfers and, accordingly, the share of own revenues; the share of local budget revenues in the structure of revenues and expenditures of the consolidated budget of Ukraine (the coefficient of decentralization by revenues and expenditures) – marked different dynamics for the analyzed period of time. As part of the study of prospects for fiscal decentralization as a factor in the development of regions of Ukraine, modeling of indicative parameters of fiscal decentralization based on the construction of a regression model in terms of 4 explanatory variables: own revenues per capita, distance from the regional center, the level of subsidies maintenance of the management staff in the financial resources.

Key words: fiscal decentralization, effects of fiscal decentralization, local budgets, coefficients of decentralization, own incomes, level of budget subsidization, indicative parameters of fiscal decentralization.

В статті обосновані переваги децентралізації та її імплементації в сучасних трансформаційних умовах розвитку. Предложено систематизацію ефектів фискальної децентралізації, в частині виділені прямі та косвенні ефекти та відповідні соціально-економічні фактори, які впливають на результативність впровадження фискальної децентралізації. На основі узагальнених методических підходів до оцінки фискальної децентралізації проаналізована динаміка параметрів фискальної децентралізації в Україні, в частині динаміки удельного ваги доходів місцевих бюджетів в Україні, який мав тенденцію до зростання частки трансфертів та, відповідно, тенденцію до зниження удельного ваги власних доходів; частки доходів місцевих бюджетів в структурі доходів та витрат загального бюджету України (коефіцієнт децентралізації по доходах та по расходах) – відзначено різнонаправлену динаміку за розглядаваний період часу. В рамках дослідження перспектив розвитку фискальної децентралізації як фактора розвитку регіонів України здійснено моделювання індикативних параметрів фискальної децентралізації на основі побудови регресійної моделі в розрізі 4 пояснюючих змінних: власних доходів на одного жителя, віддаленості від обласного центру регіону, рівня дотаційності бюджетів, удельного ваги витрат на утримання апарату управління.

Ключевые слова: фискальная децентралізація, ефекти фискальної децентралізації, місцеві бюджети, коефіцієнти децентралізації, власні доходи, рівень дотаційності бюджетів, індикативні параметри фискальної децентралізації.

Обґрунтовано сутність фискальної децентралізації в сучасній теорії та практиці як процес передачі видаткових повноважень і джерел їх фінансування на нижчі рівні державного управління, що забезпечує фискальну автономію регіональної та місцевої влади, а також підвищення транспарентності і підзвітності

процесу надання суспільних благ. В ході і аналізу ефектів фіскальної децентралізації виокремлено прямі ефекти – економічне зростання та цінова стабільність; регіональна економічна конвергенція; інституційний розвиток; та непрямі ефекти – мобільність населення; структура видатків; податкові витрати; працевлаштування. На підставі узагальнених методичних підходів до оцінки фіскальної децентралізації проаналізовано динаміку параметрів фіскальної децентралізації в Україні, зокрема: динаміки питомої ваги доходів місцевих бюджетів в Україні, що мав тенденцію до зростання частки трансфертів, та, відповідно, тенденцію до зниження питомої ваги власних доходів; частки доходів місцевих бюджетів у структурі доходів і видатків зведеного бюджету України (коефіцієнт децентралізації за доходами та за видатками) – відзначено різноспрямовану динаміку за аналізований період часу. В рамках дослідження перспектив розвитку фіскальної децентралізації як чинника розвитку регіонів України здійснено моделювання індикативних параметрів фіскальної децентралізації на основі побудови регресійної моделі у розрізі 4 пояснюючих змінних: власних доходів на одного мешканця, віддаленості від обласного центру регіону, рівень дотаційності бюджетів ОТГ, питомої ваги видатків на утримання апарату управління у фінансових ресурсах ОТГ. За результатами дослідження встановлено пряму залежність між обсягами капітальних видатків та обсягами власних доходів об'єднаних територіальних громад, та зворотню залежність між чисельністю населення та віддаленістю від обласного центру регіону. Надано відповідні пропозиції щодо вирішення виявлених під час дослідження проблем фіскальної децентралізації в Україні, зокрема: необхідність формування місцевих бюджетів за рахунок власних джерел надходжень, підвищення рівня їх самостійності та бездотаційності, оптимізація механізму державної підтримки регіонів, стимулювання територій з метою динамічного економічного розвитку.

Ключові слова: фіскальна децентралізація, ефекти фіскальної децентралізації, місцеві бюджети, коефіцієнти децентралізації, власні доходи, рівень дотаційності бюджетів, індикативні параметри фіскальної децентралізації.

Introduction. In the process of active implementation of the decentralization reform in Ukraine, the overall level of responsibility of Ukrainian society is increasing, which actively creates financially viable amalgamated territorial communities, capable of solving accumulated systemic socio-economic problems, and directly participates in the processes of territorial governance. Decentralization today is an opportunity for communities to have the authority and resources to meet the current needs of the region. The updated system of financial support of local budgets contributes to the growth of motivation to increase their income part, however, the current results of fiscal decentralization testify to the insufficiency of formed additional resources of local self-government bodies to finance self-governing powers and powers delegated by the state, as well as to increase regional efficiency.

Analysis of recent research and publications.

Among foreign scholars who have been studying the issues of fiscal decentralization, it is worth noting the works by R. Barro, R. Boadway, G. Brennan, J. Buchanan, R. Masgrave, V. Oates, C. Tibu and others. An important contribution to the formation of the scientific paradigm of fiscal decentralization in the context of the transformation of the entire tax system and the problem of regional financial efficiency has been made by such scientists as V. Andrushchenko [1], T. Bogolib [2], Y. Ivanov [3], A. Krysovatyi [4], I. Lukianenko [5], I. Lunina [6], A. Mazaraki [7], V. Sidenko [8], V. Fedosov [9], S. Yurii [10] and others. Taking into consideration the basic research of scientists, it should be noted that these problems have not been studied yet, which, in turn, requires further research in this field. The development of democracy and the decentralization of the public sector are

increasing the importance of these issues in the world. Since 1980, many countries have chosen decentralization as a path of development. Today, there is no standard model because the processes and procedures in each country differ, and also depend on the goals, objectives and organizational structure and mechanisms for their implementation.

The **purpose** of our research is to identify the theoretical and applied problems of fiscal decentralization development in Ukraine under the modern transformational conditions. To achieve this goal, the following tasks are set: to reveal the essence of fiscal decentralization in modern financial science and practice; to propose a systematization of the effects of fiscal decentralization; to present an assessment of fiscal decentralization and analyze the dynamics of its parameters; to substantiate directions of development of fiscal decentralization on the basis of modeling of indicative parameters.

The research will use the following methods: methods of analysis, synthesis, dialectical, systemic and structural methods; comparative, factor methods, methods of statistical analysis; methods of scientific abstraction, economic and mathematical modeling; abstract-logical method.

Results. The system of argumentation for fiscal decentralization implementation emerged at the beginning of the 20th century, and in general, comes out of economic theory and includes four main points.

Decentralization provides for a more efficient allocation and distribution of resources in the public sector. Decentralization contributes to increasing accountability of public authorities regarding the use of state budget resources. The essence of this argument is that with decentralization, the link

between taxes levied and public goods provided becomes more transparent. The availability of the own tax base obliges regional and local authorities to take steps to expand it, that is, to encourage the development of local and regional economies. It promotes better management of local and regional taxes. Granting regional and local authorities the right to self-administer budgetary resources drives them to reduce the amount of inefficient spending in the real economy of the regions [11]. The principles of fiscal federalism continue to serve as a basis for evaluating local funding systems.

The current stage of decentralization in Ukraine started in 2015, which was reflected in the amendments to the Budget and Tax Codes of Ukraine. Local authorities have the right to formulate local budgets independently (regardless of the timing of the adoption of the state budget). The list of taxes forming the income part of local budgets has been expanded at the expense of 100% payment for administrative services, 100% state duty, 10% income tax of 212 enterprises, retail sales of excisable goods, real estate tax, car tax on high engine volume, 80% environmental tax (instead of 35%) and 25% subsoil charges [12].

At the same time, local budgets lost part of their income from personal income tax – to the regional budgets comes 15%, to the budgets of cities of regional importance – 60%, to the state budget – 25%, as a result, incomes to the state budget from PIT increased in 4.5 times, and local budget incomes decreased from 46 billion UAH to 38 billion UAH, from 61.5% to 44.5% in the structure of local budget incomes [12].

According to the current stage of decentralization, the first step was the formation of capable territorial communities by identifying potential administrative centers of such communities.

In the context of increased geopolitical tensions and slowdown of economic dynamics, the number of regions whose budgets have been approved with deficits continues to grow in Ukraine, and the debt burden on local budgets of regions is increasing, which contributes to the aggravation of current and prospective problems of social and economic development [13].

The fiscal decentralization strategy in Ukraine should be based on an assessment of existing models of the country's tax and budget systems; the rights and responsibilities entrusted to local authorities in managing the country's financial resources; citizens' readiness for new powers of local authorities; increasing responsibility in the area of formation, distribution and use of financial resources by region; efficiency of selection of qualified personnel in the field of local self-government; the level of competence of local authorities, which are obliged to be able to ensure an efficient process of formation, distribution and use of financial resources of the regions of the country; the level of motivation of regional authorities and local self-government to increase the efficiency of utilization

of the economic, tax and budgetary potential of the region in order to ensure the integrity and comprehensive development of the state, as well as the financial autonomy of the regions [14].

In the study of the indirect consequences of fiscal decentralization, we focus on certain macro-economic outcomes that may be affected by fiscal decentralization, which have been identified as potential determinants of poverty and income distribution. Some examples are economic growth, macroeconomic stability, regional convergence, the size of the public sector, and the degree of institutional development. To the extent that fiscal decentralization has a measurable impact on these outcomes, it is indirectly expected that it will also have a measurable impact on poverty and income distribution.

On the income side, fiscal decentralization can also affect the progressiveness of the tax system and, therefore, alter the distribution of disposable income. For example, local governments may be financed through user fees and indirect taxation, which are typically more regressive, or real estate taxes, which are generally less progressive than the tax system used by central governments.

In this context, high dependency on local tax collection can reduce the overall progressiveness of the tax system at the national level and thus affect the poverty level and income distribution (Figure 1).

In 2014–2015, a large number of regulatory documents regarding fiscal decentralization were adopted. The reform of intergovernmental budget relations, adopted in 2015 in Ukraine, is a crucial step in the budgetary and financial independence of local budgets:

- independent formation of local budgets (Article 75 of the Budget Code of Ukraine);
- adoption of the state budget, approval on the sites regardless of the deadline, but before December 25, the year preceding the planned one (according to Article 77 of the Budget Code of Ukraine);
- the process of providing local guarantees and making local borrowings from international financial institutions is simplified;
- granting the right to make local external loans to all cities of regional significance (Article 16 of the Budget Code of Ukraine);
- establishment of uniform rates of deductions of national-wide taxes (income tax for individuals and corporate income tax) for each budget link (Articles 64, 66, 69, 691 of the Budget Code of Ukraine);
- cancellation of indicative planning of local budget indicators by the Ministry of Finance of Ukraine and bringing them to local budgets;
- formation of a single basket of general fund incomes;
- expanding the list of sources of income of the general fund [15].

Since 2015, there have been changes in the structure of local taxes and fees and in local budget incomes. The most important innovation is the introduction of excise tax on sales of excisable goods by retailers in the amount of 5%.

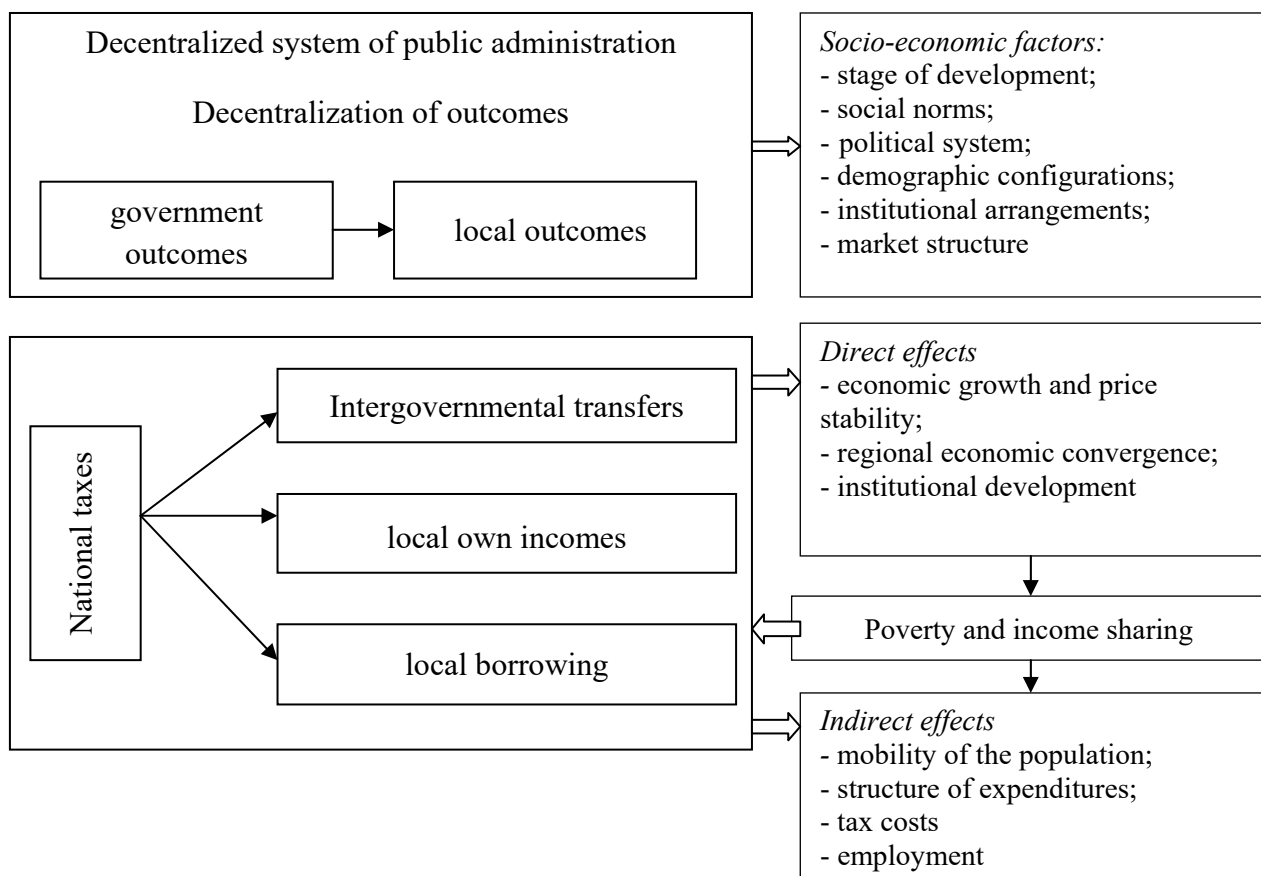


Figure 1. Effects of fiscal decentralization

Developed by the author

Also in 2015, the property tax was reformed by including in it a property tax other than land, transportation tax and land payments.

The simplified system of taxation of accounting and reporting has also been changed in the part of allocation in a separate fourth group of single tax of former payers of the fixed agricultural tax, with corresponding preservation of crediting of this payment to local budgets.

The next step was the adoption of changes in 2016 concerning the strengthening of the income part of local budgets. In particular, a single rate of 18% for wage income has been introduced in the area of taxation on personal income tax.

A dynamics analysis of the share of local budget incomes in Ukraine showed a trend towards an increase in the share of transfers, starting from 2010 from 53% in 2010 to 59% in 2015 and, accordingly, a trend towards a decrease in the share of own incomes.

Thus, despite the increase in local budget incomes in 2015, the share of transfers in local budget incomes has also increased.

Another important indicator is the share of local budget incomes in the structure of consolidated budget incomes of Ukraine (coefficient of decentralization by income) (Figure 2). As it can be seen

in Figure 2, the share of local budget incomes in the consolidated budget incomes of Ukraine does not have a stable trend. In 2007, this figure was 25.2%; by 2009 there had been a decline, and already in 2010, it was 23.3%. There was a slight decline again, and since 2015 this indicator began to grow from 18.5% to 21.8%. The share of expenditures of local budgets in outcomes of the Consolidated Budget of Ukraine (coefficient of decentralization by outcome) has no stable trend. In 2007, it was 74.4% by 2010, in 2012 it was 81.6%. From 2016 this indicator started to grow from 70.8% to 86.5%. This was due to the growth of the State Budget of Ukraine in 2015 at a faster rate than the growth of local budget incomes. The reason for this phenomenon is related to changes in fiscal policy and partly due to the decline in macroeconomic indicators in 2014–2015.

In the current conditions the budgetary system of Ukraine is characterized by a rather high degree of centralization of budgetary resources, which testifies to the concentration of basic powers at the level of central government, the underdevelopment of local self-government and the instability of its financial system – local budgets.

However, the practice of planning, controlling and analyzing the implementation of budgets at

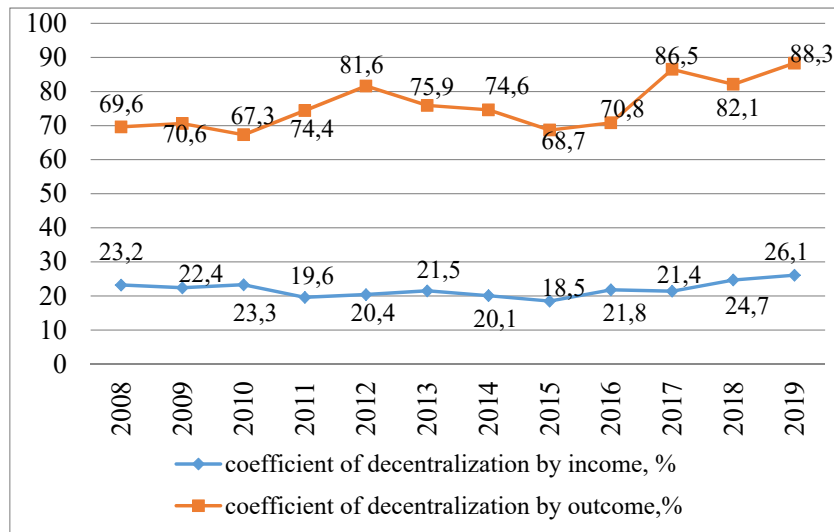


Figure 2. Dynamics of Decentralization Ratios by Income and Outcome in Ukraine, 2007–2019

Developed by the authors on the basis of [12]

all levels indicates that tax potential of the regions has a direct impact on the formation of local budget incomes, the cost of services provided by regional executive authorities, taking into account the differences between administrative units; the need for funds to support the maintenance of social and cultural facilities and support for the socially disadvantaged social groups.

Budget decentralization should ensure the effective implementation of program based budgeting at the local level, the development of a horizontal budgetary equalization at the level of administrative and territorial units, a system of indicators for evaluation and quality of financial management at the local level, while strengthening the state financial control over financial and economic activities of the local authorities.

The complexity of the subject should be taken into account when creating the model. Therefore, at the initial stage of the analysis, we should limit ourselves to only one component of fiscal decentralization: the ratio of incomes and expenditures of state budgets.

In our study, we used a standard regression model that looks like following:

$$S_{it} = \beta X_{it} + \delta_t + u_i + \varepsilon_{it}, \quad (1)$$

where S_{it} corresponds to the decentralization indicator for period t in region i ;

X corresponds to the explanatory variables used in this regression;

δ_t is fictitious variable of year or period (temporary fixed effect);

β is the estimation factor;

u_i and ε_{it} are two components of rests that show a country – or region-specific effect, respectively.

In our study, the amalgamated territorial communities in 24 regions of Ukraine have been analy-

zed in the context of 4 explanatory variables, namely:

- own income per inhabitant (the ratio of the amount of personal income to the number of inhabitants of the respective amalgamated territorial community);

- remoteness from the administrative center of the region;

- level of budget subsidization (the ratio of the amount of base or reverse subsidies to the total amount of incomes from the amalgamated territorial community, excluding subsidies from the state budget);

- percentage of expenditures for the maintenance of the management apparatus in the financial resources of united territorial community (the share of expenditures for the maintenance of the management apparatus of local self-government bodies in the amount of own incomes of the general fund).

All the above is significant for the model; the model has no heteroskedasticity (Table 1).

Thus, according to the results of the modeling, we have come to the conclusion that the leading positions are occupied by 10 amalgamated territorial communities of Ukraine. Based on statistical data, we have developed a correlation matrix for establishing the connection between the index growth of own income per capita and the remoteness from the regional center, capital expenditures from the budgets per person, the population size of the community, percentage of administration maintenance costs and budget subsidy level (Table 2).

Conclusions. Thus, we observe a direct correlation between the amount of capital costs and the amount of own incomes of the amalgamated territorial communities, that is, the larger the capital

Table 1

Indicators of verification of the model of indicative parameters of fiscal decentralization

	Coefficient	Statistical error	t-statistic	P-values
const	-1531.60	2507.51	-0.6108	0.5680
x	-14.2293	5.44011	-2.616	0.0473
c	515.643	173.829	2.966	0.0313
b	-36064.3	9942.01	-3.627	0.0151
n	1.68975	0.330542	5.112	0.0037

Average of dependent variable	10235.43
Sum of sq. rests	21718274
R-square	0.900315
Deviation of dependent variable	4920.128
Statistic error of the model	2084.144

Developed and calculated by the author

Table 2

Matrix of dependencies of indicative parameters of fiscal decentralization

Correlation coefficients, observations 1 – 10

5% critical values (two-sided) = 0.6319

Remoteness from the center	Number of inhabitants	Own income	Level of subsidiary budgets	Capital costs	
(x)	(q)	(r)	(t)	(n)	
1.0000	0.4547	-0.1083	-0.2684	-0.0474	x
	1.0000	0.1637	0.0813	-0.1050	q
		1.0000	-0.4378	0.7329	r
			1.0000	-0.0653	n

Developed and calculated by the author

expenditures, the greater the percentage of own incomes, and the inverse relationship between the population and the remoteness from the center.

Consequently, we can conclude that we introduce a term of interaction between regressors to explain the differences in the effects of fiscal decentralization between regions. For some regions, we find a positive and statistically significant effect of decentralization on the percentage of regional capital expenditures. The results show that fiscal decentralization is increasing, with the growth of government and local expenditures.

A number of suggestions can be made to address the fiscal decentralization issues mentioned above. Firstly, the existing tax system needs to be improved in order to give local authorities the power and ability to form a budget from their own sources in order to increase their autonomy in providing the necessary amount of funds. The mechanism for providing centralized state support to the regions should be further modified in order to create the conditions for activating all levers of development. It is also advisable to stimulate areas that spread economic growth.

REFERENCES:

1. Andrushchenko V.L., Kyrylenko O.P. (2001) Natsionalni skhemy biudzhethnoho federalizmu [National schemes of budgetary federalism]. *Aktualni problem mizhnarodnykh vidnosyn*, no. 26, pp. 67–74.
2. Bogolib T. (2015) Detcentralizatsiia mestnykh biudzhetov v Ukraine: problemy i perspektivy [Decentralization of local budgets in Ukraine: problems and prospects]. *European cooperation*, vol. 4(4), pp. 22–35.
3. Ivanov Yu., Shvabii K. (2017) Nahalni problem formuvannia derzhavnoi podatkovoi polityky v Ukraini [Urgent Problems of State Tax Policy Formation in Ukraine]. *Finansy Ukrainy*, no. 5, pp. 35–52.
4. Krysovatyi A. (2016) Fiskalniy prostir staloho sotsialno-ekonomichnoho rozvytku derzhavy [Fiscal space of sustainable socio-economic development of the state]. Ternopil: TNEU. (in Ukrainian)
5. Lukianenko I.H. (2017) Systemnyi analiz formuvannia derzhavnoi polityky v umovakh makroekonomichnoi destabilizatsii [System analysis of state policy making in conditions of macroeconomic destabilization]. Kyiv: NaUKMA. (in Ukrainian)
6. Lunina I. (2016) Biudzhethna detsentralizatsiia v Ukraini u konteksti yevropeiskykh tendentsii [Budget decentralization in Ukraine in the context of European trends]. *Zbirnyk naukovykh prats Natsionalnoho universytetu derzhavnoi podatkovoi sluzhby Ukrainy*, no. 2, pp. 155–172.

7. Mazaraki A.A. (ed.) (2015) Derzhavne finansove rehuliuвання ekonomichnykh peretvoren [State financial regulation of economic transformations]. Kyiv: Kyiv.nats torh.-ekon.un-t. (in Ukrainian)
8. Sidenko V., Skrypnichenko M., Ponomarenko V., Chuhunov I. (2017) Instytucijna transformaciya finansovo-ekonomichnoyi systemy Ukrayiny v umovah globalizaciyi [Institutional transformation of the financial and economic system of Ukraine in the conditions of globalization]. Kyiv: Kyiv.nats torh.-ekon.un-t. (in Ukrainian)
9. Fedosov V. (2016) Derzhavna borhova polityka Ukrayiny v konteksti dosvidu postsotsialistychnykh krain-chleniv ES [State debt policy of Ukraine in the context of the experience of post-socialist countries-EU members]. Bila Tserkva: Vydavets Pshonkivskiyi OV. (in Ukrainian)
10. Yurii S., Krysovaty A., Maiburov I., Koschuk T. (2011) Turbulentnost nalogovykh reform [Turbulence of tax reforms]. Kyiv: Znannia. (in Russian)
11. Bondaruk T.H. (2013). Mistsevi finansy [Local finances]. Kyiv: Information and analytical agency. (in Ukrainian)
12. State Statistics Service of Ukraine. (n.d.). Materialy ofitsiinoho сайту Derzhavnoi sluzhby statystyky Ukrainy [Materials of the official site of the State Statistics Service of Ukraine]. Available at: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (accessed 26 December 2020).
13. Analitichna dopovid do shchorichnoho poslannia Prezydenta Ukrainy «Pro vnutrishnie ta zovnishnie stanovyshechye v Ukraini» [Analytical Report to the Annual Message of the President of Ukraine “On Internal and External Situation in Ukraine”] (electronic source). Available at: <http://www.niss.gov.ua/content/articles/> (accessed 26 December 2020).
14. Mistseve samovriaduvannya v Ukraini [Local self-government in Ukraine] (electronic source). Available at: http://academy.gov.ua/doc/koment-inter_prezident/2014 (accessed 26 December 2020).
15. Biudzhetni Kodeks Ukrainy [Budget Code of Ukraine] (electronic source). Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2456-17> (accessed 26 December 2020).
16. Chuhunov I., Sobchuk S. (2018) Formuvannya biudzhetnoi polityky ekonomichnoho rozvytku v kraini [Formation of the budget policy of economic development of the country]. *Visnyk KNTEU*, no. 3, pp. 103–116.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Андрущенко В.Л., Кириленко О.П. Національні схеми бюджетного федералізму. *Актуальні проблеми міжнародних відносин: збірник наукових праць*. Київ : ВПЦ «Київський університет», 2001. Випуск 26. С. 67–74.
2. Боголиб Т. Децентралізація місцевих бюджетів в Україні: проблеми и перспективи. *European cooperation*. 2015. Випуск 4(4). С. 22–35.
3. Іванов Ю., Швабій К. Нагальні проблеми формування державної податкової політики в Україні. *Фінанси України*. 2017. № 5. С. 39–52.
4. Крисоватий А. Фіскальний простір сталого соціально-економічного розвитку держави. моногр. / за ред. д.е.н., проф. А.І. Крисоватого. Тернопіль : ТНЕУ, 2016. 332 с.
5. Системний аналіз формування державної політики в умовах макроекономічної дестабілізації / за ред. д-ра екон. наук, проф. І.Г. Лук'яненко. Київ : НаУКМА, 2017. 464 с.
6. Луніна І.О. Бюджетна децентралізація в Україні у контексті європейських тенденцій. *Збірник наукових праць Університету державної фіскальної служби України*, 2016. № 2. С. 155–172.
7. Державне фінансове регулювання економічних перетворень: монографія / І.Я. Чугунов, А.В. Павелко, Т.В. Канєва, та ін.; за заг. ред. А.А. Мазаракі. Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2015. 376 с.
8. Інституційна трансформація фінансово-економічної системи України в умовах глобалізації: монографія / В.Р. Сіденко, М.І. Скрипниченко, В.С. Пономаренко, І.Я. Чугунов та ін.; за заг. ред. В.Р. Сіденка. Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2017. 648 с.
9. Державна боргова політика України в контексті досвіду постсоціалістичних країн-членів ЄС : монографія / за ред. В.М. Федосова. 2016. 242 с.
10. Юрий С.И., Крисоватый А.И., Майбуров И.А., Кошук Т. Турбулентность налоговых реформ / монография. Киев : Знання, 2011. 382 с.
11. Бондарук Т.Г. Місцеві фінанси. Київ : ДП «Інформ.-аналіт. Агентство», 2013. 529 с.
12. Офіційний сайт державної статистичної служби України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 26.12.2020).
13. Аналітична доповідь до Щорічного Послання Президента України до Верховної Ради України «Про внутрішнє та зовнішнє становище України в 2016 році». Київ : НІСД, 2016. 688 с. URL: <http://www.niss.gov.ua/content/articles/> (дата звернення: 26.12.2020).
14. Місцеве самоврядування в Україні: сучасний стан та основні напрями модернізації: наук. доп. / за заг. ред. д-ра наук з держ. упр., проф. Ю.В. Ковбасюка. Київ : НАДУ, 2014. 128 с. URL: http://academy.gov.ua/doc/koment-inter_prezident/2014 (дата звернення: 26.12.2020).
15. Бюджетний Кодекс України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2456-17> (дата звернення: 26.12.2020).
16. Чугунов І., Собчук С. Формування бюджетної політики економічного розвитку країни. *Вісник Київського національного торговельно-економічного університету*. 2018. № 3. С. 103–116.

СТВОРЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ФОНДІВ ФІЗИЧНИМИ ОСОБАМИ

CREATION OF INVESTMENT FUNDS BY INDIVIDUALS

Моргачов І.В.

доктор економічних наук,
професор кафедри публічного управління, менеджменту та маркетингу,
Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля

Morhachov Illia

Volodymyr Dahl East Ukrainian National University

У статті уточнено питання створення інвестиційних фондів фізичними особами, зокрема визначено мотиви, доцільність, економічну обґрунтованість, проблеми та шляхи вирішення останніх. Як основний чинник доцільності створення інвестиційного фонду для фізичної особи визначено можливість забезпечення переходу спадщини до спадкоємців за національним законодавством. Як основний чинник економічної обґрунтованості – можливість отримання ефекту фінансового важеля. Визначено, що капіталоемний характер ведення бізнесу зі створення інвестиційних фондів робить накладні витрати основною проблемою під час заснування такого бізнесу фізичною особою. Для нейтралізації такої проблеми обґрунтовано доцільність ведення фондом додаткових супутніх видів діяльності, що не є капіталоемними. Уточнено перелік відповідних видів діяльності та послідовність створення й трансформації такого інвестиційного фонду.

Ключові слова: інвестиційний фонд, фондовий ринок, акції, облігації, фінансовий важіль, альтернативне пенсійне забезпечення, спадщина.

В статье уточнены вопросы создания инвестиционных фондов физическими лицами, в частности определены мотивы, целесообразность, экономическая обоснованность, проблемы и пути решения последних. В качестве основного фактора целесообразности создания инвестиционного фонда для физического лица определена возможность обеспечения перехода наследства к наследникам согласно национальному законодательству. В качестве основного фактора экономической обоснованности – возможность получения эффекта финансового рычага. Определено, что капиталоемкий характер ведения бизнеса по созданию инвестиционных фондов делает накладные расходы основной проблемой при создании такого бизнеса физическим лицом. Для нейтрализации такой проблемы обоснована целесообразность ведения фондом дополнительных сопутствующих видов деятельности, которые не являются капиталоемкими. Уточнены перечень соответствующих видов деятельности, последовательность создания и трансформации такого инвестиционного фонда.

Ключевые слова: инвестиционный фонд, фондовый рынок, акции, облигации, финансовый рычаг, альтернативное пенсионное обеспечение, наследство.

The purpose of the work is to clarify the feasibility and other issues of creating investment funds by individuals. The relevance of research on the problems and feasibility of creating investment funds by individuals due to of the need to create of additional opportunities in the country for the development of alternative pensions. The article clarifies the issue of creating investment funds by individuals. In particular, the motives, expediency, economic feasibility, problems and ways to solve the latter are identified. The main factor in the feasibility of creating an investment fund for an individual is the possibility of ensuring the transfer of inheritance to heirs under national law. As the main factor of economic feasibility – the possibility of obtaining the effect of financial leverage. It is determined that the capital-intensive nature of doing business to create investment funds makes overhead the main problem when starting such a business by an individual. To neutralize this problem, the expediency of the fund's additional related activities which that are not capital-intensive was justified. The list of relevant activities and the sequence of creation and transformation of such an investment fund have been clarified. Based on the results of clarifying the issues of creating investment funds by individuals, it is determined that for such persons the creation of appropriate structures is appropriate, but there is also a high level of complexity and phasing. The list of the main problems which the organizer of the researched business will face is defined, however in the long run they are not critical, and can be neutralized. At the same time, this practice will not become widespread in Ukraine and other countries due to the high level of capital intensity of this business. The creation of invest-

ment funds by individuals in the future be an exception. At the same time, the presence of demand for alternative pension provision in Ukraine determines the need for such entities for both the region's economy and the national economy. The practice of creating investment funds will improve the competitive environment in the formation of alternative pensions in the country.

Key words: investment fund, stock market, stocks, bonds, financial leverage, alternative pension provision, inheritance.

Постановка проблеми. Процес створення інвестиційних фондів має певну специфіку, яка зовсім не виключає роль окремих лідерів, зокрема лідерства як явища. Однак здебільшого (майже 99%) засновниками таких структур є юридичні особи, переважно фінансові установи, що володіють значними фінансовими можливостями. Капіталомісткий характер процесів створення інвестиційних фондів на перший погляд узагалі виключає можливість їх створення окремими фізичними особами. З іншого боку, приклади успішних історій створення інвестиційних фондів, де засновниками були саме фізичні особи, дає змогу звернути увагу на питання доцільності та економічної обґрунтованості таких практик.

Актуальність досліджень проблем і доцільності створення інвестиційних фондів фізичними особами зумовлена необхідністю створення в країні додаткових можливостей розвитку альтернативного пенсійного забезпечення. У нашій роботі ми також звернемо увагу на мотивах осіб створювати власні інвестиційні фонди, оскільки саме мотиви є передумовою початкових кроків у будь-якій діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Дослідження публікацій за тематикою роботи [1–8] дає змогу визнати наявність глибоких напрацювань щодо інституалізації інвестиційних процесів, у тому числі регіональних. У розвиток теорії інвестиційних процесів зробили внесок такі вітчизняні вчені: І.Р. Бузько, О.В. Вартанова, Р.А. Галгаш, Ю.Ю. Д'яченко, Є.А. Івченко, Ю.І. Ключ, Є.І. Овчаренко, І.М. Семененко. Водночас питання створення інвестиційних фондів саме фізичними особами є маловивченими та мають резерви для дослідження.

Постановка завдання. Метою роботи є уточнення доцільності та інших питань створення інвестиційних фондів фізичними особами.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розкриття проблематики статті криється в такому чотирикутнику (рис. 1).

Розглянемо детальніше наведені складники питання створення інвестиційних фондів фізичною особою:

1. Мотиви

Як мотив створення інвестиційного фонду для фізичної особи можна визнати прагнення формування довгострокової комерційної прибуткової системи – учасника інвестиційних процесів, тобто створення та вдосконалення успішного бізнесу, який можна згодом продати або передати у спадщину.

Як правило, певний бізнес створюється фахівцями з певної справи, коли вони цей бізнес трансформують у більш високоорганізовану форму. Наприклад, переходять із розряду приватних підприємців до юридичної особи. При цьому на перших кроках створюється товариство з обмеженою відповідальністю, а пізніше – публічне акціонерне товариство. Звичайно, що до високоорганізованих форм бізнесу (публічних акціонерних товариств) переходять не всі види бізнесу. Якщо ми розглядаємо інвестиційні фонди, то як потенційних засновників слід розглядати осіб, що самі довгий час були й є інвесторами та здобули суттєвий досвід в інвестиційних процесах.

Фізичні особи можуть здійснювати інвестиції як індивідуальні інвестори без створення юридичних осіб, тому навіть за умов високого рівня мотивації виникає питання доцільності.

2. Доцільність

Для фізичної особи доцільність створення власного інвестиційного фонду на перших порах полягає у забезпеченні переходу спадщини до спадкоємців за національним законодавством.

Сучасні умови перебігу інвестиційних процесів, зокрема для більшості країн, що розвиваються, полягають у тому, що часто резиденство інвестора та брокера не збігаються. Нині для більшості індивідуальних інвесторів цікавим є фондовий ринок США, тоді як вони можуть бути громадянами інших країн. У такому разі купівля цінних паперів на фондовому ринку США зумовлює здебільшого співпрацю із закордонними брокерами. При цьому виникає проблема передачі спадщини у разі смерті інвестора. За умов створення юридичної особи така проблема вирішується переведенням проблеми спадщини до національного законодавства.

Така проблема, а відповідно, й засіб її вирішення набувають більш актуального значення,

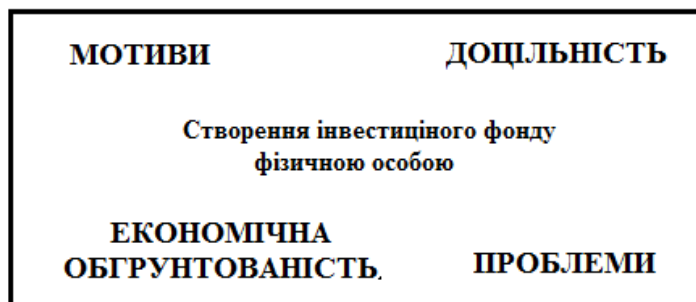


Рис. 1. Чотирикутник питань створення інвестиційного фонду фізичною особою

коли обсяг інвестицій індивідуального інвестора має суттєві обсяги. Чим більше такі обсяги, тим більше рівень доцільності створення юридичної особи для забезпечення надійності передачі спадщини.

По-друге, є також доцільним розширення обсягів діяльності та отримання прибутків від використання крім власного ще й залученого капіталу. Для юридичної особи порівняно з фізичною існують більші можливості використання залученого капіталу, використання ефекту фінансового важеля та розширення обсягів діяльності. Однак, як уже відзначалося в роботах [7; 8], такий ефект можна отримати за умов емісії облігацій, тоді як звичайне товариство з обмеженою відповідальністю позбавлено такої можливості. Отже, для отримання ефекту фінансового важеля треба трансформувати бізнес до рівня публічного акціонерного товариства.

3. Економічна обґрунтованість

Оскільки індивідуальні інвестори не мають можливості емісії власних облігацій, то для отримання ефекту фінансового важеля необхідно створювати юридичну особу. Саме ефект фінансового важеля є майже єдиним економічним чинником (причиною), чому індивідуальний інвестор може переходити до розряду юридичної особи (якщо ми не враховуємо чинник забезпечення безпеки переходу спадщини). Емісія власних облігацій є найдешевшим джерелом залученого капіталу. Інші альтернативи дають можливість лише для спекулятивної діяльності, що переважно призводить до збитків.

4. Проблеми

Маючи мотиви, доцільність та економічне обґрунтування створення інвестиційного фонду, індивідуальний інвестор на цьому шляху стикається з багатьма проблемами, однак найбільш суттєвою з них є масштаб діяльності. Такий масштаб має покривати накладні витрати. Тобто проблемою є скоріше саме накладні витрати, розмір яких визначає точку беззбитковості. Накладні витрати є в кожному бізнесі, однак створення інвестиційного фонду є капіталоемною справою, тому точка беззбитковості у цій справі залежить від обсягу інвестованого капіталу.

Отже, під час створення інвестиційного фонду фізичною особою важливим питанням стане досягнення точки беззбитковості, яку визначатимуть накладні витрати такої структури. Причому створення фонду може бути покроковим і включати два основних кроки:

- 1) створення фонду як товариства з обмеженою відповідальністю;
- 2) створення фонду як публічного акціонерного товариства.

На кожному із цих кроків рівень накладних витрат буде суттєво різним. На кроці існування фонду як товариства з обмеженою відповідальністю ведення бухгалтерського обліку можна здійснювати самостійно засновником без залу-

чення окремо бухгалтера. Аналогічно можна обмежитися без офісного приміщення. Отже, обсяг накладних витрат зводиться до нульового рівня.

На цьому кроці засновник може і зупинитися, якщо є мета тільки вирішити проблему з передачею спадщини в полі національного законодавства. До того ж перехід спадщини між фізичними особами, як правило, призводить до закінчення тих інвестиційних процесів, які було розпочато померлим інвестором. Переведення цих процесів у форму юридичної особи дасть змогу навіть після смерті фізичних осіб (засновників) не переривати хід інвестиційних процесів.

Але для подальшого розвитку та використання ефекту фінансового важеля необхідні збільшення масштабу та поступовий перехід до форми публічного акціонерного товариства. Отже, накладні витрати виникнуть, тому їх необхідно планувати та покривати. Спробуємо оцінити мінімальний рівень таких витрат (табл. 1).

Таблиця 1

Оцінка розміру накладних витрат інвестиційного фонду на перших етапах створення

Стаття накладних витрат	Сума, дол. на місяць
Керівник	500,00
Бухгалтер	450,00
Податки на заробітну плату (22%)	210,00
Оренда офісу	500,00
Інші накладні витрати	100,00
Разом	1760,0

За даними табл. 1, річний обсяг накладних витрат може становити близько 21 тис. дол. США. Якщо враховувати, що обсяг накладних витрат має бути в межах 0,5–1% від капіталу, що знаходиться в управлінні, то обсяг такого капіталу має бути більше ніж 2 млн дол. США. Для фізичної особи це великі кошти, тому треба шукати шляхи нейтралізації накладних витрат.

Примітка: відомий інвестиційний фонд Vanguard S&P 500 ETF (VOO) має накладні витрати в розмірі 0,15% від капіталу фонду. Це одне з мінімальних значень для інвестиційних фондів. До того ж за виходу на IPO до наведеного переліку додадуться витрати на проведення аудиту та інші заходи, що пов'язані з роботою з фондовою біржею.

Як напрям нейтралізації проблеми накладних витрат під час заснування інвестиційного фонду фізичною особою є суміщення діяльності такого фонду з іншими видами діяльності. При цьому частина накладних витрат перерозподіляється на такі види діяльності. Важливо: якщо інвестиційна діяльність є капіталоемною, однак із низьким рівнем працевіємості, то супутні види діяльності фонду мають бути, навпаки, праце-

місткими, однак із низьким рівнем капіталоємності. До того ж такі види діяльності мають бути під силу для започаткування фізичною особою.

Наприклад, таким характеристикам відповідають такі види діяльності: а) видавнича та редакційна діяльність; б) освітня діяльність у частині підвищення кваліфікації, проведення тренінгів, консультування; в) інжинірингова діяльність, зокрема в частині розроблення проектно-кошторисної документації, технічного нагляду, консалтингу; г) адвокатська діяльність, юридичні консультації; г) надання бухгалтер-

ських та аудиторських послуг. Отже, для фізичної особи – засновника інвестиційного фонду логічним є поетапне його створення за приблизною схемою (табл. 2).

Як бачимо з табл. 2, створення інвестиційного фонду для фізичної особи являє собою системну та цілеспрямовану сукупність безлічі маленьких кроків, які необхідно здійснити для досягнення поставленої мети. До того ж перехід із попереднього етапу до наступного для фізичної особи може розтягнутися на кроки. При цьому такий довгий шлях є виправданим,

Таблиця 2

Доцільна послідовність створення інвестиційного фонду фізичною особою

Назва етапу	Перелік робіт	Примітки
1	2	3
1. Відкриття власного брокерського рахунку індивідуальним інвестором (фізичною особою)	Вибір брокерської установи. Відкриття брокерського рахунку. Створення власного портфеля акцій. Нарощування цього портфелю. Набуття досвіду інвестування та управління капіталом.	Набуття досвіду інвестиційної діяльності на фондовому ринку. Створення власної «подушки безпеки». В ідеалі на цьому кроці майбутньому засновнику слід сформувати надійне джерело пасивного доходу на ті роки, коли інвестиційний фонд ще не буде прибутковим. Якщо інвестор стане успішним на цьому кроці, можна переходити до другого.
2. Заснування юридичної особи – товариства	Заснування товариства з обмеженою відповідальністю. Складання статуту та засновницьких документів, що передбачають як інвестиційну діяльність за власні кошти, так і інші некапіталоємні види діяльності. Укладання угоди створеного товариства з брокерською організацією. Формування початкового диверсифікованого портфелю цінних паперів, що складається з акцій провідних світових компаній.	На цьому етапі джерелом інвестиційної діяльності є власні кошти засновника. Важливо створити організаційно-правові умови для інвестиційної діяльності, оскільки вона буде в подальшому основною. Важливо виявити та нейтралізувати перші можливі проблеми, що можуть виникнути з органами податкової інспекції, поки засновник оперує малими обсягами капіталу*. Цей етап є тренувально-тестувальним. На цьому етапі бухгалтерський облік може здійснюватися без залучення стороннього бухгалтера, а також без використання офісу, що зводить накладні витрати до нульового рівня. Якщо цей крок успішно пройдений, можна переходити до наступного.
3. Започаткування супутніх видів діяльності	Нарощування статутного фонду і активів у формі диверсифікованого портфелю акцій світових корпорацій. Вибір супутнього виду діяльності та розроблення документації для отримання ліцензій. Отримання ліцензій на супутні види діяльності та планування їх початку.	На цьому етапі доцільним є формування статутного капіталу за рахунок одного засновника, оскільки цей фонд потрібно постійно збільшувати, тоді як активи, що створені за його рахунок, постійно змінюються у ціні. Етап буде успішним за нейтралізації виникаючих проблем та отримання ліцензій на супутні види діяльності.
4. Розвиток бізнесу	Продовження нарощування статутного фонду й активів у формі диверсифікованого портфелю акцій світових корпорацій. Початок супутнього виду діяльності. Збільшення накладних витрат.	За умов початку супутніх видів діяльності зросте обсяг роботи щодо реалізації бухгалтерського обліку (доведеться залучити до роботи бухгалтера), з'явиться необхідність в офісному приміщенні. На цьому кроці накладні витрати зростуть, важливо, щоб левова частина з них покривалася за рахунок супутніх видів діяльності без шкоди поступовому зростанню активів. На цьому етапі можна зупинитися в довгостроковій перспективі, однак неможливим буде отримання ефекту фінансового важеля та суттєве масштабування обсягів діяльності.** Коли доходи від супутніх видів діяльності вже дадуть змогу як покрити поточні накладні витрати, так і накладні витрати під час переходу у форму публічного акціонерного товариства, можливим є перехід до наступного етапу.

1	2	3
5. Створення публічного акціонерного товариства	Трансформація товариства з обмеженою відповідальністю в публічне акціонерне товариство. Переробка та переоформлення засновницьких документів. Метою цього кроку є вихід на національну фондову біржу. Проведення рекламної кампанії.	На цьому етапі складність бухгалтерського обліку суттєво зростає, як зростають і інші накладні витрати, наприклад на залучення аудиторів. Виникає необхідність у популяризації та реклами створеного бізнесу. Передбачається, що акції фонду на вторинному фондовому ринку купуватимуть фізичні особи – громадяни країни, тому місію фонду слід позиціонувати як альтернативне пенсійне забезпечення.
6. Організація IPO	Емісія акцій на національній фондовій біржі. Інвестування отриманих коштів в акції світових корпорацій. Портфель акцій, що буде сформований на цьому етапі та вже сформований на попередніх, стане в подальшому фундаментом піраміди, на якому буде розвиватися надбудова: емісія облігацій та подальші IPO, тому має пройти певний час (один-три роки), щоб приступити до наступного кроку. Формування статистики ефективності сформованого портфелю акцій.	Багато, щоб обсяг емісії акцій не перевищував 50% статутного фонду для недопущення втрати контролю над фондом. Успішна організація IPO навіть за зростання накладних витрат дасть змогу зосередитися на інвестиційній діяльності та зробити її основним видом. Емісія власних акцій дасть змогу масштабувати бізнес, знизити питомі накладні витрати, однак не дає змоги отримати ефект від використання фінансового важеля. Коли ефективність (рентабельність) активів фонду в довгостроковому періоді усталено перевищує процент за облігаціями, можна переходити до наступного кроку.
7. Випуск власних облігацій	Емісія облігацій на національній фондовій біржі.	Цей крок дасть змогу як збільшити масштаб бізнесу (без втрати контролю над бізнесом) та скоротити питомі накладні витрати, так і отримати ефект фінансового важеля. Даний крок є своєрідною вершиною в бізнесі зі створення інвестиційних фондів для фізичної особи.
8. Становлення інвестиційного фонду	Подальші емісії власних акцій та облігацій на національній фондовій біржі. Подальше нарощування активів в акціях світових компаній. Диверсифікація брокерських рахунків. Організація системної PR-кампанії: створення й розвиток власного YouTube-каналу, сайту.	Розширення масштабів діяльності та подальше зростання накладних витрат. Активізація PR-кампанії зумовить залучення IT-фахівців, придбання власного серверу, обладнання.

Примітки:

- 1) на етапі заснування фонду проблемою може стати погляд і позиція працівників податкових органів рахувати прибуток не за фактом реалізації активів, а за фактом зростання їхньої балансової вартості;
- 2) під час роботи із закордонним брокером можуть виникнути додаткові вимоги до засновницьких документів або вимоги щодо мінімальної суми коштів.
- 3) на етапі існування товариства з обмеженою відповідальністю збільшення статутного фонду є можливим лише за власний рахунок засновника або його найближчих родичів. Залучення сторонніх інвесторів є проблематичним через труднощі оформлення входу-виходу та переоцінки частки у статутному фонді.

оскільки основна мета переходу з розряду індивідуального інвестора до юридичної особи полягає у забезпеченні безпеки передачі спадщини та нейтралізації зупинки інвестиційних процесів у момент смерті такого інвестора. Отже, ідея створення інвестиційного фонду фізичною особою може на практиці реалізовуватися в декілька поколінь.

Створення публічного акціонерного товариства та емісія власних акцій передбачається вже на основі «базису», який має створюватися

роками. Цей базис (диверсифікований портфель акцій світових корпорацій, ділова репутація засновника, його досвід в інвестиційних процесах) є своєрідним фундаментом для розвитку інвестиційного фонду на сучасних економічних засадах.

Оскільки в Україні поки що існує дефіцит економічно-ефективної інституціональної інфраструктури альтернативного пенсійного забезпечення, а солідарна пенсійна система також знаходиться у кризовому стані, то переведення

досліджуваного бізнесу до 6-го етапу дасть змогу заповнити пропозицією «незаповнену» нішу та отримати додаткові конкурентні переваги створеного інвестиційного фонду. Оскільки активами такого фонду будуть акції провідних компаній, що постійно зростають у ціні, зростати будуть акції й самого фонду на українській фондовій біржі, створюючи тим самим джерело пасивного доходу для їх власників – громадян країни. До того ж для таких власників перехід спадщини вже буде здійснюватися згідно з національним законодавством. Тому користь від діяльності такого фонду вже вимірюватиметься не мікро, а макрорівнем.

Висновки. За результатами уточнення питань створення інвестиційних фондів фізичними особами визначено, що для таких осіб створення відповідних структур має доцільність, однак також має місце високий рівень складності та етапності.

Визначено перелік основних проблем, з якими зіткнеться організатор досліджуваного бізнесу, однак у довгостроковій перспективі

вони не є критичними та можуть бути нейтралізованими. Водночас поширеною такою практикою як в Україні, так і в інших країнах не стане внаслідок високого рівня капіталоємності цього бізнесу.

Створення інвестиційних фондів фізичними особами в майбутньому стане скоріше винятком. Водночас наявність попиту на альтернативне пенсійне забезпечення в Україні зумовлює необхідність таких суб'єктів як для господарств регіону, так і національного господарства. Практика створення інвестиційних фондів дасть змогу вдосконалити конкурентне середовище під час формування альтернативного пенсійного забезпечення в країні.

Як важливий напрям нейтралізації проблеми високого рівня накладних витрат під час створення інвестиційного фонду фізичними особами визнано суміщення з іншими видами діяльності з низьким рівнем капіталоємності. При цьому спекуляція на фондовому ринку зовсім не розглядається як основний та (або) додатковий вид діяльності створеного фонду.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бузько І.Р., Вартанова О.В., Голубенко Г.О. Стратегічне управління інвестиціями та інноваційна діяльність підприємства : монографія. Луганськ : СЛУ ім. В. Даля, 2002. 176 с.
2. Семененко І.М. Забезпечення сталого розвитку регіону: інституційні засади та трансформація цільового управління підприємствами : монографія. Сєвєродонецьк : СЛУ ім. В. Даля, 2017. 370 с.
3. Семененко І.М., Галгаш Р.А. Інституціоналізація сталого розвитку систем різного рівня: етапи становлення. *Східна Європа: Економіка, Бізнес та Управління*. 2019. Вип. 4(21). С. 406–412.
4. Ключ Ю.І. Інноваційний розвиток підприємств регіону на підставі структурних зрушень внаслідок постконфліктної трансформації. *Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля*. 2019. Т. 4. Вип. 252. С. 48–53.
5. Бузько І.Р., Д'яченко Ю.Ю., Немашкало О.А. Інституційні реформи та організаційно-економічні механізми регулювання регіонального розвитку в умовах європейської інтеграції. *Вісник Кременчуцького національного університету імені Михайла Остроградського*. 2015. Вип. 4. С. 123–128.
6. Morhachov I., Koreniev E., Chorna O., Khrystenko L. Regional Regulation of Investment Activity in Developing Countries: Example of Ukraine, *Management Theory and Studies for Rural Business and Infrastructure Development*. 2019. Vol. 41. № 2. P. 168–182. DOI: <https://doi.org/10.15544/mts.2019.15>.
7. Передумови створення та регулювання регіональних інвестиційних фондів / І.В. Моргачов та ін. *Державне управління: удосконалення та розвиток*. 2020. № 10. DOI: 10.32702/2307-2156-2020.10.37.
8. Принципи фінансової стійкості інвестиційних фондів / І.В. Моргачов та ін. *Бізнес Інформ*. 2020. № 10. С. 301–306.

REFERENCES:

1. Buzko I.R., Vartanova O.V., Golubenko G.O. (2002) Stratehichne upravlinnya investytsiyamy ta innovatsiyna diyal'nist' pidpryyemstva [Strategic investment management and innovation of the enterprise]. Volodymyr Dahl East Ukrainian National University, Luhansk. (in Ukrainian)
2. Semenenko I.M. (2017) Zabezpechennya staloho rozvytku rehionu: instytutsiyni zasady ta transformatsiya tsil'ovoho upravlinnya pidpryyemstvamy [Ensuring sustainable development of the region: institutional principles and transformation of target management of enterprises]. Volodymyr Dahl East Ukrainian National University, Severodoneck. (in Ukrainian)
3. Semenenko I.M., Galgash R.A (2019) Instytutsionalizatsiya staloho rozvytku system riznoho rivnya: etapy stanovlennya [Institutionalization of sustainable development of systems of different levels: stages of formation]. *Eastern Europe: Economics, Business and Management*, Issue 4 (21), pp. 406–412.
4. Klyus Y.I. (2019) Innovatsiynyy rozvytok pidpryyemstv rehionu na pidstavi strukturnykh zrushen' vnaslidok postkonfliktnoyi transformatsiyi [Innovative development of enterprises in the region on the basis of structural changes due to post-conflict transformation]. *Bulletin of the Volodymyr Dahl East Ukrainian National University*, vol. 4, no. 252, pp. 48–53.

5. Buzko I.R., Dyachenko Yu.Yu., Nemashkalo O.A. (2015) Instytutsiyni reformy ta orhanizatsiyno-ekonomichni mekhanizmy rehulyuvannya rehional'noho rozvytku v umovakh yevropeys'koyi intehtratsiyi [Institutional reforms and organizational and economic mechanisms of regulation of regional development in the conditions of European integration]. *Bulletin of Kremenchuk Mykhailo Ostrohradsky National University*, Issue 4, pp. 123–128.

6. Morhachov I., Koreniev E., Chorna O., Khrystenko L. (2019) Regional Regulation of Investment Activity in Developing Countries: Example of Ukraine, *Management Theory and Studies for Rural Business and Infrastructure Development*, vol. 41, no. 2, pp. 168–182. DOI: <https://doi.org/10.15544/mts.2019.15>.

7. Morhachov I.V., Ovcharenko Ie.I., Ovcharenko R.V., Ivchenko I.A (2020) Peredumovy stvorennya ta rehulyuvannya rehional'nykh investytsiynykh fondiv [Prerequisites for the creation and regulation of regional investment funds]. *Public administration: improvement and development*, vol. 10. DOI: 10.32702/2307-2156-2020.10.37.

8. Morhachov I.V., Ovcharenko I.I., Zos-Kior M.V., Rudyashko A.I. (2020) Pryntsypy finansovoyi stiykosti investytsiynykh fondiv [Principles of financial stability of investment funds]. *Business Inform*, no. 10, pp. 301–306.

СОЦІАЛЬНА РОЛЬ ОСОБИСТОГО СТРАХУВАННЯ У СОЦІАЛЬНОМУ ЗАХИСТІ НАСЕЛЕННЯ УКРАЇНИ

THE SOCIAL ROLE OF PERSONAL INSURANCE IN SOCIAL PROTECTION OF THE POPULATION IN UKRAINE

Романовська Ю.А.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів,

Вінницький торговельно-економічний інститут
Київського національного торговельно-економічного університету

Снітко І.В.

студент,

Вінницький торговельно-економічний інститут
Київського національного торговельно-економічного університету

Romanovska Yuliia

Vinnitsia Institute of Trade and Economics
Kyiv National University of Trade and Economics

Snitko Iryna

Vinnitsia Institute of Trade and Economics
Kyiv National University of Trade and Economics

У статті досліджено особисте страхування через призму забезпечення соціального захисту населення України. Обґрунтовано зацікавленість держави в розвитку страхових послуг із медичного страхування та страхування життя. Доведено, що розвиток особистого страхування здатен впливати на рівень соціальної напруги в суспільстві. Проаналізований показник проникнення страхування в Україні демонструє низький розвиток страхового ринку. Дослідження різниці між надходженням страхових премій страховими виплатами засвідчило поступове зростання саме медичного страхування. Обґрунтовано, що розвиток медичного страхування в умовах пандемії та локдауну за недостатнього забезпечення витрат на медицину дасть змогу залучати грошові кошти широких верств населення для формування соціальної безпеки громадян.

Ключові слова: особисте страхування, страхування життя, медичне страхування, премії, виплати, медицина, соціальна забезпеченість, соціальна безпека.

В статье исследовано личное страхование через призму обеспечения социальной защиты населения Украины. Обоснована заинтересованность государства в развитии страховых услуг по медицинскому страхованию и страхованию жизни. Доказано, что развитие личного страхования способно влиять на уровень социального напряжения в обществе. Проанализированный показатель проникновения страхования в Украине демонстрирует низкое развитие страхового рынка. Исследование разницы между поступлением страховых премий и страховыми выплатами засвидетельствовало постепенный рост медицинского страхования. Обосновано, что развитие медицинского страхования в условиях пандемии и локдауна при недостаточном обеспечении расходов на медицину позволит привлечь денежные средства широких слоев населения для формирования социальной безопасности граждан.

Ключевые слова: личное страхование, страхование жизни, медицинское страхование, премии, выплаты, медицина, социальная обеспеченность, социальная безопасность.

This article examines personal insurance through the prism of ensuring social protection of the Ukrainian population. The interest of the state in the development of insurance services of medical insurance and life insurance has been substantiated. It was reported that the development of personal insurance is able to influence the level of social pressure in society. The analyzed indicator of insurance penetration in Ukraine demonstrates the low development of the Ukrainian insurance market. The research of the difference between insurance premiums and payments has shown a gradual growth of medical insurance itself. It has been argued that the development of health insurance in

the context of pandemics and disaster, with insufficient funding for health care costs, will make it possible to raise the money of the general population for the formation of social security for the public. The number of insurance companies tends to decrease every year. The reasons for this are: increasing costs of insurance companies to fulfil their obligations, shrinking company assets and untimely payment of premiums, and active life insurance contracts. The highest level of gross premiums is seen in health insurance, which is due to the increasing number of insurance contracts signed. The increase in the number of such contracts decreases the coefficient of frequency of payments to victims, which inevitably leads to an increase in the insurers' profits, as premiums increase and costs fall. Having analyzed the premium income and payments made, there has been an increase in the demand for health insurance and, in particular, for life insurance. However, despite the relatively positive dynamics in the development of private insurance, there are problems in the provision of these services. To effectively address them, it is necessary to introduce ways to solve these problems: Conducting a comprehensive insurance policy among the population, introducing innovative types of personal insurance and micro-insurance for all segments of the population, Ensuring employers' interest in the health of their employees (economic incentives), and supporting healthy competition (balancing mandatory and voluntary insurance).

Key words: *personal insurance, life insurance, health insurance, premiums, benefits, medicine, social security, social security.*

Постановка проблеми. Особисте страхування населення є найважливішим елементом соціальної системи держави, воно дає змогу успішно вирішувати багато суспільних проблем, а також задовольняти потреби фізичних осіб у забезпеченні стійких гарантій захисту їхніх економічних інтересів, збереження добробуту і здоров'я. Створення дієвої системи захисту інтересів громадян, суб'єктів господарювання, держави, підтримання соціальної стабільності суспільства неможливі без ефективного функціонування ринку страхових послуг. Через низький рівень соціального захисту життя та здоров'я громадян України, недостатню фінансову забезпеченість осіб після виходу на пенсію чи втрати працездатності, повільні темпи впровадження пенсійної та медичної реформ, а також з огляду на світовий досвід, що підтверджує необхідність та дієвість даного сектору страхування, вибрана тематика є актуальною.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивченням особливостей, проблем та перспектив розвитку особистого страхування займалися такі вчені, як С. Осадець (розгляд страхового ринку через призму простору, в якому взаємодіють страхові компанії, страховальники, страхові посередники, а також організації страхової інфраструктури), В. Базилевич (особисте страхування як частина фінансового ринку, де формується попит і пропозиція на страхові послуги), а також В. Бігдаш, В. Борисова, С. Булгакова, Н. Внукова, О. Гаманкова, О. Залетов та ін. В їхніх роботах присутні унікальні й ефективні як теоретичні, так і практичні рішення, але, незважаючи на здобутий досвід, актуальними є дослідження сучасного стану страхового ринку та аналіз особистого страхування в умовах його повільного реформування.

Постановка завдання. Мета статті полягає у вивченні та дослідженні ролі особистого страхування в умовах стабілізації соціальної напруги в суспільстві, його аналізі в сучасних умовах, обґрунтуванні напрямів поліпшення розвитку послуг особистого страхування.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Однією з галузей страхування є особисте страхування, яке має на меті надання певних послуг фізичним та юридичним особам. Ці послуги передбачають страховий захист застрахованих у разі настання несприятливих подій для їхнього життя і здоров'я [1]. Особисте страхування включає страхування від нещасних випадків, страхування життя, медичне страхування.

Розвиток страхового ринку є похідною соціально-економічного розвитку країни. Зацікавленість держави у розвитку страхування зумовлюється тим, що завдяки йому уможливується підвищення соціального захисту населення і господарюючих суб'єктів, зменшується навантаження на державний бюджет у частині відшкодування непередбачуваних збитків, вирішуються проблеми соціального забезпечення завдяки перенесенню державних соціальних виплат із коштів бюджету на страхові виплати. Розв'язання багатьох проблем, що стоять перед національною економікою, залежить від того, наскільки ефективно функціонує страховий ринок. Саме розвиток особистого страхування здатен впливати на рівень соціальної напруги в суспільстві, таким чином держава делегує частку своїх повноважень щодо забезпечення соціального добробуту кожного окремого громадянина.

Заохочення населення з боку держави до використання страхових послуг, а саме особистого страхування, позитивно вплине не лише на соціально-економічний розвиток суспільства, а й забезпечить сталий розвиток страхової діяльності в Україні, тому страхові компанії є альтернативним рішенням для поліпшення соціального захисту населення. Страхова діяльність бере на себе соціальні зобов'язання держави, а саме: особисте страхування – виплати для пенсіонерів і потенційних сиріт, а медичне – гроші на лікування в разі захворювання. Тому актуальним постає питання щодо зростання послуг особистого страхування громадянам, перспективними напрямками розвитку таких страхових послуг виступають: законодавче забезпечення

обов'язкового страхування кожного громадянина у певних випадках; зацікавлення населення додатковими виплатами або податковими пільгами за умови використання послуг страхових компаній; підвищення рівня соціальної свідомості суспільства; забезпечення прозорості страхового ринку; формування страхової культури на високому рівні, що дасть змогу забезпечити довіру населення до страхових компаній.

Здійснення особистого страхування пов'язане з певними труднощами. Під час його проведення дуже важко, зокрема, правильно оцінити ті ризики, які приймаються на страхування. Через це таке страхування пов'язане з установленням умовної страхової суми, яка лише наближено відбиває збиток, що його може завдати страховий випадок [2–4].

Дослідження ринку страхування життя обґрунтовує його вагомість та важливість у соціально-економічному житті держави. Так, із соціального погляду страхування життя дає змогу мінімізувати витрати у разі втрати здоров'я чи смерті годувальника сім'ї, адже через непрацездатність людина не може самостійно оплатити лікування, тому страхові компанії за незначну плату готові швидко компенсувати всі витрати. Що ж стосується економічної частини, то завдяки ринку страхування життя відбувається залучення інвестицій у державу.

Ринок страхових послуг є другим за рівнем капіталізації серед інших небанківських фінансових ринків (рис. 1).

Кожен із показників поданий станом на 31.12 відповідного року. Із даної гістограми можна побачити, що кількість страхових компаній має тенденцію до зменшення з кожним роком. Причинами цього є: збільшення витратної частини страховиків на виконання своїх зобов'язань, скорочення активів компанії і не своєчасна виплата страхових премій, фіктивні договори зі страхування життя. Також вагомим

чинником стали дії з боку уряду, адже на ринку залишаються лише платоспроможні компанії, а тих, що порушують закони, позбавляють ліцензії та права на здійснення діяльності.

Таблиця 1
Частка валових та чистих страхових премій у відношенні до ВВП

Показники	2016	2017	2018	2019
Частка валових страхових премій у відношенні до ВВП, %	1,5	1,5	1,4	1,3
Частка чистих страхових премій у відношенні до ВВП, %	1,1	1,0	1,0	1,0

Джерело: сформовано за даними [5; 6]

За 2017 р. частка валових страхових премій у відношенні до ВВП залишилася на рівні 2016 р. та становила 1,5%; частка чистих страхових премій у відношенні до ВВП за 2017 р. становила 1,0%, що на 0,1 в. п. менше порівняно з відповідним показником 2016 р. За 2018 р. частка валових страхових премій у відношенні до ВВП становила 1,4%, що на 0,1 в. п. менше порівняно з 2017 р.; частка чистих страхових премій у відношенні до ВВП залишилася на рівні 2017 р. та становила 1,0%. За 2019 р. частка валових страхових премій у відношенні до ВВП становила 1,3%, що на 0,1 в. п. менше порівняно з 2018 р.; частка чистих страхових премій у відношенні до ВВП залишилася на рівні 2018 р. та становила 1,0%.

Оптимальне нормативне значення цього показника, що забезпечує безпеку страхового ринку, становить не менше 8% [7, с. 52]. Показник проникнення страхування в Україні демонструє низький рівень частки зібраних премій у ВВП країни. Це означає, що розвиток страхового ринку і рівень його безпеки знаходяться на низькому рівні.

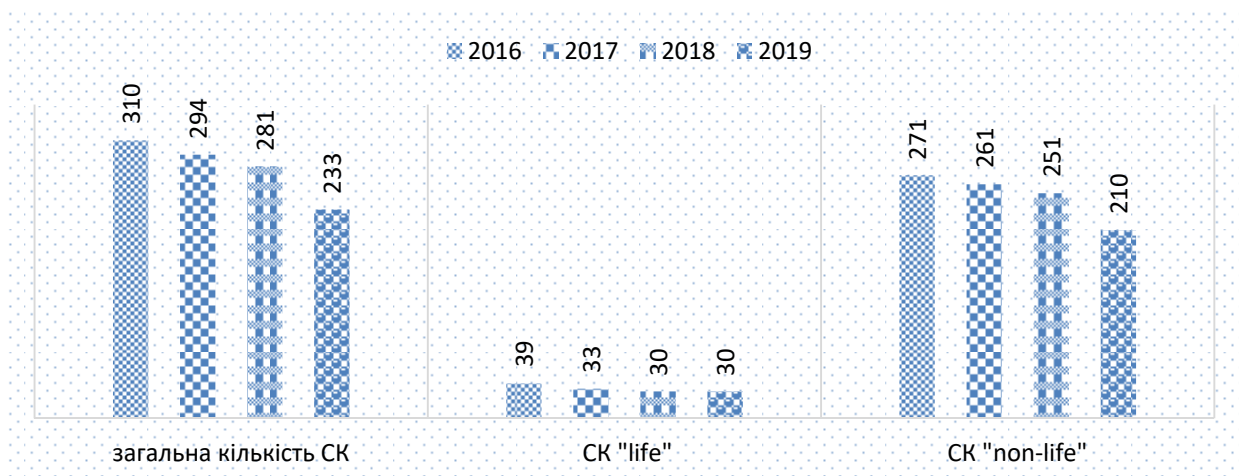


Рис. 1. Страхові компанії в Україні

Джерело: сформовано за даними [5; 6]

Структура валових та чистих страхових премій зі страхування життя і медичного страхування за 2016–2019 рр.

Вид страхування	Страхові премії, млн грн							
	2016		2017		2018		2019	
	Валові	Чисті	Валові	Чисті	Валові	Чисті	Валові	Чисті
Страхування життя	2 756,1	2 754,1	2 913,7	2 913,7	3 906,1	3 906,1	4 624,0	4 624,0
Медичне страхування (безперервне страхування здоров'я)	2 355,5	2 280,2	2 881,3	2 673,9	3 486,7	3 243,1	4 470,3	4 268,8

Джерело: сформовано за даними [5; 6]

Приріст чистих страхових премій за 2017 р. за медичним страхуванням становив 17,3% (393,7 млн грн). Приріст за 2018 р. відбувся так: страхування життя – 34,1%, або 992,4 млн грн, медичне страхування – 21,3%, або 569,2 млн грн. За показниками 2019 р. приріст за видами страхування становить: медичне страхування – 31,6%, або 1 025,7 млн грн, страхування життя – 18,4%, або 717,9 млн грн.

Темпи приросту кількості договорів страхування у 2017 р. порівняно з 2016 р. зросли на 15,3%, а в 2018 р. порівняно з 2017 р. темпи приросту збільшилися на 9,7%, але частка договорів страхування зі страхувальниками – фізичними особами в загальній кількості договорів страхування з 2016 по 2017 р. збільшилася з 69,42% до 94,70%, а з 2017 по 2018 р. показник зменшився з 94,70% до 93,50%. Отже, можна зробити висновок, що загалом попит на страхові послуги поступово зростає.

Збільшення чистих страхових виплат за 2017 р. відбулося за рахунок суттєвого збільшення чистих страхових виплат за договорами медичного страхування – 331,7 млн грн, страхування життя – 138,0 млн грн. У 2018 р. збільшення відбулося так: за договорами медичного страхування – на 423,3 млн грн, за договорами страхування життя – 148,6 млн грн. У 2019 р. за договорами медичного страхування відбулося збільшення чистих страхових виплат на 507,9 млн грн та спад чистих страхових виплат зі страхування життя – на 129,0 млн грн.

Найвищий рівень валових страхових виплат спостерігається з медичного страхування, що зумовлено зростанням кількості укладених страхових договорів. Збільшення кількості таких договорів зменшує коефіцієнт частоти виплат постраждалим, що безпосередньо забезпечує зростання прибутку страховиків, оскільки зростають обсяги премій, а витрати падають. Порівняно з високими темпами зростання кількості укладених договорів темпи зростання кількості страхових випадків, за якими прийнято рішення про здійснення страхових виплат, обсягів страхових виплат стабільні, без істотних коливань. Рівень валових виплат зі страхування життя порівняно з іншими видами особистого страхування є найменшим, що пояснюється довготривалістю договорів і настанням страхових випадків (наприклад, дожиття) – на 10–20 років [8, с. 136].

Загальну ситуацію по страхових преміях і виплатах за 2016–2019 рр. зображено на рис. 2 та 3.

Збільшення рівня страхових виплат за умови зростання страхових премій є позитивним явищем на страховому ринку. Проаналізувавши надходження страхових премій та здійснених страхових виплат, можна стверджувати про збільшення попиту на послуги з медичного страхування й особливо зі страхування життя.

Станом на 31.12.2019 величина зміни резервів із страхування життя становила 1 016,9 млн грн, що на 1,4 млн грн менше порівняно з попереднім роком та на 33,9 млн грн більше порівняно

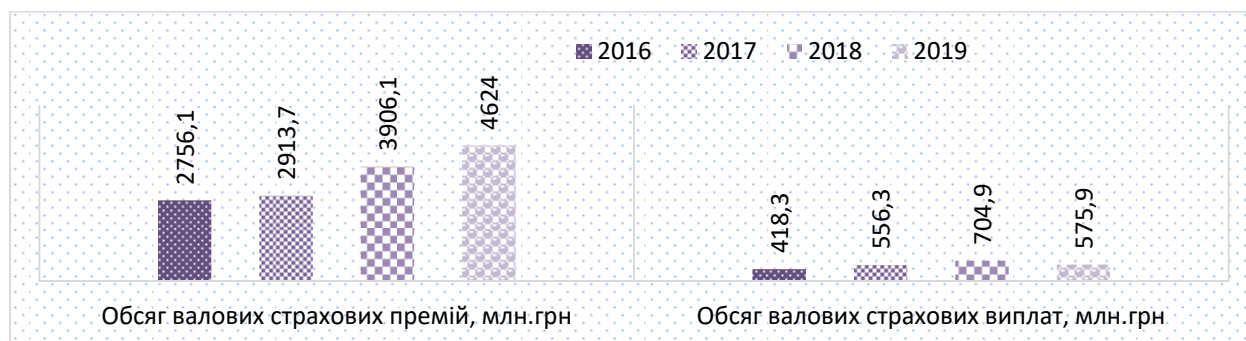


Рис. 2. Динаміка страхових премій та страхових виплат зі страхування життя за 2016–2019 рр.

Джерело: сформовано за даними [3; 4]

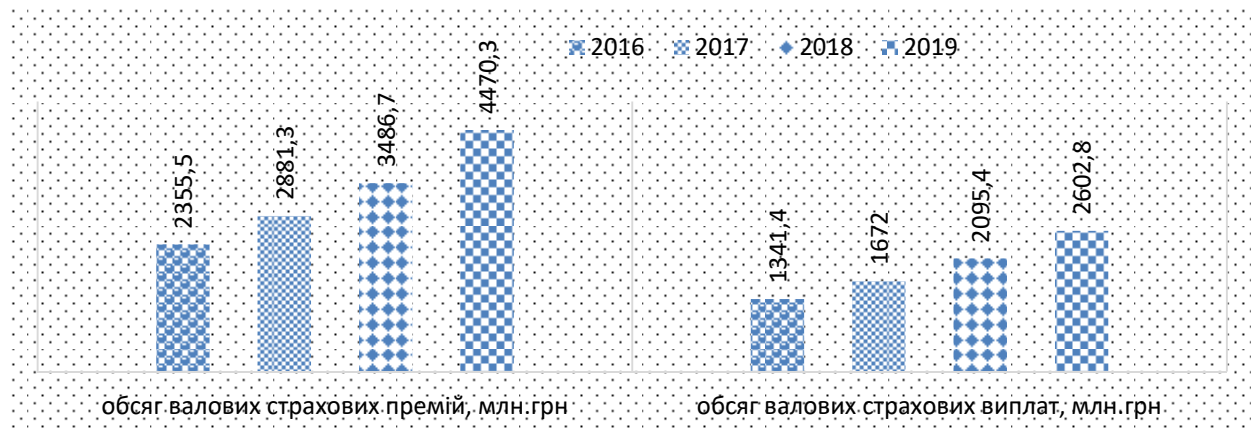


Рис. 3. Динаміка страхових премій та страхових виплат із медичного страхування за 2016–2019 рр.

Джерело: сформовано за даними [3; 4]

Таблиця 3

Структура валових та чистих страхових виплат зі страхування життя і медичного страхування за 2016–2019 рр.

Вид страхування	Страхові виплати, млн грн							
	2016		2017		2018		2019	
	Валові	Чисті	Валові	Чисті	Валові	Чисті	Валові	Чисті
Страхування життя	418,3	418,3	556,3	556,3	704,9	704,9	575,9	575,9
Медичне страхування (безперервне страхування здоров'я)	1 341,4	1 339,9	1 672,0	1 671,6	2 095,4	2 094,9	2 602,8	2 602,8

Джерело: сформовано за даними [5; 6]

з відповідним періодом 2017 р. Основна частина величини зміни резервів зі страхування життя сформована за іншими договорами накопичувального страхування, а саме 898,9 млн грн.

У структурі активів, якими представлені резерви зі страхування життя, відбуваються зміни за рахунок:

- обсягу коштів, вкладених у цінні папери, що емітуються державою;
- обсягу коштів у банківських вкладах (депозитах);
- обсягу грошових коштів на поточних рахунках.

Зростання страхових резервів пояснюється збільшенням надходжень валових страхових платежів.

За підсумками 2019 р. сім СК «Life» отримали від'ємне значення приросту резервів зі страхування життя на загальну суму 76,1 млн грн, що пов'язано з достроковим розірванням договорів страхування. Приріст резервів зі страхування життя становив 1 093,0 млн грн. Найбільший приріст страхових резервів зі страхування життя (понад 100 млн грн) відображено чотирма страховими компаніями «Life» у розмірах 574,3 млн грн, 169,6 млн грн, 146,4 млн грн та 122,3 млн грн (52,5%, 15,5%, 13,4% та 11,2% від загального приросту резервів відповідно).

Особисте страхування є важливим складником соціального розвитку держави. Відповідні страхові послуги дають змогу збільшити соціальну захищеність громадян, формують масштабні інвестиційні ресурси, що забезпечує національний розвиток у різних сферах економіки. Саме розвиток медичного страхування в умовах пандемії та локдауну за недостатнього забезпечення витрат (табл. 5–7) на медицину дасть змогу залучати грошові кошти широких верств населення для формування соціальної безпеки громадян.

Із 2015 р. частка загальних витрат на охорону здоров'я у ВВП та відсоток у загальному бюджеті зменшилися, основною причиною такого різкого скорочення державного фінансування в період 2012–2019 рр. було зменшення видатків Пенсійного фонду. Також із роками обсяг коштів, що виділяються на охорону здоров'я, зменшився і як частка ВВП, так і як відсоток від загальних витрат. Порівняно з консолідованими видатками видатки центрального уряду різко впали після кризи 2014–2015 рр., що вплинуло й на зменшення фінансування програм охорони здоров'я. Зокрема, протягом періоду 2015–2020 рр. Частка витрат на охорону здоров'я (включаючи цільові трансфертні платежі) продовжила своє скорочення з 11% до 9,6%.

Таблиця 4

Зміна резервів зі страхування життя за 2017–2019 рр.

Показники	2017	2018	2019	Темпи приросту	
	млн грн			2018/2017	2019/2018
Величина зміни резервів зі страхування життя, у тому числі яка відповідає:	983,0	1018,3	1016,9	3,6	-0,1
інвестиційним доходам, що застосовуються для розрахунку страхових тарифів	227,1	246,1	264,4	8,4	7,4
індексації розмірів страхових сум та (або) страхових виплат за офіційним індексом інфляції	62,1	83,5	64,8	34,5	-22,4
частині інвестиційного доходу від розміщення коштів резервів зі страхування життя, що залишилася після передбачених ст. 9 Закону України «Про страхування» обов'язкових відрахувань у математичні резерви та вирахувань витрат страховика на ведення справи	314,2	372,5	615	18,6	65,1
загальному обсягу збільшення розмірів страхових сум та (або) страхових виплат (бонусів), які визначено за іншими фінансовими результатами діяльності згідно з договорами страхування, що передбачають участь страхувальника в інвестиційному доході страховика	25,7	30,2	29,6	17,5	-2,0
величині зміни розмірів страхових сум та (або) страхових виплат за договорами страхування, грошові зобов'язання за якими визначено у вільноконвертованій валюті або розрахункових величинах	58,7	23,1	-102,3	-60,6	-542,9

Джерело: сформовано за даними [5; 6]

Таблиця 5

Видатки державного бюджету України на охорону здоров'я за 2016–2020 рр.

Рік	Розмір видатків	% від загального розміру видатків
2016	12456,3	1,82
2017	16729,1	1,99
2018	22617,9	2,29
2019	38561,6	3,59
2020	89053,5	8,40

Джерело: сформовано за даними [5; 6]

Таблиця 6

Пріоритети консолідованих видатків (усі державні рівні), 2016–2020 рр.

	Видатки як % ВВП					Видатки як % зведеного бюджету				
	2016	2017	2018	2019	2020	2016	2017	2018	2019	2020
Охорона здоров'я	3,2	3,4	3,3	3,2	3,0	9,0	9,7	9,3	9,4	9,2

Джерело: сформовано за даними [5; 6]

Таблиця 7

Пріоритетні видатки центрального уряду (включаючи трансферти), 2016–2020 рр.

	Видатки як % ВВП					Видатки як % державного бюджету (включаючи трансферти)				
	2016	2017	2018	2019	2020	2016	2017	2018	2019	2020
Охорона здоров'я	2,4	2,6	2,5	2,5	2,5	8,4	9,4	8,9	9,1	9,6

Джерело: сформовано за даними [5; 6]

Порівняно із середнім показником країн – членів Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР) Україна виділяє значно меншу частку бюджету на охорону здоров'я. Частка загальних бюджетних видатків, виділених на охорону здоров'я в Україні, майже на 5% нижча, ніж у країнах ОЕСР [9].

Галузь особистого страхування – це не лише масштабне інвестиційне джерело в економіку держави, а й потужне підґрунтя формування соціальної безпеки населення, яка дає змогу вирішувати суспільні проблеми. Велике значення цієї галузі зумовлює необхідність розвитку послуг особистого страхування в Україні (табл. 8).

Таблиця 8

Напрями розвитку послуг особистого страхування в Україні

Державні заходи	Заходи страхових компаній
Упровадження закону про обов'язкове медичне страхування для всіх громадян	Забезпечити пакети страхових послуг різного фінансового рівня
Формування та реалізація механізму державної підтримки соціально значущих видів страхування	Вчасно та в повному обсязі здійснювати страхові виплати
Посилення контролю над страховими компаніями, які здійснюють свою діяльність недобросовісно, та притягнення їх до відповідальності	Зацікавити заможне населення залучати грошові кошти в страхові компанії вітчизняного ринку
Залучення інвестиційних ресурсів у сферу страхування	Здійснювати свою діяльність максимально прозоро та чесно для забезпечення довіри з боку населення

Висновки. Проаналізувавши загальну ситуацію особистого страхування в Україні, можна зробити висновок, що воно займає доволі вагоме місце на страховому ринку України. Як по страхових преміях, так і по страхових виплатах питома вага особистих страхових послуг у страховому портфелі України становить 22–29%, поступаючись лише автострахованню.

Варто відзначити, що медичне страхування розвивається найбільш швидкими темпами (ураховуючи премії, виплати та рівень виплат), аніж страхування життя. Але, незважаючи на достатньо позитивну динаміку роз-

витку особистого страхування, існує певна проблематика у сфері надання даних послуг. Для ефективного їх подолання потрібно запровадити шляхи пом'якшення даних проблем: проведення роз'яснювальної страхової політики серед населення, введення інноваційних видів особистого страхування та мікрострахування для всіх верств населення, забезпечення зацікавленості роботодавців у збереженні здоров'я своїх працівників (економічні стимули), підтримка здорової конкуренції (балансування обов'язкових і добровільних видів страхування).

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Про страхування : Закон України від 04.10.2001. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/> (дата звернення: 05.01.2021).
2. Особисте страхування в Україні. URL: <https://forinsurer.com/public/07/02/19/2882> (дата звернення: 21.12.2020).
3. Аналіз страхового ринку. Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг. URL: <https://nfp.gov.ua> (дата звернення: 10.01.2021).
4. Національний банк України. URL: <https://bank.gov.ua/ua/statistic> (дата звернення: 18.12.2020).
5. Фрич А. Напрями вдосконалення ринку особистого страхування в Україні. *Економічний аналіз*. 2015. Т. 21(1). С. 276–283.
6. Кузик А.В., Русул Л.В. Ринок страхування життя в Україні: проблеми і перспективи розвитку. *Економіка*. 2014. № 5. С. 5–13.
7. Крупка М., Приймак І., Вишивана Б. Роль соціального й особистого страхування у забезпеченні суспільного добробуту в Україні. *Світ фінансів*. 2020. № 3(64). С. 51–64.
8. Бас-Юрчишин М.А. Функціонування медичного страхування у загальнодержавному і регіональному вимірах: проблеми та передумови розвитку. *Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України*. 2018. Вип. 5(133). С. 134–140.
9. Бюджетний простір для системи охорони здоров'я в Україні. URL: https://www.euro.who.int/_data/assets/pdf_file/0003/463872/UKR-Budgetary-space-for-health-ukr.pdf (дата звернення: 23.12.2020).

REFERENCES:

1. Pro strakhuvannia: Zakon Ukrainy vid 04.10.2001 r. Available at: <http://zakon4.rada.gov.ua/> (accessed 05 January 2020).
2. Osobyeste strakhuvannia v Ukraini. Available at: <https://forinsurer.com/public/07/02/19/2882> (accessed 21 December 2020).
3. Analiz strakhovoho rynku: Natsionalna komisiia, shcho zdiisniue derzhavne rehuliuвання u sferi rynkiv finansovykh posluh. Available at: <https://nfp.gov.ua> (accessed 10 January 2020).
4. Natsionalnyi bank Ukrainy. Available at: <https://bank.gov.ua/ua/statistic> (accessed 18 December 2020).
5. Frych A. (2015) Napriamy vdoskonalennia rynku osobystoho strakhuvannia v Ukraini [Directions of perfection of market of the personal insurance are in Ukraine]. *Ekonomicnij analiz*, vol. 21 (1), pp. 276–283.

6. Kuzyk A.V., Rusul L.V. (2014) Rynok strakhuvannia zhyttia v Ukraini: problemy i perspektyvy rozvytku [Market of life-insurance in Ukraine: problems and prospects of development]. *Ekonomika*, no. 5, pp. 5–13.

7. Krupka M., Pryimak I., Vyshyvana B. (2020) Rol sotsialnoho y osobystoho strakhuvannia u zabezpechenni suspilnoho dobrobutu v Ukraini [A role of social and personal security is in providing of public welfare in Ukraine]. *Svit finansiv*, no. 3(64), pp. 51–64.

8. Bas-Yurchyshyn M.A. (2018) Funktsionuvannia medychnoho strakhuvannia u zahalnodержавnomu i rehionalnomu vymirakh: problemy ta peredumovy rozvytku [Functioning of medical insurance in the national and regional measuring: problems and pre-conditions of development]. *Sotsialno-ekonomichni problemy suchasnoho periodu Ukrainy*, vol. 5 (133), pp. 134–140.

9. Biudzhetni prostir dlia systemy okhorony zdorovia v Ukraini. Available at: https://www.euro.who.int/_data/assets/pdf_file/0003/463872/UKR-Budgetary-space-for-health-ukr.pdf (accessed 23 December 2020).

УДК 336.774

DOI: <https://doi.org/10.32782/easterneurope.28-15>

ОСОБЛИВОСТІ МОДЕЛЮВАННЯ КРЕДИТОСПРОМОЖНОСТІ СУБ'ЄКТІВ ФІНАНСОВОЇ ТА СТРАХОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

FEATURES OF DESIGN OF SOLVENCY OF SUBJECTS OF FINANCIAL AND INSURANCE ACTIVITY

Тютюнник Ю.М.

кандидат економічних наук, доцент,
професор кафедри економічної теорії та економічних досліджень,
Полтавський державний аграрний університет

Тютюнник С.В.

кандидат економічних наук, доцент,
професор кафедри бухгалтерського обліку та економічного контролю,
Полтавський державний аграрний університет

Рудич А.І.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економічної теорії та економічних досліджень,
Полтавський державний аграрний університет

Tiutiunnyk Yurii

Poltava State Agrarian University

Tiutiunnyk Svitlana

Poltava State Agrarian University

Rudych Alla

Poltava State Agrarian University

У статті розглянуто особливості моделювання кредитоспроможності суб'єктів фінансової та страхової діяльності. Уточнено зміст категорії «кредитоспроможність». Наведено характеристику складників логістичної моделі для розрахунку інтегрального показника фінансового стану позичальника. Запропоновано алгоритм оцінювання фінансового стану боржника – юридичної особи фінансової та страхової діяльності як послідовність взаємопов'язаних етапів. Наведено методику розрахунку системи фінансових показників за інформацією фінансової звітності підприємства. Розкрито порядок визначення класу боржника – юридичної особи фінансової та страхової діяльності залежно від величини інтегрального показника фінансового стану та визначення коефіцієнта ймовірності дефолту для різних класів боржника. Узагальнено особливості алгоритму оцінювання фінансового стану боржника – юридичної особи фінансової та страхової діяльності.

Ключові слова: кредитоспроможність, фінансова та страхова діяльність, логістична модель, інтегральний показник фінансового стану боржника – юридичної особи, фінансовий показник, клас боржника – юридичної особи, коефіцієнт ймовірності дефолту.

В статье исследованы особенности моделирования кредитоспособности субъектов финансовой и страховой деятельности. Уточнено содержание категории «кредитоспособность». Приведена характеристика составляющих логистической модели для расчета интегрального показателя финансового состояния заемщика. Предложен алгоритм оценки финансового состояния должника – юридического лица как последовательность взаимосвязанных этапов. Приведена методика расчета системы финансовых показателей по информации финансовой отчетности предприятия. Раскрыт порядок определения класса должника – юридического лица финансовой и страховой деятельности в зависимости от величины интегрального показателя финансового состояния и определения коэффициента вероятности дефолта для разных классов должника. Обобщены особенности алгоритма оценки финансового состояния должника – юридического лица финансовой и страховой деятельности.

Ключевые слова: кредитоспособность, финансовая и страховая деятельность, логистическая модель, интегральный показатель финансового состояния должника – юридического лица, финансовый показатель, класс должника – юридического лица, коэффициент вероятности дефолта.

Range of problems of objective determination by bank institutions of solvency of different categories of borrowers, and accordingly and development of effective methodologies of evaluation of them acquires the financial state the special actuality in the conditions of objective necessity of increase of volumes of crediting of domestic enterprises in connection with economic difficulties and recession in trade through negative influence of quarantine limitations. The features of design of solvency of subjects of financial and insurance activity are considered in the article. Maintenance of category is specified «solvency». One of qualificatory elements of design of solvency there is an evaluation of the financial state of debtor on the basis of results of that the value of coefficient of probability of default is determined a bank. With the aim of providing of reliability and stability of the banking system, defence of interests of depositors and creditors of banks by the National bank of Ukraine the worked out «Statute about determination of Ukraine of size of credit risk banks on active bank transactions». Description over of constituents of logistic model is brought for the calculation of integral index of the financial state of borrower. The algorithm of evaluation of the financial state of debtor is offered – legal entity of financial and insurance activity as a sequence of the constrained stages. Methodology over of calculation of the system of financial indexes (indexes of capital, rapid liquidity, coverage of debt by gross revenue, to circulating of account payable, profitability to taxation) is brought on information of the financial reporting (to balance and report on financial results) of large (middle) and small enterprise. The order of determination of class of debtor is exposed – legal entity of financial and insurance activity depending on the size of integral index of the financial state and determination of coefficient of probability of default for the different classes of debtor. The features of algorithm of evaluation of the financial state of debtor are generalized – legal entity of financial and insurance activity.

Key words: solvency, financial and insurance activity, logistic model, integral index of the financial state of debtor – legal entity, financial index, class of debtor – legal entity, coefficient of probability of default.

Постановка проблеми. Сучасні підходи до моделювання кредитоспроможності клієнтів банків мають базуватися на принципі системності, зважаючи на загальну характеристику потенційних позичальників, результати комплексного аналізу їх фінансового стану та оцінювання ефективності заходів (проектів), що передбачаються до кредитування.

Відповідно до законів України «Про банки і банківську діяльність», «Про Національний банк України» та з урахуванням принципів і рекомендацій Базельського комітету з банківського нагляду Національним банком України розроблено «Положення про визначення банками України розміру кредитного ризику за активними банківськими операціями», затверджене Постановою Правління НБУ № 351 від 30.06.2016, зі змінами (далі – Положення № 351) [1]. Це Положення визначає порядок оцінки банками України розміру кредитного ризику за активними банківськими операціями та встановлює мінімальні вимоги до банків щодо визначення розміру очікуваних утрат (збитків) за активними банківськими операціями внаслідок реалізації кредитного ризику.

З урахуванням змін у нормативному забезпеченні оцінювання кредитоспроможності боржників – юридичних осіб різних груп видів економічної діяльності виникає необхідність уточнення послідовності моделювання їх фінансового стану з метою ефективної практичної реалізації відповідних методик.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Методичні та прикладні аспекти аналізу фінансового стану підприємств за видами економічної діяльності достатньо широко висвітлені в науковій і навчально-методичній літературі. Узагальнення з даної проблематики засвідчило, що вагомий внесок у теорію та практику оцінювання кредитоспроможності суб'єктів господарювання

зробили С.С. Аптекарь і К.А. Скомаровська [2], С.А. Бурлан і О.Б. Філімонова [3], М.М. Гуменюк і Т.І. Перебиківська [4], О.А. Жукова і І.П. Грек [5], А.С. Крутова і Н.Б. Кащенко [6], Л.А. Лахтіонова [7, с. 273–280], О.М. Панченко і А.В. Пересипкіна [8], О.А. Сарапіна [9], Т.М. Смолева [10], Ю.С. Цал-Цалко [11, с. 366–393], Я.І. Чайковський [12] та інші вчені-економісти. Водночас запропоновані методики носять переважно пошуковий характер та не завжди пов'язані з чинною на конкретний період часу нормативною базою.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. В останній редакції Положення № 351 позичальники – юридичні особи поділяються на категорії великих, середніх та малих підприємств за п'ятьма групами видів економічної діяльності, до яких Національний банк України додав нову групу: фінансова та страхова діяльність, операції з нерухомим майном, професійна, наукова та технічна діяльність, діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування (секції К, L, M, N) [1]. Зазначена обставина зумовлює необхідність викладення методики НБУ у формі, яка була б зрозумілою для практичного використання суб'єктами підприємницької діяльності з метою самостійного об'єктивного оцінювання перспектив кредитування.

Постановка завдання. Метою дослідження є узагальнення послідовності моделювання кредитоспроможності суб'єктів фінансової та страхової діяльності для визначення інтегрального показника фінансового стану та коефіцієнта ймовірності дефолту.

Виклад основного матеріалу дослідження. Кредитоспроможність – це одна з умов виникнення і здійснення кредитних відносин, які виникають між банком (кредитором) та суб'єктом підприємницької діяльності (боржником) із приводу надання кредиту позичальнику в грошовій

формі на умовах повернення у певний строк зі сплатою відсотків [13, с. 261].

У Положенні № 351 немає визначення терміна «кредитоспроможність», натомість наводиться визначення поняття «платоспроможність» як здатності боржника (контрагента) банку здійснювати розрахунки за всіма видами своїх зобов'язань відповідно до умов договорів [1].

На нашу думку, для банку, який кредитує, недостатньо, щоб боржник був платоспроможним, він повинен бути кредитоспроможним. У цьому зв'язку виникає необхідність використання категорії кредитоспроможності для характеристики спроможності боржника погашати свої зобов'язання перед банком саме грошовими коштами. Отже, пропонується таке визначення: кредитоспроможність – це спроможність боржника за конкретних умов кредитування у повному обсязі та у визначений кредитним договором строк розрахуватися за своїми борговими зобов'язаннями виключно грошима, що генеруються у процесі основної діяльності.

Відповідно до Положення № 351, банк здійснює оцінювання фінансового стану боржника – юридичної особи шляхом розрахунку інтегрального показника фінансового стану із застосуванням логістичної моделі [1]:

$$Z = \beta_0 + \sum_{i=1}^n \beta_i x_i, \quad (1)$$

де Z – інтегральний показник;

x_i – показники, що визначаються на підставі фінансових коефіцієнтів, розрахованих за даними фінансової звітності боржника – юридичної особи, з урахуванням установлених Національним банком України діапазонів для кожного фінансового показника (табл. 1);

β_i – коефіцієнти логістичної моделі, що визначаються з урахуванням вагомості показників;

β_0 – вільний член логістичної моделі, значення якого актуалізується Національним банком України.

Далі пропонуємо алгоритм оцінювання фінансового стану боржника – юридичної особи фінансової та страхової діяльності як послідовність взаємопов'язаних етапів.

I. Виходячи з належності підприємства до великого, середнього або малого (відповідно до законодавства України) вибирається модель розрахунку інтегрального показника фінансового стану боржника – юридичної особи (табл. 1) з урахуванням пояснень, наведених у додатку 7 Положення № 351.

II. За даними фінансової звітності підприємства розраховуються фінансові показники

Таблиця 1

Моделі розрахунку інтегрального показника фінансового стану боржника – юридичної особи (для суб'єктів фінансової та страхової діяльності)

Розмір підприємств	Моделі	Фінансові показники (K_i)	Діапазони фінансових показників	Мінімальне значення діапазону ($K_{i \min} \geq$)	Максимальне значення діапазону ($K_{i \max} <$)	Показники (X_i)	
						7	8
1	2	3	4	5	6	7	8
Великі та середні підприємства	$Z = 1,098 + 0,324 \cdot X_1 + 0,532 \cdot X_4 + 0,596 \cdot X_6 + 0,610 \cdot X_8 + 0,349 \cdot X_{16}$	K_1	1	Менше ніж -109,7 %		X_1	-1,0251
			2	-109,7 %	-40,5 %		-1,0055
			3	-40,5 %	-8,1 %		-0,5511
			4	-8,1 %	1,0 %		-0,2110
			5	1,0 %	20,5 %		0,3237
			6	20,5 %	72,4 %		0,834
			7	Дорівнює або більше ніж 72,4 %			0,927
		K_4	1	Менше ніж 2,0 %		X_4	-1,162
			2	2,0 %	25,9 %		-0,059
			3	25,9 %	85,8 %		0,119
			4	85,8 %	274,1 %		0,290
			5	Дорівнює або більше ніж 274,1 %			0,927
		K_6	1	Менше ніж 0,001 %		X_6	-1,142
			2	0,001 %	1,6 %		-0,986
			3	1,6 %	5,1 %		-0,551
			4	5,1 %	11,1 %		-0,281
			5	11,1 %	40,5 %		0,065
			6	40,5 %	80,6 %		0,881
			7	Дорівнює або більше ніж 80,6 %			1,308

Продовження Таблиці 1

1	2	3	4	5	6	7	8		
		K ₈	1	Менше ніж 557,8 %		X ₈	0,504		
			2	557,8 %	4032,3 %		0,648		
			3	4032,3 %	13034,6 %		0,420		
			4	13034,6 %	33402,1 %		-0,473		
			5	Дорівнює або більше ніж 33402,1 %			-0,718		
		K ₁₆	1	Менше ніж -513,2 %		X ₁₆	-1,201		
			2	-513,2 %	-110,8 %		-0,828		
			3	-110,8 %	-34,7 %		-0,635		
			4	-34,7 %	-8,5 %		-0,281		
		Малі підприємства	$Z = 1,098 + 0,324 \cdot X_1 + 0,532 \cdot X_4 + 0,596 \cdot X_6 + 0,610 \cdot X_8 + 0,349 \cdot X_{16}$	MK ₁	1	Менше ніж -109,7 %		X ₁	-1,0251
					2	-109,7 %	-40,5 %		-1,0055
					3	-40,5 %	-8,1 %		-0,5511
					4	-8,1 %	1,0 %		-0,2110
					5	1,0 %	20,5 %		0,3237
					6	20,5 %	72,4 %		0,834
					7	Дорівнює або більше ніж 72,4 %			0,927
MK ₄	1			Менше ніж 2,0 %		X ₄	-1,162		
	2			2,0 %	25,9 %		-0,059		
	3			25,9 %	85,8 %		0,119		
	4			85,8 %	274,1 %		0,290		
	5			Дорівнює або більше ніж 274,1 %			0,927		
MK ₆	1			Менше ніж 0,001 %		X ₆	-1,142		
	2			0,001 %	1,6 %		-0,986		
	3			1,6 %	5,1 %		-0,551		
	4			5,1 %	11,1 %		-0,281		
	5			11,1 %	40,5 %		0,065		
	6			40,5 %	80,6 %		0,881		
	7			Дорівнює або більше ніж 80,6 %			1,308		
MK ₈	1			Менше ніж 557,8 %		X ₈	0,504		
	2			557,8 %	4032,3 %		0,648		
	3			4032,3 %	13034,6 %		0,420		
	4			13034,6 %	33402,1 %		-0,473		
	5			Дорівнює або більше ніж 33402,1 %			-0,718		
MK ₁₆	1			Менше ніж -513,2 %		X ₁₆	-1,201		
	2			-513,2 %	-110,8 %		-0,828		
	3			-110,8 %	-34,7 %		-0,635		
	4			-34,7 %	-8,5 %		-0,281		
	5			-8,5 %	0,4 %		0,092		
	6			0,4 %	2,0 %		0,751		
	7			Дорівнює або більше ніж 2,0 %			0,891		

(K_i або МК_i) (табл. 2), які потім застосовуються для визначення відповідних їм показників (X_i) та інтегрального показника фінансового стану боржника – юридичної особи (Z). При цьому для боржника – великого або середнього підприємства використовується інформація форми № 1 «Баланс (Звіт про фінансовий стан)» і форми № 2 «Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)», а для боржника – малого підприємства – форми № 1-м «Баланс» і форми № 2-м «Звіт про фінансові результати».

Для цілей розрахунку фінансових показників усі показники звітності враховуються зі знаком (+), як це передбачено відповідними національними положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку, крім показників власного капіталу (форми № 1 і № 1-м, рядок 1495); фінансового результату до оподаткування, податку на прибуток та чистого прибутку (збитку) (форма № 2-м, рядки 2290, 2300 та 2350), які враховуються зі знаком (-), якщо вони мають від'ємне значення.

III. Відповідно до табл. 1, з урахуванням діапазону, до якого відносяться фактичні значення фінансових показників (K_i або MK_i), вибираються значення показників X_i . При цьому слід звернути увагу на такі особливості:

– якщо під час розрахунку показників K_1 , K_4 , K_{16} , MK_1 , MK_4 , MK_{16} знаменник формули дорівнює нулю, то для розрахунку інтегрального показника береться значення показника X_i , що відповідає діапазону, який містить найменше зі значень, установлених для відповідного фінансового показника;

– якщо під час розрахунку показників K_8 , MK_8 знаменник формули дорівнює нулю, то для розрахунку інтегрального показника береться значення показника X_i , що відповідає діапазону, який містить найбільше зі значень, установлених для відповідного фінансового показника;

– якщо під час розрахунку показників K_6 , MK_6 знаменник формули дорівнює нулю або є від'ємним, то під час розрахунку інтегрального показника фінансовий показник не враховується (значенню відповідного показника X_i присвоюється 0).

IV. За логістичною моделлю, наведеною у табл. 1, проводиться розрахунок інтегрального показника фінансового стану боржника – юридичної особи.

V. Визначається клас боржника – юридичної особи залежно від значення інтегрального показника без урахування величини підприємства (табл. 3). Найвищий клас боржника – 1, найнижчий – 9.

Банк здійснює коригування визначеного на підставі розрахунку інтегрального показника фінансового стану класу боржника – юридичної особи, застосовуючи коригувальні фактори, а саме щодо:

1) своєчасності сплати боргу боржником із дотриманням таких вимог: у разі наявності факту прострочення боргу від 31 до 60 днів банк визначає клас не вище 5; від 61 до 90 днів – не вище 8; 91 та більше днів – не вище 10;

2) належності боржника до групи юридичних осіб під спільним контролем/групи пов'язаних контрагентів;

3) ознак, що свідчать про високий кредитний ризик боржника/контрагента;

Таблиця 2

Фінансові показники для розрахунку інтегрального показника фінансового стану боржника – юридичної особи (для суб'єктів фінансової та страхової діяльності)

Фінансові показники	Характеристики змісту	Формули розрахунку	Алгоритми розрахунку для великого або середнього підприємства (форми, рядки, графи)	Алгоритми розрахунку для малого підприємства (форми, рядки, графи)
K_1 , MK_1 – показники капіталу	Частка капіталу в балансі підприємства	<u>Власний капітал</u> Валюта балансу (актив)	Ф. № 1: <u>1495, гр.4</u> 1300, гр.4	Ф. № 1-м: <u>1495, гр. 4</u> 1300, гр.4
K_4 , MK_4 – показники швидкої ліквідності	Спроможність підприємства покривати короткострокові зобов'язання за рахунок високоліквідних активів	<u>Високоліквідні активи</u> Поточні зобов'язання і забезпечення	Ф. № 1: <u>(1125+1165), гр.4</u> 1695, гр.4	Ф. № 1-м: <u>(1125+1155+ +1165), гр.4</u> 1695, гр.4
K_6 , MK_6 – показники покриття боргу валовим прибутком	Спроможність обслуговування боргу валовим прибутком	<u>Валовий прибуток</u> Чисті короткострокові та довгострокові зобов'язання	Ф. № 2: <u>(2090–2095), гр.3</u> Ф. № 1: <u>(1510+1515+ +1600+1610– –1165), гр.4</u>	Ф. № 2-м: <u>(2000–2050), гр.3</u> Ф. № 1-м: <u>(1595+1600+ +1610–1165), гр.4</u>
K_8 , MK_8 – показники оборотності кредиторської заборгованості	Період повного обороту кредиторської заборгованості	Поточна кредиторська заборгованість за <u>товари, роботи, послуги</u> Собівартість реалізованої продукції	Ф. № 1: <u>1615, гр.4 · 365</u> Ф. № 2: 2050, гр.3	Ф. № 1-м: <u>1615, гр.4 · 365</u> Ф. № 2-м: 2050, гр.3
K_{16} , MK_{16} – показники рентабельності до оподаткування	Ефективність діяльності підприємства до оподаткування	Фінансовий результат <u>до оподаткування</u> Чистий дохід від реалізованої продукції (зароблених страхових премій)	Ф. № 2: <u>(2190–2195+ +2220–2250), гр.3</u> (2000+2010), гр.3	Ф. № 2-м: <u>2290, гр.3</u> 2200, гр.3

Таблиця 3

**Визначення класу боржника – юридичної особи за інтегральним показником
(для суб'єктів фінансової та страхової діяльності)**

Класи боржника – юридичної особи	Діапазони значень інтегрального показника	
	Більше або дорівнює	Менше ніж
Клас 1	+2,85	-
Клас 2	+2,32	+2,85
Клас 3	+1,79	+2,32
Клас 4	+1,26	+1,79
Клас 5	+0,73	+1,26
Клас 6	+0,20	+0,73
Клас 7	-0,33	+0,20
Клас 8	-0,86	-0,33
Клас 9	-	-0,86

Таблиця 4

**Діапазони значень коефіцієнта ймовірності дефолту (PD) боржника – юридичної особи
(для суб'єктів фінансової та страхової діяльності)**

Клас боржника – юридичної особи									
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
0,005-0,030	0,031-0,051	0,052-0,069	0,07-0,09	0,10-0,12	0,13-0,16	0,17-0,21	0,22-0,29	0,30-0,99	1,0

4) вимог щодо визнання/припинення визнання банком дефолту боржника/контрагента;

5) інформації з Кредитного реєстру про нижчий (гірший) від визначеного банком клас боржника: якщо клас боржника 9, банк понижує визначений ним клас цього боржника на два класи, але не нижче 9; якщо клас боржника 10, банк понижує визначений ним клас цього боржника на три класи.

VI. Виходячи зі скоригованого класу, банк визначає значення коефіцієнта ймовірності дефолту боржника – юридичної особи згідно з додатком 9 Положення № 351. Коефіцієнт ймовірності дефолту є одним із компонентів кредитного ризику, що відображає ймовірність припинення виконання боржником/контрагентом своїх зобов'язань. Для суб'єктів фінансової та страхової діяльності значення коефіцієнта ймовірності дефолту визначається за шкалою табл. 4.

Отже, для класу 1 ймовірність дефолту боржника – юридичної особи суб'єкта фінансової та страхової діяльності може коливатися від 0,5% до 3,0%, а для класу 10 становить 100,0%. Банк під час визначення підсумкового значення коефіцієнта ймовірності дефолту в межах установленого діапазону додатково враховує: динаміку фактичних значень інтегрального показника; якість менеджменту боржника – юридичної особи; наявність та активність ринків збуту продукції; наявність та стан виконання бізнес-плану; інші події та обставини, що можуть впливати на припинення виконання боржником своїх зобов'язань. Порядок урахування впливу такої інформації в межах передбаченого Поло-

женням № 351 діапазону значень коефіцієнта ймовірності дефолту банк визначає у внутрішньобанківському положенні.

Висновки. Моделювання кредитоспроможності позичальників – це творчий процес, який вимагає від банківських установ уміння визначати й об'єктивно оцінювати наявні характеристики фінансового стану боржника, очікувані тенденції у його господарській діяльності, можливості дотримання ним принципів кредитування.

Алгоритм оцінювання фінансового стану боржника – юридичної особи фінансової та страхової діяльності, відповідно до вимог Положення № 351, має такі особливості:

– вибір моделі розрахунку інтегрального показника фінансового стану боржника – юридичної особи визначається належністю підприємства відповідно до законодавства України до великого (середнього) або малого;

– методика розрахунку фінансових показників за інформацією фінансової звітності залежить від розміру підприємства: велике (середнє) або мале;

– у модель розрахунку інтегрального показника фінансового стану боржника – юридичної особи включаються фіксовані значення показників, які залежать від належності фактичних значень фінансових показників до відповідних діапазонів;

– клас боржника – юридичної особи визначається значенням інтегрального показника фінансового стану без урахування величини підприємства;

– значення коефіцієнта ймовірності дефолту залежить від класу боржника – юридичної особи.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Положення про визначення банками України розміру кредитного ризику за активними банківськими операціями : Постанова Правління Національного банку України № 351 від 30 червня 2016 р. Верховна Рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0351500-16> (дата звернення: 10.01.2021).
2. Аптекарь С.С., Скомаровська К.А. Проблеми і перспективи сучасних методик бізнес-аналізу в оцінці кредитоспроможності позичальників. *Проблеми економіки*. 2013. № 3. С. 261–266.
3. Бурлан С.А., Філімонова О.Б. Методологічні аспекти оцінки кредитоспроможності підприємств аграрного виробництва. *Наукові праці*. 2007. Вип. 51. С. 71–76.
4. Гуменюк М.М., Перебіківська Т.І. Шляхи вдосконалення методики оцінки кредитоспроможності підприємства. *Економіка і суспільство*. 2016. Вип. 7. С. 727–732.
5. Жукова О.А., Грек І.П. Оцінювання кредитоспроможності позичальника. *Регіональна бізнес-економіка та управління*. 2013. № 3(39). С. 65–71.
6. Крутова А.С., Кащенко Н.Б. Теоретико-методичні аспекти аналізу кредитоспроможності підприємства. *Проблеми економіки*. 2017. № 1. С. 211–216.
7. Лахтіонова Л.А. Фінансовий аналіз сільськогосподарських підприємств : навчальний посібник. Київ : КНЕУ, 2004. 365 с.
8. Панченко О.М., Пересипкіна А.В. Оцінка кредитоспроможності в системі внутрішнього контролю підприємства. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/11_2018/93.pdf (дата звернення: 11.01.2021).
9. Сарапіна О.А. Напрями вдосконалення оцінки кредитоспроможності підприємства. URL: http://chtei-knteu.cv.ua/herald_en/content/download/archive/2012/NV-2012-v4_33.pdf (дата звернення: 11.01.2021).
10. Смолева Т.М. Сучасні методи оцінки кредитоспроможності позичальників банками України. *Фінанси, учет, банки*. 2014. № 1(20). С. 241–245.
11. Цал-Цалко Ю.С. Фінансовий аналіз : підручник. Київ : Центр учбової літератури, 2008. 566 с.
12. Чайковський Я.І. Удосконалення методики комплексної оцінки кредитоспроможності позичальника. *Вісник Національного банку України*. 2003. № 11. С. 30–34.
13. Тютюнник Ю.М., Дорогань-Писаренко Л.О., Тютюнник С.В. Фінансовий аналіз : навчальний посібник. Полтава : Астроя, 2020. 434 с.

REFERENCES:

1. Polozhennja pro vyznachennja bankamy Ukrajinny rozmiru kredytnogho ryzyku za aktyvnymy bankivskymy operacijamy: postanova Pravlinnja Nacionaljnogho banku Ukrajinny vid 30 chervnja 2016 r. № 351. Verkhovna Rada Ukrajinny. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0351500-16> (accessed 10 January 2021).
2. Aptekar S.S., Skomarovs'jka K.A. (2013) Problemy i perspektyvy suchasnykh metodyk biznes-analizu v ocinci kredytopromozhnosti pozycchalnykiv [Problems and prospects of modern methodologies of business-analysis are in the estimation of solvency of borrowers]. *Problems of Economy*, no. 3, pp. 261–266.
3. Burlan S.A., Filimonova O.B. (2007) Metodologichni aspekty ocinky kredytopromozhnosti pidpryemstv agrarnogho vyrobnyctva [Methodological aspects of estimation of solvency of enterprises of agrarian production]. *Scientific Works*, vol. 51, pp. 71–76.
4. Ghumenjuk M.M., Perebykivs'jka T.I. (2016) Shljakhy vdoskonalennja metodyky ocinky kredytopromozhnosti pidpryemstva [Ways of perfection of methodology of estimation of solvency of enterprise]. *Economy and Society*, vol. 7, pp. 727–732.
5. Zhukova O.A., Ghrek I.P. (2013) Ocinyvannja kredytopromozhnosti pozycchalnyka [Evaluation of solvency of borrower]. *Regional Business-economy and Management*, no. 3(39), pp. 65–71.
6. Krutova A.S., Kashhena N.B. (2017) Teoretyko-metodychni aspekty analizu kredytopromozhnosti pidpryemstva [Theoretical and methodical aspects of analysis of solvency of enterprise]. *Problems of Economy*, no. 1, pp. 211–216.
7. Lakhtionova L.A. (2004) *Finansovyj analiz sil's'kogospodars'jkykh pidpryemstv* [Financial analysis of agricultural enterprises]. Kyiv: KNEU. (in Ukrainian)
8. Panchenko O.M., Peresyphkina A.V. (2018) Ocinka kredytopromozhnosti v systemi vnutrishnjogho kontrolju pidpryemstva [An estimation of solvency is in the internal checking of enterprise system]. Available at: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/11_2018/93.pdf (accessed 11 January 2021).
9. Sarapina O.A. (2012) Naprjamy vdoskonalennja ocinky kredytopromozhnosti pidpryemstva [Directions of perfection of estimation of solvency of enterprise]. Available at: http://chtei-knteu.cv.ua/herald_en/content/download/archive/2012/v4/NV-2012-v4_33.pdf (accessed 11 January 2021).
10. Smoleva T.M. (2014) Suchasni metody ocinky kredytopromozhnosti pozycchalnykiv bankamy Ukrajinny [Modern methods of estimation of solvency of borrowers by the banks of Ukraine]. *Finances, Account, Banks*, no. 1(20). pp. 241–245.
11. Cal-Calko Ju.S. (2008) *Finansovyj analiz* [Financial analysis]. Kyiv: Center of educational literature. (in Ukrainian)
12. Chajkovs'jkyj Ja.I. (2003) Udoskonalennja metodyky kompleksnoji ocinky kredytopromozhnosti pozycchalnyka [Improvement of methodology of complex estimation of solvency of borrower]. *Announcer of National Bank of Ukraine*, no. 11, pp. 30–34.
13. Tjutjunnyk Ju.M., Doroghanj-Pysarenko L.O., Tjutjunnyk S.V. (2020) *Finansovyj analiz* [Financial analysis]. Poltava: Publishing house PP«Astraja». (in Ukrainian)

ОЦІНКА ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ

ASSESSMENTS OF FINANCIAL STABILITY OF LOCAL BUDGETS

Юрчишена Л.В.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів і банківської справи,
Донецький національний університет імені Василя Стуса
ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-5904-0758>

Томілова К.В.

магістр,
Донецький національний університет імені Василя Стуса

Yurchyshena Liudmyla

Vasyl' Stus Donetsk National University

Tomilova Kateryna

Vasyl' Stus Donetsk National University

У статті запропоновано концепцію оцінки фінансової стійкості місцевих бюджетів, метою якої є оцінка впливу чинників на забезпечення фінансової стійкості місцевих бюджетів та моделювання її рівня в коротко- та середньостроковій перспективі. Мета концепції реалізується з дотриманням визначених принципів, містить завдання, інформаційне забезпечення та методи оцінки. Проаналізовано склад, структуру доходів і видатків місцевих бюджетів Вінницької області в динаміці, їх фінансове збалансування, виявлено скорочення темпів приросту доходів відносно видатків, що в 2018–2019 рр. призвело до нарощування дефіциту місцевого бюджету. Здійснено оцінку фінансової стійкості місцевих бюджетів Вінницької області й України за коефіцієнтним методом аналізу, наведено алгоритм побудови механізму моделювання впливу чинників та визначення прогностичних показників фінансової стійкості, здійснено практичну апробацію за даними місцевих бюджетів Вінницької області.

Ключові слова: місцеві бюджети, доходи місцевих бюджетів, концепція, фінансова стійкість, кореляційно-регресійний аналіз.

В статье предложена концепция оценки финансовой устойчивости местных бюджетов, целью которой является оценка влияния факторов на обеспечение финансовой устойчивости местных бюджетов и моделирование ее уровня в кратко- и среднесрочной перспективе. Цель концепции реализуется с соблюдением определенных принципов, содержит задачи, информационное обеспечение и методы оценки. Проанализированы состав, структура доходов и расходов местных бюджетов Винницкой области в динамике, их финансовое сбалансирование, выявлено сокращение темпов прироста доходов относительно расходов, что в 2018–2019 гг. привело к наращиванию дефицита местного бюджета. Осуществлена оценка финансовой устойчивости местных бюджетов Винницкой области и Украины коэффициентным методом анализа, приведен алгоритм построения механизма моделирования влияния факторов и определения прогностических показателей финансовой устойчивости, осуществлена практическая апробация по данным местных бюджетов Винницкой области.

Ключевые слова: местные бюджеты, доходы местных бюджетов, концепция, финансовая устойчивость, корреляционно-регрессионный анализ.

The article proposes the concept of assessing the financial stability of local budgets, the purpose of which is to assess the impact of factors on ensuring the financial stability of local budgets and modeling its level in the short and medium term. The purpose of the concept is realized in compliance with certain principles, contains tasks, information support and evaluation methods. An analysis of revenues and expenditures of local budgets of Vinnytsia region, revealed an increase in the dynamics and ambiguity of growth rates, which in 2018–2019 are slowing down, and as the consequence, lead to a budget deficit. The highest growth rates in all indicators were observed in 2017, which characterizes the financial capacity of local budgets of Vinnytsia region to meet certain needs, in subsequent periods, expenditures in absolute terms increase, but the growth rate slows down. The assessment of the structure of local budget revenues in Vinnytsia region showed that the largest share is occupied by transfers and tax revenues,

other sources are insignificant. The financial stability of local budgets of Vinnytsia region and Ukraine was assessed by the coefficient method of analysis, which revealed that the level of financial stability of local budgets of Ukraine is higher in almost all indicators, indicating incomplete use of reserve potential of local budgets of Vinnytsia region and growth of their financial capacity. The article presents an algorithm for constructing a mechanism for modeling the influence of factors and determining the forecast indicators of financial stability. Correlation-regression analysis was performed, a multifactor regression equation was constructed, where local budget revenues excluding transfers were chosen as a resultant indicator. The correlation coefficients were evaluated in relation to the density of the relationship between the factors and the performance indicator, and the most influential ones were selected. The adequacy of the model is assessed. The schedule of linear forecast and forecast according to the equation of multifactor regression of local budgets of Vinnytsia region is constructed, which confirmed the relevance of calculations.

Key words: local budgets, local budget revenues, concept, financial stability, correlation-regression analysis.

Постановка проблеми. Реформа бюджетної децентралізації спрямована на посилення фінансової спроможності територіальних громад, діяльність яких пов'язана із забезпеченням економічного розвитку регіону, формуванням інвестиційно привабливого клімату, достатніх обсягів доходів місцевих бюджетів, їх раціонального використання. Проте неоднозначність підходів учених та відсутність методички оцінки фінансової стійкості місцевих бюджетів на державному рівні потребують розроблення концептуального підходу до її оцінки. Вплив реформи бюджетної децентралізації на фінансову стійкість місцевих бюджетів доцільно оцінювати за результатами комплексного аналізу їхніх доходів і витрат, визначенням впливу чинників та моделюванням їх прогнозу. Результати аналізу є інструментом прийняття рішень для органів місцевого самоврядування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема оцінки фінансової стійкості місцевих бюджетів досліджується у працях як вітчизняних, так і зарубіжних учених. Теоретико-методологічні та практичні аспекти оцінки фінансової стійкості місцевих бюджетів досліджували такі вчені, як Л.А. Костирко, Н.Ю. Велентейчик, Н.А. Степанюк, Н.А. Антонюк, Н.М. Крукевич, Л.Г. Шемаєва та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на значну кількість публікацій у даному напрямі, залишаються недостатньо дослідженими проблема концептуального підходу до оцінки фінансової стійкості місцевих бюджетів, практичні аспекти оцінки та моделювання впливу чинників на доходи місцевих бюджетів.

Постановка завдання. Метою статті є розроблення концепції оцінки фінансової стійкості місцевих бюджетів, їх оцінка на прикладі місцевих бюджетів Вінницької області, побудова алгоритму планування доходів місцевих бюджетів за результатами кореляційно-регресійної моделі та його апробація.

Виклад основного матеріалу дослідження. Чинниками досягнення фінансової спроможності місцевих бюджетів є формування бізнес-клімату території, розширення діяльності бізнес-утворень, що зумовлює зростання кількості робочих місць, доходів населення, збільшення

податкових надходжень до місцевих бюджетів, формування сприятливої соціальної інфраструктури. Нині зазначені чинники спонукають органи місцевого самоврядування до пошуку резервів нарощування доходної бази місцевих бюджетів, поліпшення ефективності адміністрування податків і зборів, формування оптимальної структури управлінського апарату, моніторингу питань ефективності й раціональності витрачання бюджетних коштів, оцінки економічного та соціального ефекту.

Фінансовий аспект бюджетної децентралізації викликає необхідність розроблення концептуального підходу до оцінки фінансової стійкості місцевих бюджетів України, в основу якого закладено певні принципи формування, мета, завдання, інформаційне забезпечення та відповідні методи оцінки, що є доцільними для досягнення поставленої мети (рис. 1).

Запропонована концепція оцінки фінансової стійкості місцевих бюджетів базується на основоположних принципах, визначених у Бюджетному кодексі України [1], а саме:

- єдності щодо використання органами місцевого самоврядування єдиної правової, регуляторної бази в процесі формування місцевих бюджетів, застосування бюджетної класифікації та єдиного порядку виконання бюджетів;
- збалансованості за збалансування планових доходів і витрат;
- гнучкості щодо корегування місцевих бюджетів у коротко- та середньостроковій перспективі;
- самостійності – визначає, що органи місцевого самоврядування відповідно до їхніх повноважень несуть відповідальність за створення умов щодо наповнення бюджетів, їх розгляду, затвердження і визначення напрямів використання коштів місцевих бюджетів відповідно до чинного законодавства України;
- повноти – визначає, що формування місцевих бюджетів здійснюється за рахунок усіх можливих надходжень та витрат, визначених як на державному, так і на місцевому рівні;
- ефективності та результативності – передбачає, що місцеві бюджети на всіх стадіях розроблення і реалізації повинні бути спрямовані на розвиток територіальних громад, забезпечуючи благоустрій територій, інноваційний розвиток,



Рис. 1. Концепція оцінки фінансової стійкості місцевих бюджетів

Джерело: побудовано авторами

ефективність використання бюджетних коштів, якісне надання публічних послуг, досягнення економічних і соціальних показників розвитку за мінімального обсягу бюджетного фінансування з дотриманням системи цінностей;

– обґрунтованості – передбачає, що бюджетні показники плануються на основі реальних показників макроекономічного і соціального розвитку, використовуючи науково обґрунтовані методики і правила їх розрахунку;

– публічності і прозорості – визначає, що органи місцевого самоврядування повинні вчас-

но оприлюднювати інформацію щодо бюджетної політики, порядку складання, затвердження і виконання місцевого бюджету.

Ураховуючи вищезазначені принципи, визначено мету концепції, що полягає в оцінці впливу чинників на забезпечення фінансової стійкості місцевих бюджетів та моделювання її рівня в коротко- та середньостроковій перспективі.

Досягнення поставленої мети можливо шляхом поступового виконання завдань, визначених на рис. 1.

Як інформаційне забезпечення для вирішення поставлених завдань використовують дані Державного комітету статистики України, Міністерства фінансів України, Державного казначейства України, вебпортал «Децентралізація», сайти обласних державних адміністрацій, інші публічні вебресурси, де оприлюднюється інформація щодо доходів і витрат місцевих бюджетів.

Оцінка фінансової стійкості місцевих бюджетів здійснюється за такими методами аналізу:

– ретроспективний аналіз спрямований на визначення тенденцій зміни показників фінансової стійкості в динаміці, виявлення позитивних і негативних змін показників;

– порівняльний аналіз застосовується для порівняння характеристик доходів і витрат декількох місцевих бюджетів, які повинні мати схожі економічні й соціальні характеристики, їх співвідношення у вертикальному (декількох місцевих бюджетів, об'єднаних територіальних громад) і горизонтальному (у межах одного) вимірах;

– метод коефіцієнтів застосовується для розрахунку показників, що характеризують фінансову стійкість;

– інтегральний аналіз включає розрахунок системи коефіцієнтів, які розподіляються за групами, для кожного коефіцієнта визначається ваговий коефіцієнт, потім розраховується інтегральний показник групи, сума яких формує інтегральний показник фінансової стійкості місцевих бюджетів [3; 4];

– факторний аналіз використовується для визначення ступеня впливу факторів на результативний показник, дає можливість виявити найбільш впливові чинники, побудувати факторну модель і виявити причинно-наслідкові взаємозв'язки між показниками [3, с. 75];

– трендовий аналіз застосовують для визначення прогнозних значень місцевих бюджетів на основі тенденцій минулих періодів;

– рейтинговий метод оцінки застосовується для порівняння рівня фінансової стійкості місцевих бюджетів України на основі визначення ключових показників і методик до визначення рейтингу;

– прогнозування передбачає визначення прогнозних значень доходів і витрат місцевих бюджетів, оцінки рівня їх фінансової стійкості в коротко- та середньостроковому періоді [3, с. 75];

– кореляційно-регресійний аналіз спрямований на визначення числових характеристик причинно-наслідкових зв'язків, визначення тісноти зв'язку чинників, вибір найбільш значущих, оцінка адекватності моделі визначеним параметрами, установлення аналітичної залежності та визначення рівняння регресії.

Організацію бюджетного процесу на місцевому рівні розглянемо на прикладі місцевих бюджетів Вінницької області за статистичними даними [5; 6], щоб оцінити їх виконання за основними статтями бюджету (табл. 1).

Аналіз доходів місцевих бюджетів Вінницької області показує, що у цілому доходи зросли на 54%, з 14 304,4 млн грн у 2016 р. до 22 033,6 млн грн у 2019 р., такі зміни відбулися за рахунок зростання податкових надходжень за період дослідження на 97,6%, до 9330 млн грн.

Неподаткові надходження характеризуються неоднозначними темпами росту. Так, у 2018 р. відбулося їх зростання на 494 млн грн, до 1 330,2 млн грн, проте протягом 2018–2019 рр. відбувається скорочення надходжень відносно 2017 р. та незначний приріст на 1,1% у 2019 р. відносно 2018 р. Суттєво зменшилися офіційні трансферти від Європейського Союзу, урядів іноземних держав, міжнародних організацій, донорських установ – на 87,2% протягом 2016–2019 рр., з 11,7 до 1,5 млн грн, найбільше скорочення відбулося в 2019 р. – на 89,2%.

Таблиця 1

Динаміка доходів місцевих бюджетів Вінницької області, млн грн

Доходи	Роки/млн грн				Темп приросту, %	
	2016	2017	2018	2019	2016	2018
Податкові надходження	4722,6	6780,8	7972,7	9330,0	97,6	17,0
Неподаткові надходження	836,2	1330,2	1196,5	1209,5	44,6	1,1
Доходи від операцій із капіталом	62,9	82,7	112,7	229,7	265,2	103,8
Офіційні трансферти від Європейського Союзу, урядів іноземних держав, міжнародних організацій, донорських установ	11,7	9,7	13,9	1,5	-87,2	-89,2
Цільові фонди	18	21,7	28,9	31,6	75,6	9,3
Офіційні трансферти від органів державного управління	8653	12390	13509,2	11231,3	29,8	-16,9
у тому числі:						
дотації	341,9	1084,6	1080,3	1051,6	207,6	-2,7
субвенції	8311	11305,5	12428,9	10179,8	22,5	-18,1
Всього доходів	14304,4	20615,1	22833,9	22033,6	54,0	-3,5

Джерело: розраховано за даними [5; 6]

Доходи від операцій із капіталом зросли на 265,2%, з 62,9 до 229,7 млн грн, зберігаючи постійну тенденцію до зростання. Офіційні трансферти від органів державного управління протягом 2016–2018 рр. мали тенденцію до зростання, переважно за рахунок субвенції, проте в 2019 р. відбулося скорочення офіційних трансфертів на 16,9%, у т. ч. за рахунок дотацій – на 2,7% і субвенцій – на 18,1%.

Структура доходів місцевих бюджетів Вінницької області в 2016–2019 рр. формується переважно за рахунок офіційних трансфертів від органів державного управління, питома вага яких має тенденцію до зменшення у цілому на 10%, з 60,5% до 51%, переважно за рахунок субвенцій, частка яких коливається в межах 58,1–46,2% та дотацій – у межах 5%. Зменшення питомої ваги зазначених статей доходу

компенсується за рахунок податкових надходжень, частка яких у доходах бюджету зростає майже на 10% за період дослідження, з 33,0% до 42,3%. Частка неподаткових надходжень у структурі доходів місцевих бюджетів Вінницької області становить 5–6,5% і має незначні коливання – плюс/мінус 0,5%. Усі інші складники доходів становлять менше 1% (рис. 2).

Отже, реалізація реформи децентралізації позитивно впливає на зростання податкової спроможності громад і розширення ресурсного потенціалу.

У цілому видатки місцевих бюджетів Вінницької області з урахуванням міжбюджетних трансфертів у 2019 р. скоротилися на 2,6% відносно 2018 р. і становили 22 324,3 млн грн за рахунок скорочення видатків на соціальний захист і соціальне забезпечення на 37,4%, фінансування

Таблиця 2

Структура доходів місцевих бюджетів Вінницької області

Доходи	Роки				Абсол. відхилення, (+,-) 2019 р. до	
	2016	2017	2018	2019	2016	2018
Податкові надходження	33,0	32,9	34,9	42,3	9,3	7,4
Неподаткові надходження	5,8	6,5	5,2	5,5	-0,4	0,2
Доходи від операцій з капіталом	0,4	0,4	0,5	1,0	0,6	0,5
Офіційні трансферти від Європейського Союзу, урядів іноземних держав, міжнародних організацій, донорських установ	0,1	0,0	0,1	0,0	-0,1	-0,1
Цільові фонди	0,1	0,1	0,1	0,1	0,0	0,0
Офіційні трансферти від органів державного управління	60,5	60,1	59,2	51,0	-9,5	-8,2
у тому числі:						
дотації	2,4	5,3	4,7	4,8	2,4	0,0
субвенції	58,1	54,8	54,4	46,2	-11,9	-8,2
Всього доходів	100,0	100,0	100,0	100,0	0,0	0,0

Джерело: розраховано за даними [5; 6]

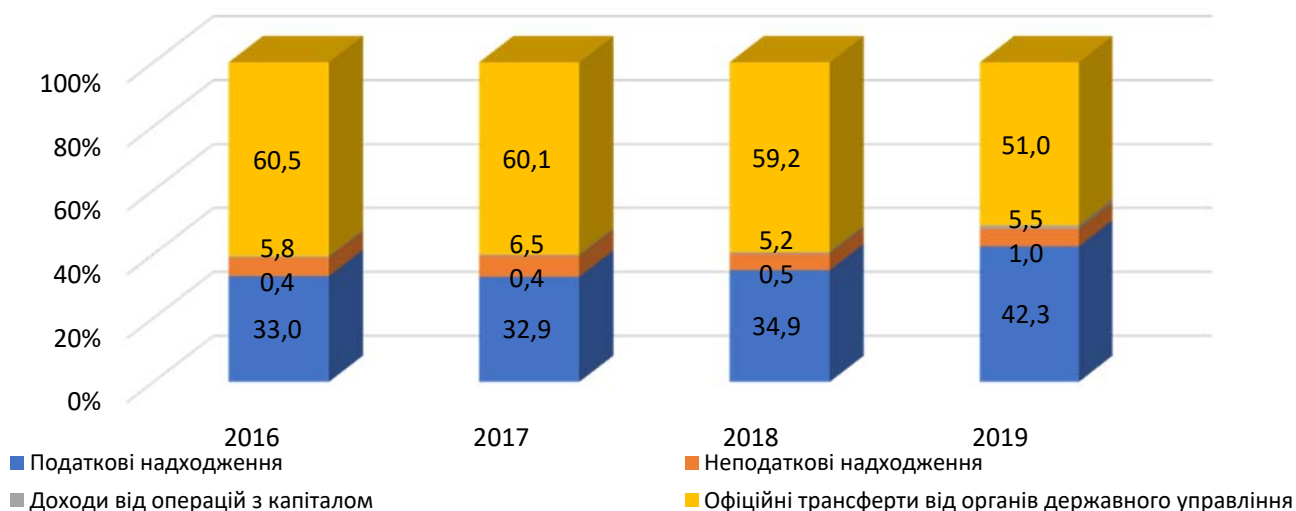


Рис. 2. Структура доходів місцевих бюджетів Вінницької області

іншої діяльності – на 6,8%. Поряд зі скороченням фінансування соціальної сфери в 2019 р. зросли видатки на державне управління – на 21,5% і становили 1 576,1 млн грн, фізичну культуру і спорт – на 44,1% (до 292,5 млн грн), житлово-комунальне господарство – на 46,7% (до 1 197,1 млн грн).

Видатки на державне управління в абсолютному значенні зростають у 2016–2019 рр. з 573,6 до 1 576,1 млн грн, але при цьому скорочуються кожного року темпи приросту – на 10–20%. Такі ж тенденції притаманні видаткам на освіту, що у цілому зросли майже в два рази

і становлять у 2019 р. 7 492 млн грн, проте сповільнюються темпи приросту за період дослідження на 30%. Найвищі темпи приросту по всіх показниках спостерігалися у 2017 р., що характеризує фінансову спроможність місцевих бюджетів Вінницької області задовольняти певні потреби, у наступні періоди видатки в абсолютних значеннях зростають, проте темпи приросту сповільнюються.

Оцінка структури видатків місцевих бюджетів Вінницької області показує, що найбільшу частку займають видатки на освіту, що зросли з 26,6%

Таблиця 3

Динаміка видатків місцевих бюджетів Вінницької області

Показник	Роки				Темп приросту, %		
	2016	2017	2018	2019	2017	2018	2019
Державне управління	573,6	895,0	1297,4	1576,1	56,0	45,0	21,5
Освіта	3684,2	5342,1	6657	7492	45,0	24,6	12,5
Охорона здоров'я	2365,0	3584,0	3646	3607	51,5	1,7	-1,1
Соціальний захист та соціальне забезпечення	4768,0	6327,7	6513,1	4075,7	32,7	2,9	-37,4
Культура і мистецтво	438,8	581,1	523,4	565,6	32,4	-9,9	8,1
Фізична культура і спорт	118,0	161,0	203,0	292,5	36,4	26,1	44,1
Житлово-комунальне господарство (ЖКГ)	464,9	778,5	815,8	1197,1	67,5	4,8	46,7
Економічна діяльність	1123,9	1896,4	2761,3	2942,0	68,7	45,6	6,5
Інша діяльність	176,9	351,9	270,2	251,7	98,9	-23,2	-6,8
Разом видатків	13713,3	19917,7	22687,7	22000,3	45,2	13,9	-3,0
Міжбюджетні трансферти	116,9	166,6	232,5	324,0	42,5	39,6	39,4
Всього видатків	13830,3	20084,2	22920,3	22324,3	45,2	14,1	-2,6
Кредитування	16,2	38,3	20,6	24,2	136,4	-46,2	17,5
Профіцит/дефіцит	457,9	502,7	-107	-314,8	9,8	-121,3	194,2

Джерело: розраховано за даними [5; 6]

Таблиця 4

Структура видатків місцевих бюджетів Вінницької області

Показник	Роки				Абсол. відхилення, (+,-) 2019 р. до 2018	
	2016	2017	2018	2019	2016	2018
Державне управління	4,1	4,5	5,7	7,1	2,9	1,4
Освіта	26,6	26,6	29,0	33,6	6,9	4,5
Охорона здоров'я	17,1	17,8	15,9	16,2	-0,9	0,3
Соціальний захист та соціальне забезпечення	34,5	31,5	28,4	18,3	-16,2	-10,2
Культура і мистецтво	3,2	2,9	2,3	2,5	-0,6	0,2
Фізична культура і спорт	0,9	0,8	0,9	1,3	0,5	0,4
ЖКГ	3,4	3,9	3,6	5,4	2,0	1,8
Економічна діяльність	8,1	9,4	12,0	13,2	5,1	1,1
Інша діяльність	1,3	1,8	1,2	1,1	-0,2	-0,1
Разом видатків	99,2	99,2	99,0	98,5	-0,6	-0,4
Міжбюджетні трансферти	0,8	0,8	1,0	1,5	0,6	0,4
Всього видатків	100,0	100,0	100,0	100,0	0	0

Джерело: розраховано за даними [5; 6]

у 2016 р. до 33,6% у 2019 р. Видатки на соціальний захист та соціальне забезпечення скорочуються з 34,5% у 2016 р. до 18,3% у 2019 р., у цілому на 16,2%. Приблизно на одному рівні знаходяться видатки на охорону здоров'я і становлять 16–18%, зростають частка видатків на державне управління на 3%, з 4,1% у 2016 р. до 7,1% у 2019 р., та частка видатків на економічну діяльність – з 8,1% у 2016 р. до 13,2% у 2019 р., незначних коливань зазнають видатки на житлово-комунальне господарство – 3,4–5,4%. Усі інші складники видатків місцевих бюджетів Вінницької області є незначними і становлять менше 2%.

Порівняння доходів і видатків місцевих бюджетів Вінницької області, включаючи кредитування, показує їх фінансове збалансування (рис. 3).

У 2016–2017 рр. спостерігається профіцит бюджету в розмірі 457,9 і 502,7 млн грн відповідно, проте скорочення темпів приросту доходів порівняно з видатками, потребами на місцях зумовило формування в наступних періодах дефіциту місцевого бюджету, обсяг якого стрімко зріс з -107 млн грн у 2018 р. до -314,8 млн грн у 2019 р., що негативно вплинуло на фінансову стійкість місцевих бюджетів Вінницької області.

Коефіцієнтний аналіз фінансової стійкості місцевих бюджетів, спрямований на визначення рівня бюджетної забезпеченості та фінансової самостійності [7, с. 123; 8, с. 85–86], доцільно здійснювати в порівнянні у цілому по Україні та Вінницькій області (табл. 5).

Коефіцієнт бюджетного покриття місцевих бюджетів Вінницької області в 2016–2018 рр. становив 0,41–0,48, це свідчить про те, що лише 41% і 48% видатків покриваються доходами. Якщо порівнювати у цілому по місцевих бюджетах України, то показник є дещо вищим і становить 0,49–0,53, отже, діяльність органів місцевого самоврядування Вінницької області по-

винна бути спрямована на нарощування доходів, виявлення потенційних джерел поповнення бюджету та створення сприятливого інвестиційного та бізнес-клімату області.

Показник стабільності доходної частини місцевих бюджетів у цілому по Україні є вищим на 0,2 відносно місцевих бюджетів Вінницької області і становить 0,75–1,04, протягом 2016–2019 рр. є відносно стабільним, змінюючись на $\pm 0,04$, проте у 2019 р. зріс до 0,83, що означає зростання частки податкових надходжень у місцевих бюджетах. Значення даного показника для місцевих бюджетів Вінницької області є нижчим і становить 0,55 у 2016–2017 рр., 0,59–0,83 – у 2018–2019 рр., що характеризує зростання частки податкових надходжень, але порівняно зі значенням у цілому по Україні є резерви щодо нарощування частки податкових надходжень.

Коефіцієнт стійкості бюджету показує відношення міжбюджетних трансфертів до суми власних і закріплених доходів, за рекомендованого значення менше 0,3 даний показник є значно вищим для місцевих бюджетів України і становить 1,14–0,87 за 2016–2019 рр із відхиленням -0,28. Щодо місцевих бюджетів Вінницької області, то значення є вищим і знаходиться на рівні 1,53–1,04 за 2016–2018 рр., а це означає, що міжбюджетні трансферти з державного бюджету займають значне місце у фінансуванні місцевих бюджетів. Такі висновки підтверджуються показником бюджетної залежності, що по місцевих бюджетах України становить 0,53–0,46, місцевих бюджетах Вінницької області – 0,6–0,51 за рекомендованого значення 0,2.

Щодо структури трансфертів, що передаються в місцеві бюджети, то тут переважають субвенції, питома вага яких становить 0,96–0,9 із незначною тенденцією до зниження,

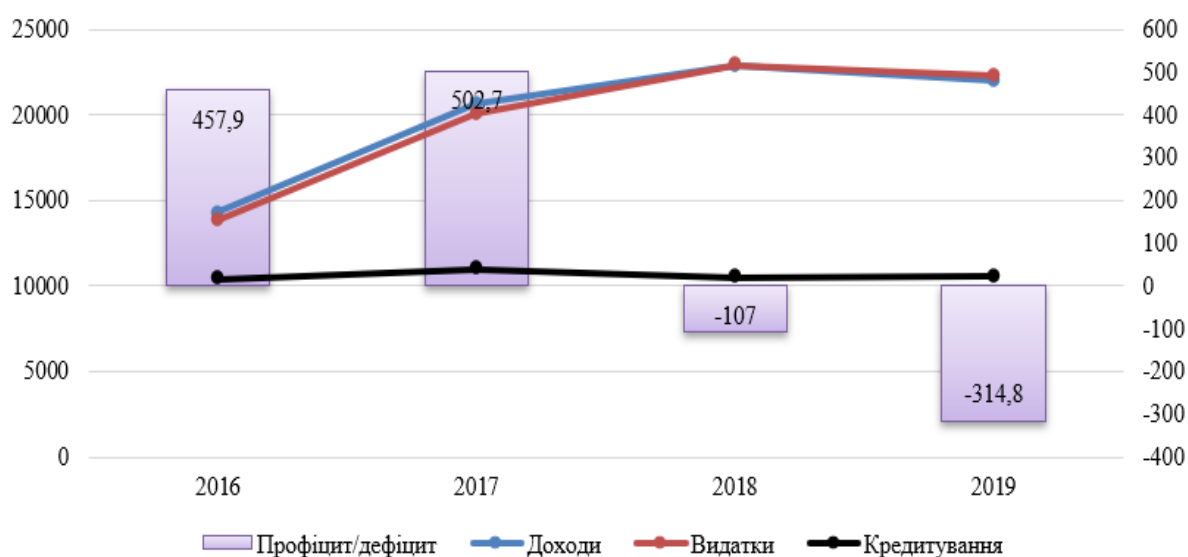


Рис. 3. Динаміка дефіциту/профіциту місцевих бюджетів Вінницької області, млн грн

Таблиця 5

Коефіцієнтний аналіз фінансової стійкості місцевих бюджетів

Показники	Роки				Абсол. відхилення, (+,-) 2019 р. від	
	2016	2017	2018	2019	2016	2018
<i>Місцеві бюджети Вінницької області</i>						
Коефіцієнт бюджетного покриття	0,41	0,41	0,41	0,48	0,08	0,08
Показник стабільності дохідної частини бюджету	0,55	0,55	0,59	0,83	0,28	0,24
Коефіцієнт стійкості бюджету	1,53	1,51	1,45	1,04	-0,49	-0,41
Коефіцієнт бюджетної залежності	0,60	0,60	0,59	0,51	-0,10	-0,08
Частка дотації вирівнювання у загальній сумі трансфертів	0,04	0,09	0,08	0,09	0,05	0,01
Частка субвенцій у загальній сумі трансфертів	0,96	0,91	0,92	0,91	-0,05	-0,01
Коефіцієнт бюджетної результативності	3,54	5,20	5,95	6,96	3,42	1,01
Коефіцієнт бюджетної забезпеченості населення	8,66	12,69	14,62	14,38	5,71	-0,24
<i>Місцеві бюджети України</i>						
Коефіцієнт бюджетного покриття	0,49	0,46	0,46	0,53	0,04	0,07
Показник стабільності дохідної частини бюджету	0,75	0,74	0,78	1,04	0,29	0,26
Коефіцієнт стійкості бюджету	1,14	1,19	1,13	0,87	-0,28	-0,27
Коефіцієнт бюджетної залежності	0,53	0,54	0,53	0,46	-0,07	-0,07
Частка дотації вирівнювання у загальній сумі трансфертів	0,03	0,08	0,08	0,10	0,06	0,02
Частка субвенцій у загальній сумі трансфертів	0,97	0,92	0,92	0,90	-0,06	-0,02
Коефіцієнт бюджетної результативності	4,00	5,40	6,23	7,19	3,19	0,96
Коефіцієнт бюджетної забезпеченості населення	8,21	11,68	13,50	13,57	5,35	0,07

Джерело: розраховано за даними [5; 6]

дотації займають незначну питому вагу і становлять до 1% як у місцевих бюджетах Вінницької області, так і в цілому по Україні.

Рівень забезпеченості фінансовими ресурсами на душу населення характеризує коефіцієнт бюджетної результативності (рис. 4), який є нижчим для місцевих бюджетів Вінницької області (3,54–6,96 тис грн на одну особу) порівняно з місцевими бюджетами України (0,46–0,24 тис грн на одну особу).

Коефіцієнт бюджетної забезпеченості населення характеризує середньодушовий рівень видатків місцевих бюджетів України і становить 8,21–13,57 тис грн на одну особу, для місцевих бюджетів Вінницької області даний показник вищий на 1%.

Для дослідження впливу чинників на фінансову стійкість місцевого бюджету доцільно застосувати результати кореляційно-регресійного аналізу, що спрямований на визначення впливових факторів, вибір і побудову багатфакторної моделі, визначення реалістичного прогнозу зміни фінансової стійкості місцевих бюджетів.

Алгоритм побудови механізму моделювання впливу чинників та визначення прогнозних показників фінансової стійкості наведено на рис. 5.

Для побудови кореляційно-регресійної моделі фінансової стійкості місцевих бюджетів

Вінницької області як результативний показник вибрано доходи місцевих бюджетів Вінницької області (без трансфертів) та множини чинників, що впливають на результативний показник.

На першому етапі було включено 14 чинників, які впливають на доходи місцевого бюджету та коефіцієнти фінансової стійкості, що використовувалися для розрахунку інтегрального показника (податкові надходження (X1), неподаткові надходження (X2), цільові фонди (X3), доходи від операцій із капіталом (X4), профіцит/дефіцит МБ (X5), середня чисельність населення за рік, тис осіб (X6), коефіцієнт дефіцитності місцевого бюджету (X7), коефіцієнт бюджетного покриття (X8), коефіцієнт стійкості бюджету (X9), коефіцієнт загальної податкової стійкості (X10), коефіцієнт бюджетної залежності (X11), коефіцієнт податкової самостійності (X12), податки на доходи, податки на прибуток, податки на збільшення ринкової вартості (X13), внутрішні податки на товари та послуги (X14).

Використовуючи програму Microsoft Excel, вкладку «Аналіз даних», було розраховано коефіцієнти кореляції, що показують щільність взаємозв'язку між результативним показником і впливовими чинниками, за результатами якого було відсіяно фактори, що мають негативне значення та обернений взаємозв'язок (X2, X6, X7, X9, X11); щільний зв'язок (X1, X3, X13),

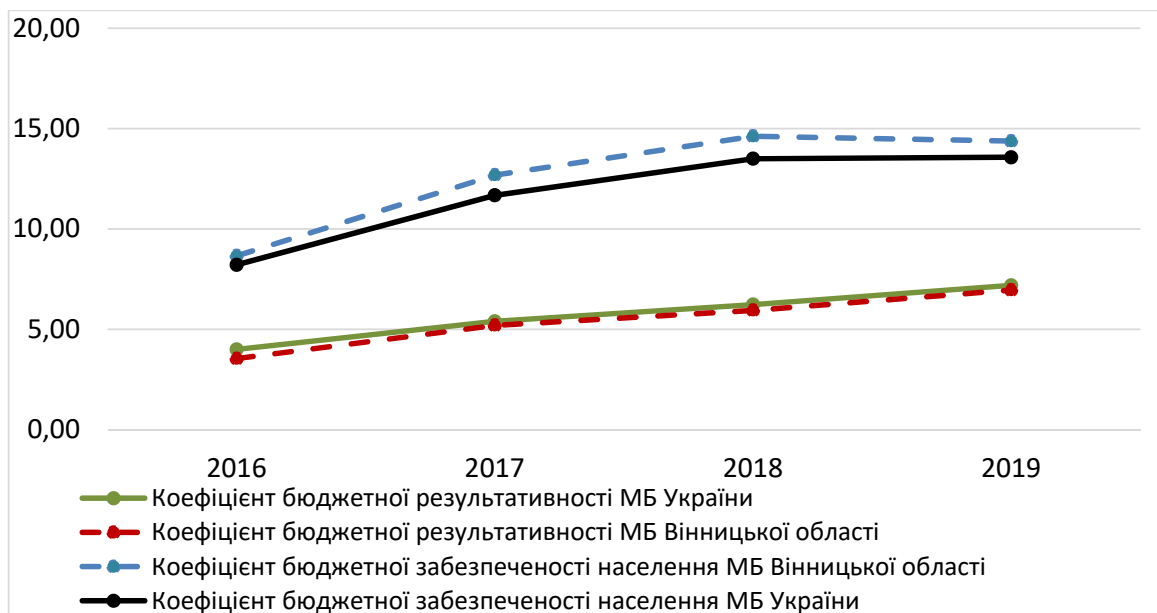


Рис. 4. Коефіцієнт бюджетної результативності місцевих бюджетів Вінницької області і місцевих бюджетів України

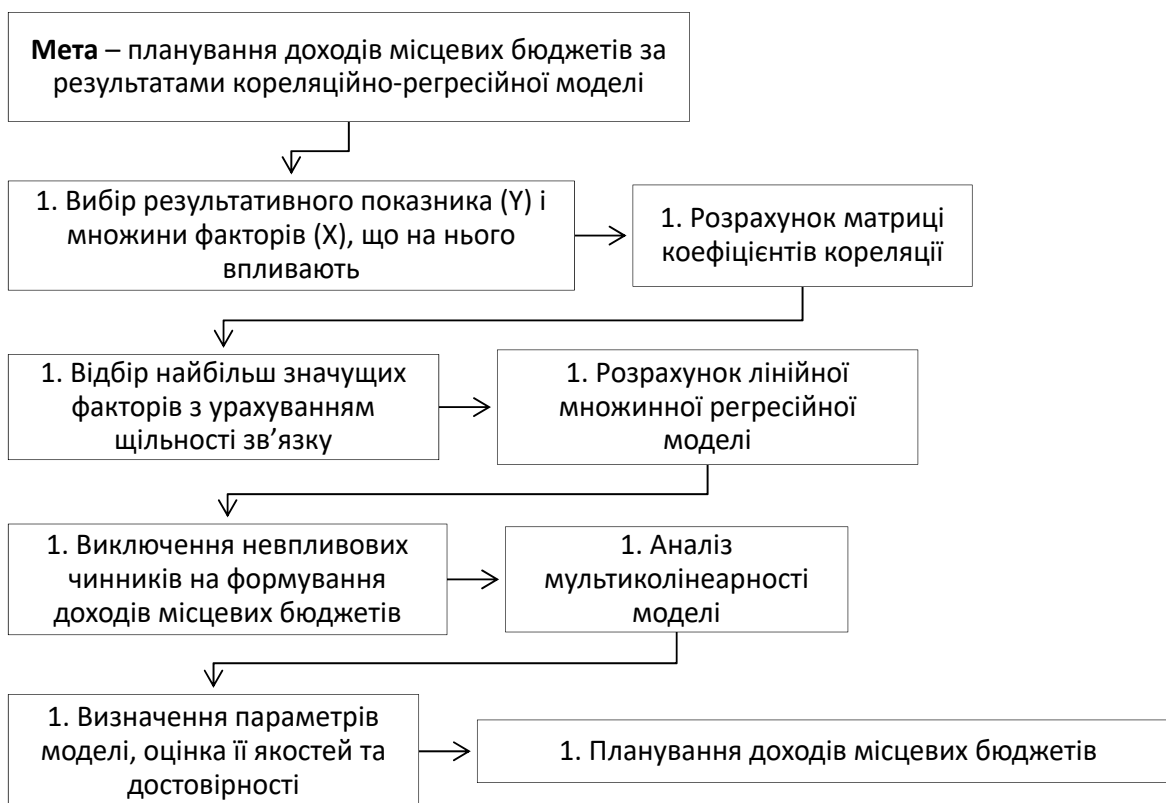


Рис. 5. Алгоритм планування доходів місцевих бюджетів за результатами кореляційно-регресійної моделі

наближений до 1, і фактори, за якими регресійна модель була неадекватна (X8, X10, X12).

На наступному етапі розраховано кореляційний зв'язок із показником «бюджетні доходи» (без урахування трансфертів) і чинниками, що

на нього впливають (X1, X5, X9), у новій інтерпретації X1, X2, X3, додано ще один період дослідження (2015–2019 рр.).

За результатами розрахунку в кореляційній матриці спостерігається щільний зв'язок із

Таблиця 6

Результати кореляційної матриці

Показник	Y	X1	X2	X3
Бюджетні доходи (без трансфертів) (Y)	1			
Неподаткові надходження (X1)	0,8888779	1		
Доходи від операцій з капіталом (X2)	0,6936133	0,3555771	1	
Внутрішні податки на товари та послуги (X3)	0,9197574	0,9155106	0,391049	1

вибраними чинниками, найбільший вплив на зростання доходів місцевих бюджетів Вінницької області справляють внутрішні податки на товари та послуги використання інших природних ресурсів (X3), що становить 0,92, далі – неподаткові надходження (X1) – 0,889 та доходи від операцій з капіталом (X2) – 0,694.

Побудова регресійної моделі (Microsoft Excel – Аналіз даних – Регресія) дала можливість оцінити адекватність моделі за даними регресійної статистики: множинний R = 0,99585, R-квадрат = 0,99172, нормований R-квадрат = 0,96686, стандартна похибка = 514,24, спостережень – 5 років. Результати регресійного аналізу наведено в табл. 7.

Оцінку надійності рівня регресії і тисноту зв'язку показує F-критерій Фішера, який становить 39,9, ймовірність отримати значення F-критерію Фішера становить 0,116 і не перевищує допустиме значення 5%, що підтверджує результативність сформованої моделі під впливом визначених факторів.

Розраховані коефіцієнти для факторів X2 і X3 визначені в межах 95%. Так, для X2 коефіцієнт становить 17,0, а це означає, що він з імовірністю 95% знаходиться в межах -37,08–71,09, а коефіцієнт X3 знаходиться в межах -72,38–101,93.

За результатами розрахунків було отримано рівняння багатофакторної регресії, де Y (перетин) = -3121,62, X1=2,76, X2=17, X3=14,73:

$$y = -3121,62 + 2,76 x_1 + 17x_2 + 14,78x_3, \quad (1)$$

де y – доходи місцевого бюджету Вінницької області без урахування трансфертів; x_1 – неподаткові надходження; x_2 – доходи від операцій із капіталом;

x_3 – внутрішні податки на товари та послуги.

Отже, відповідно до даної моделі, можна визначити такий вплив факторів:

– зростання неподаткових надходжень на 1 млн грн призведе до зростання доходів місцевого бюджету Вінницької області без урахування трансфертів на 2,76 млн. грн;

– зростання доходів від операцій з капіталом на 1 млн грн призведе до зростання доходів місцевого бюджету Вінницької області без урахування трансфертів на 17 млн грн;

– зростання внутрішніх податків на товари та послуги на 1 млн грн призведе до зростання доходів місцевого бюджету Вінницької області без урахування трансфертів на 14,78 млн грн.

Використовуючи функцію лінійного прогнозу в Excel, було здійснено прогноз на 2020–2023 рр. результативного показника, бюджетних доходів місцевих бюджетів Вінницької області без трансфертів і чинників, що на нього впливають. Розраховано прогнозні значення доходів місцевих бюджетів Вінницької області, використовуючи запропоноване рівняння багатофакторної регресії (1). Графічно результати представлено на рис. 8.

Отже, даний графік ілюструє співпадіння прогнозних показників доходів місцевих бюджетів Вінницької області, визначених лінійним методом прогнозування та прогнозу з використанням рівняння регресії, що на 99,6% підтверджує можливість її застосування на практиці.

Висновки. За результатами дослідження було запропоновано концептуальний підхід до оцінки фінансової стійкості місцевих бюджетів, здійснено оцінку фінансової стійкості місцевих бюджетів на основі аналізу доходів і видатків бюджету. Визначено, що нині у структурі дохо-

Таблиця 7

Результати регресійного аналізу

Показник	Коефіцієнти	Стандартна похибка	t-статистика	P-Значення	Нижнє 95%	Верхнє 95%
Y-перетин	-3121,62	1126,97	-2,77	0,22	-17441,13	11197,89
Неподаткові надходження (X1)	2,76	2,11	1,31	0,42	-24,09	29,60
Доходи від операцій з капіталом (X2)	17,00	4,26	3,99	0,16	-37,08	71,09
Внутрішні податки на товари та послуги (X3)	14,78	6,86	2,15	0,28	-72,38	101,93

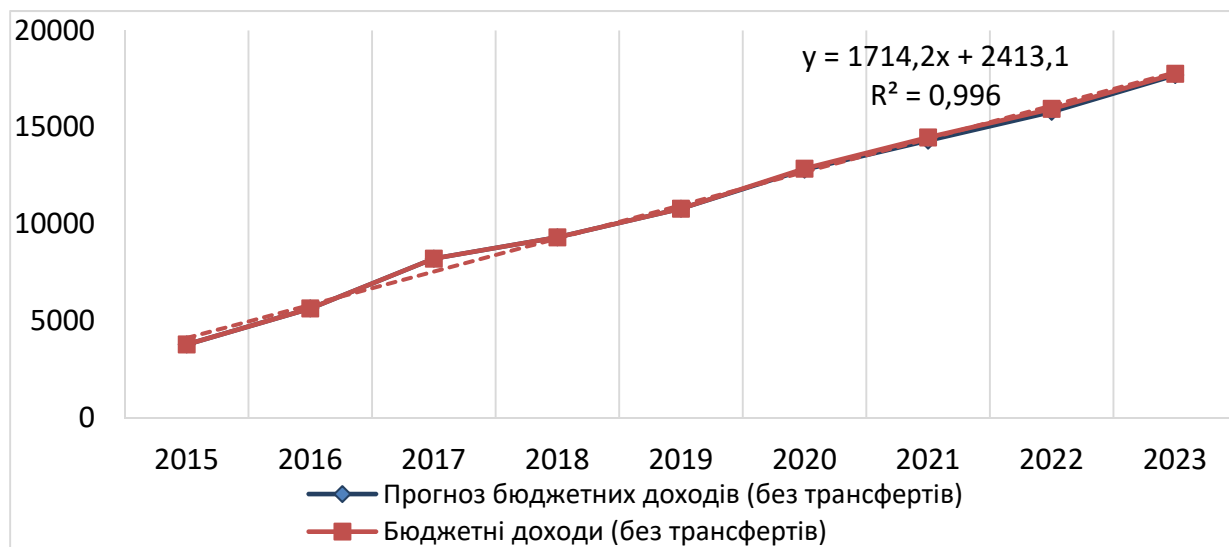


Рис. 8. Прогнозування доходів місцевого бюджету Вінницької області

дів місцевих бюджетів значне місце займають трансферти і податкові надходження. Протягом 2018–2019 рр. відбулося зниження фінансової спроможності місцевих бюджетів, що підтверджується показником дефіциту бюджету. Визначено алгоритм планування доходів міс-

цевих бюджетів за результатами кореляційно-регресійної моделі та здійснено його апробацію. Щодо перспектив подальших розвідок у даному напрямі, то вони спрямовані на рейтингову оцінку фінансової стійкості місцевих бюджетів України.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бюджетний кодекс України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2456-17#Text> (дата звернення: 04.01.2021).
2. Департаменту фінансів Вінницької обласної державної адміністрації : вебсайт. URL: <https://cutt.ly/fjffzON> (дата звернення: 24.12.2020).
3. Степанюк Н.А. Методики оцінки фінансової стійкості бюджетів. *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія «Міжнародні економічні відносини та світове господарство»*. 2018. Вип. 18. Ч. 3. С. 73–77. URL: http://www.visnyk-econom.uzhnu.uz.ua/archive/18_3_/17.pdf (дата звернення: 04.01.2021).
4. Костирко Л.А., Велентейчик Н.Ю. Механізм регулювання міжбюджетних відносин в Україні: пріоритети, інструменти, перспективи : монографія. Сєверодонецьк : СНУ ім. В. Даля, 2016. 280 с.
5. Бюджет України 2017 : статистичний збірник. Відділ статистики державних фінансів Департаменту державного бюджету Міністерства фінансів України. Київ, 2018. С. 308.
6. Бюджет України 2019 : статистичний збірник. Відділ статистики державних фінансів Департаменту державного бюджету Міністерства фінансів України. Київ, 2020. С. 298.
7. Костирко Л.А., Велентейчик Н.Ю. Методичні засади комплексного аналізу фінансової стійкості місцевих бюджетів. *Фінансовий простір*. 2016. № 1. С. 83–92. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Fin_pr_2016_1_13 (дата звернення: 28.12.2020).
8. Антонюк Н.А., Крукевич Н.М. Методичні підходи до оцінки фінансової стійкості бюджетів. *Наукові записки Львівського університету бізнесу та права. Серія економічна. Серія юридична*. 2018. Вип. 19. С. 10–17. URL: <http://doi.org/10.5281/zenodo.2631422>.
9. Шемаєва Л.Г. Проблеми та перспективи зміцнення стійкості фінансової системи України. *Фінанси України*. 2020. № 5. С. 119–125.

REFERENCES:

1. Bjudzhetnyj kodeks Ukraïny. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2456-17#Text> (accessed 04 January 2021).
2. Departamentu finansiv Vinnycjkoji oblasnoji derzhavnoji administraciji: veb-sajt. Available at: <https://cutt.ly/fjffzON> (accessed 24 December 2020).
3. Stepaniuk N.A. (2018) Metodyky otsinky finansovoi stiikosti biudzhetiv [Methods for assessing the financial stability of budgets]. *Naukovyi visnyk Uzhhorodskoho natsionalnoho universytetu. Seriiia Mizhnarodni*

ekonomichni vidnosyny ta svitove hospodarstvo (electronic journal), vol. 18, no. 3, pp. 73–77. Available at: http://www.visnyk-econom.uzhnu.uz.ua/archive/18_3_2018ua/17.pdf (accessed 04 January 2021).

4. Kostyrko L.A., Velenteichyk N.Yu. (2016) *Mekhanizm rehulivannia mizhbiudzhethnykh vidnosyn v Ukraini: priorytety, instrumenty, perspektyvy* [The mechanism of regulation of interbudgetary relations in Ukraine: priorities, tools, prospects]. Sievierodonetsk: vyd-vo SNU im. V. Dalia. (in Ukrainian)

5. Viddil statystyky Derzhavnykh finansiv Departamentu derzhavnoho biudzhetu Ministerstva finansiv Ukrainy (2018) *Statystychnyi zbirnyk: «Biudzheth Ukrainy 2017»* [Statistical publication «Budget of Ukraine 2017»], Kyiv.

6. Viddil statystyky Derzhavnykh finansiv Departamentu derzhavnoho biudzhetu Ministerstva finansiv Ukrainy (2020) *Statystychnyi zbirnyk: «Biudzheth Ukrainy 2017»* [Statistical publication «Budget of Ukraine 2019»], Kyiv.

7. Kostyrko L.A., Velenteichyk N.Yu. (2016) *Metodychni zasady kompleksnoho analizu finansovoi stiikosti mist-sevykh biudzhethiv* [Methodical bases of the complex analysis of financial stability of local budgets]. *Finansovyi prostir (electronic journal)*, no. 1, pp. 83–92. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Fin_pr_2016_1_13 (accessed 28 December 2020).

8. Antoniuk N.A., Krukevych N.M. (2018) *Metodychni pidkhody do otsinky finansovoi stiikosti biudzhethiv* [Methodical approaches to assessing the financial stability of budgets]. *Naukovi zapysky Lvivskoho universytetu biznesu ta prava. Serii ekonomichna. Serii yurydychna: zb. nauk.* Pr. Lviv: Vydavnytstvo Lvivskoi politekhniki, vol. 19, pp. 10–17.

9. Shemaieva L.H. (2020) *Problemy ta perspektyvy zmitsnennia stiikosti finansovoi systemy Ukrainy* [Problems and prospects of strengthening the stability of the financial system of Ukraine]. *Finansy Ukrainy*, vol. 5, pp. 119–125.

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

УДК 336.66:657:658.15

DOI: <https://doi.org/10.32782/easterneurope.28-17>

ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ КРЕДИТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

ACCOUNTING AND ANALYTICAL SUPPORT OF CREDIT DEBT MANAGEMENT OF THE ENTERPRISE

Мельничук І.І.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів, обліку та аудиту,
Хмельницький кооперативний торговельно-економічний інститут

Сабадаш Ю.О.

магістр,
Хмельницький кооперативний торговельно-економічний інститут

Melnychuk Iryna

Khmelnytskyi Cooperative Trade and Economic Institute

Sabadash Yulia

Khmelnytskyi Cooperative Trade and Economic Institute

Кредиторська заборгованість є важливим складником формування активів підприємства, оскільки дає змогу на певний строк відтермінувати платежі, у результаті чого виникає можливість використання коштів на інші потреби. Проте значні обсяги кредиторської заборгованості негативно впливають на ліквідність та фінансову стійкість підприємства, тому важливо зберегти баланс між власними і залученими коштами. Це досягається завдяки ефективному управлінню кредиторською заборгованістю як одному з напрямів загального управління суб'єктом господарювання. Управління заборгованістю базується на застосуванні певного масиву даних, який формується у системі обліково-аналітичного забезпечення, що являє собою складну систему. Функціонування такої системи можливе на основі дотримання низки принципів та чинних правових норм.

Ключові слова: кредиторська заборгованість, облікове забезпечення, аналітичне забезпечення, система, облік, аналіз, контроль.

Кредиторская задолженность является важной составляющей формирования активов предприятия, поскольку позволяет на определенный срок отсрочить платежи, в результате чего возникает возможность использования средств на другие нужды. Однако значительные объемы кредиторской задолженности негативно влияют на ликвидность и финансовую устойчивость предприятия, поэтому важно сохранить баланс между собственными и привлеченными средствами. Это достигается благодаря эффективному управлению кредиторской задолженностью как одному из направлений общего управления предприятием. Управление задолженностью базируется на применении определенного массива данных, который формируется в системе учетно-аналитического обеспечения, что является собой сложную систему. Функционирование такой системы возможно на основе соблюдения ряда принципов и действующих правовых норм.

Ключевые слова: кредиторская задолженность, учетное обеспечение, аналитическое обеспечение, система, учет, анализ, контроль.

Accounts payable are an important component of the formation of enterprise assets, as it allows you to defer payments for a certain period, which leads to the possibility of using funds for other purposes. Such deferral of payments is absolutely free, which attracts debtor companies. However, significant amounts of accounts payable negatively affect the liquidity and financial stability of such enterprises. Therefore, it is important to maintain a balance between own and borrowed funds. This is achieved through effective management of accounts payable as one of the areas

of general management of the entity. Debt management is based on the use of a certain set of data, which is formed in the system of accounting and analytical support. Accounting and analytical support is a system that is formed by two mandatory components: supporting and functional. The existence of a supporting component is explained by the need to define a number of principles without which it is impossible to organize any system. The principles include functionality, system, consistency of security, efficiency and complexity. In addition, the functioning of the entire system should be based on modern requirements of the legal framework on the basis of which internal regulations and instructions are developed. The functional component of the system of accounting and analytical support is considered in terms of accounting, analysis and control, the unity of which allows you to create a sufficient array of information to make the necessary management decisions at all levels of government. Accounting, analytical and control subsystems include certain areas, objects and tasks. The main task of debt accounting is the accumulation of primary information and its systematization in reporting. This information is transmitted to the analytical service for further processing, where an analysis of the composition and structure of the debt, the reasons for its occurrence are studied. Such information can have both quantitative and qualitative dimensions. At the level of control, the state of debt is constantly monitored. Further research should cover the subject of accounts payable management of the entity.

Key words: *accounts payable, accounting support, analytical support, system, accounting, analysis, control.*

Постановка проблеми. Сучасні умови ведення бізнесу вимагають від менеджменту компаній дієвих та ефективних управлінських рішень, результатом реалізації яких стане досягнення бажаних показників розвитку компанії, підвищення її конкурентоспроможності тощо. Одним із напрямів загального управління компанією є управління кредиторською заборгованістю, яка є важливим джерелом формування активів підприємства та дає змогу на певний строк залучити кошти на безоплатній основі. Оскільки показники кредиторської заборгованості впливають на ліквідність та фінансову стійкість компанії, важливо забезпечити своєчасне оперативне управління кредиторською заборгованістю. При цьому інформаційною базою для прийняття різного роду рішень у частині даного виду заборгованості є саме масив даних, який формується у системі обліково-аналітичного забезпечення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання управління кредиторською заборгованістю не є новими і постійно вивчаються науковцями і практиками. Серед науковців, які у цілому вивчали дане питання, варто виділити І. Бланка, М. Нашкерську, Т. Ступницьку, О. Подолянчук та ін. Проблеми обліково-аналітичного забезпечення управління заборгованістю висвітлено у роботах таких учених, як: О.Б. Чорненька [1], Н.Л. Кусик та М.С. Шатковська [2], О.Ф. Томчук [3], Н.С. Брехун та Л.С. Новіченко [4], Т.А. Гоголь [5] та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. У сучасних умовах зростання кризи неплатежів проблеми управління кредиторською заборгованістю набувають особливого значення, тому важливо передусім оцінити якість забезпечення, яке лежить в основі прийняття управлінських рішень у частині даного виду заборгованості.

Постановка завдання. Метою статті є побудова системи обліково-аналітичного забезпечення управління кредиторською заборгованістю підприємства в умовах кризи неплатежів.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Ефективність управління залежить від багатьох чинників, серед яких – компетентність управлінського персоналу, дієвість системи управління у цілому та в розрізі окремих складників, методи управління, якість інформаційного забезпечення тощо. Саме якісне забезпечення лежить в основі системи управління та дає змогу, опираючись на практичні матеріали, сформувані алгоритм дій для досягнення оптимальних показників розвитку суб'єкта господарювання.

Управління кредиторською заборгованістю є одним із пріоритетних напрямів, оскільки її завищені необґрунтовані обсяги можуть стати причиною погіршення фінансового стану суб'єкта. На думку багатьох учених, серед яких – О.Ф. Томчук, серед ключових питань, на які варто звернути увагу під час прийняття рішень у частині оптимізації кредиторської заборгованості суб'єкта, варто виділити: обсяги заборгованості підприємства, її склад і структуру; якість заборгованості; причини, які зумовили виникнення та існування (непогашення) заборгованості; частоту виникнення та погашення заборгованості; вплив заборгованості на фінансовий стан підприємства; доцільність вкладання коштів у заборгованість підприємства тощо [3, с. 162].

Відповіді на зазначені питання базуються на опрацюванні даних, які накопичуються в обліково-аналітичній системі господарюючого суб'єкта. Ураховуючи доробок сучасних науковців і практиків, варто зауважити, що питання обліково-аналітичного забезпечення трактується ними неоднозначно і вивчаються через призму таких понять, як «система», «процес» чи «механізм». Детальне вивчення обліково-аналітичного забезпечення управління у цілому представлено у праці А.О. Касич та Р.М. Циган [7, с. 30–31], які, узагальнюючи напрацювання наукової спільноти, трактування змісту досліджуваного поняття представили у розрізі двох підходів (системного та процесного), що дало

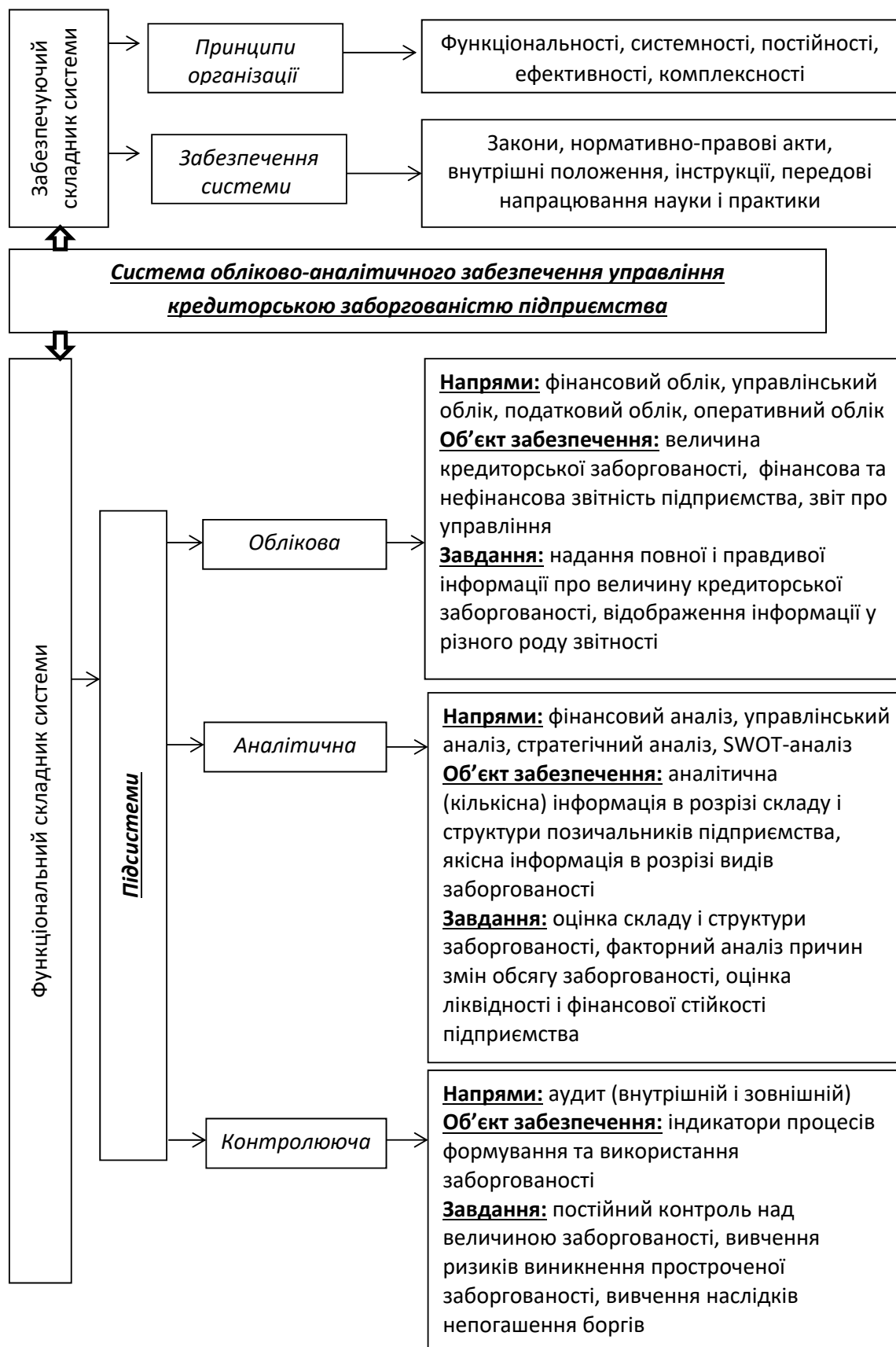


Рис. 1. Структура системи обліково-аналітичного забезпечення управління кредиторською заборгованістю підприємства

Джерело: авторська розробка

змогу акцентувати увагу на необхідності чіткої організації як самого процесу, так і формування системи управлінських рішень.

Н.С. Брохун та Л.С. Новіченко, окрім системного та процесного підходів до трактування змісту обліково-аналітичного забезпечення, виділили: синтез облікових та аналітичних операцій як основу формування обліково-аналітичної системи, інтегрований підхід та компонент інформаційного забезпечення [4, с. 301].

Уважаємо, що досить удалим із погляду розуміння та практичного значення є визначення О.Б. Чорненької, яка вважає, що обліково-аналітичне забезпечення управління заборгованістю підприємства за своєю суттю є системою збору, формування облікової інформації та її обробки за допомогою економічного аналізу з подальшим передаванням менеджменту підприємства для прийняття управлінських рішень із метою уникнення небажаних фінансових ризиків та приведення обсягів заборгованості до прийнятних рівнів, які не чинитимуть негативного впливу на фінансово-майновий стан та подальший розвиток підприємства [1, с. 228]. Дане визначення має причинно-наслідкову природу, оскільки, як уже було зазначено, заборгованість суб'єкта може мати негативний вплив на його фінансовий стан, що вимагає оптимізації обсягу заборгованості на основі застосування аналітичного інструментарію даних, накопичених у системі обліку суб'єкта.

Систему обліково-аналітичного забезпечення можна подати як єдність декількох складників, організація яких базується на певних принципах, а результативність підтверджується виконанням низки завдань (рис. 1).

Представлена система являє собою сукупність двох складників – забезпечувального та функціонального, які дають змогу сформувати якісне обліково-аналітичне забезпечення управління кредиторською заборгованістю. У складі функціонального складника системи виділено облікову, аналітичну та контрольну підсистеми, які реалізують можливість накопичити дані, які опрацьовуватимуться на аналітичному рівні для прийняття різного роду рішень, а також здійснюватиметься контроль над результатами реалізації таких рішень. Якісна система обліково-аналітичного забезпечення повинна базуватися на чинних нормативних документах, внутрішніх положеннях підприємства та реалізуватися з дотриманням низки принципів, серед яких – функціональність, системність, постійність, ефективність, комплексність.

Висновки. Таким чином, обліково-аналітичне забезпечення є основою управління кредиторською заборгованістю підприємства, що являє собою певну складну систему, зв'язки у якій дають змогу сформувати якісну інформацію, яка необхідна для прийняття управлінських рішень. Перспектива подальших досліджень убачається у розробленні методики управління кредиторською заборгованістю суб'єкта.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Чорненька О.Б. Основні аспекти обліково-аналітичного забезпечення управління заборгованістю підприємства. *Наукові записки. Серія «Економічні науки»*. 2016. № 1(52). С. 226–234.
2. Кусик Н.Л., Шатковська М.С. Управління кредиторською заборгованістю підприємства: обліково-аналітичний аспект. *Ринкова економіка: сучасна теорія і практика управління*. 2019. Т. 18. Вип. 2(42). С. 105–119.
3. Томчук О.Ф. Аналітичне забезпечення управління кредиторською заборгованістю підприємства. *Науковий вісник Львівського національного університету ветеринарної медицини та біотехнологій імені С.З. Гжицького*. 2016. Т. 18. № 2(69). С. 160–164.
4. Брохун Н.С., Новіченко Л.С. Обліково-аналітичне забезпечення управління підприємством: теоретичне осмислення економічного змісту. *Науковий вісник Ужгородського університету. Серія «Економіка»*. 2017. Вип. 2(50). С. 299–304.
5. Гоголь Т.А. Обліково-аналітичне забезпечення управління підприємствами малого бізнесу : монографія. Чернівці : Лозовий В.М., 2014. 384 с.
6. Кредиторська заборгованість підприємства: оцінка та механізми управління / Т.М. Ступницька та ін. *Економіка харчової промисловості*. 2018. Т. 10. Вип. 4. С. 66–78.
7. Касич А.О., Циган Р.М. Концепція обліково-аналітичного забезпечення управління грошовими потоками. *Облік і фінанси*. 2017. № 3(77). С. 28–37.

REFERENCES:

1. Chornenka O.B. (2016) Osnovni aspekty oblikovo-analitychnogho zabezpechennja upravlinnja zaborghovanistju pidpryjemstva [The main aspects of accounting and analytical support of debt management of the enterprise]. *Proceedings. Series: Economic Sciences*, no. 1(52), pp. 226–234.
2. Kussyk N.L., Shatkovs'ka M.S. (2019) Upravlinnja kredytors'koju zaborghovanistju pidpryjemstva: oblikovo-analitychnyj aspekt [Accounts payable management of the enterprise: accounting and analytical aspect]. *Market economy: modern theory and practice of management*, vol. 18, no. 2(42), pp. 105–119.
3. Tomchuk O.F. (2016) Analytical support of managing enterprise's accounts payable [Analytical support for the management of accounts payable of the enterprise]. *Scientific Messenger LNUVMBT named after S.Z. Gzhytskyj*, vol. 18, no. 2(69), pp. 160–164.

4. Brokhun N.S., Novichenko L.S. (2017) Oblikovo-analitychne zabezpechennja upravlinnja pidpryjemstvom: teoretychne osmyslennja ekonomichnogho zmistu [Accounting and analytical support of enterprise management: a theoretical understanding of the economic content]. *Scientific Bulletin of Uzhhorod University. Series: Economics*, vyp. 2(50), pp. 299–304.

5. Gogholj T.A. (2014) Oblikovo-analitychne zabezpechennja upravlinnja pidpryjemstv malogho biznesu [Accounting and analytical support of small business management]. Chernihiv: Publisher Lozovy V. M. (in Ukrainian)

6. Stupnycjka T.M., Markova T.D., Bambuljak I.M., Kulik N.M. (2018) Kredytorsjka zaborghovanistj pidpryjemstva: ocinka ta mekhanizmy upravlinnja [Accounts payable of the enterprise: assessment and management mechanisms]. *Economics of the food industry*, no. 10, vol. 4, pp. 66–78.

7. Kasych A.O., Cyghan R.M. (2017) Konceptcija oblikovo-analitychnogho zabezpechennja upravlinnja ghroshovyvy potokamy [The concept of accounting and analytical management of cash flow management]. *Accounting and finance*, no. 3 (77), pp. 28–37.

УДК 657.24

DOI: <https://doi.org/10.32782/easterneurope.28-18>

ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ТА МЕХАНІЗМ РОЗРАХУНКІВ З ОПЛАТИ ПРАЦІ НА ПІДПРИЄМСТВІ

ECONOMIC NATURE AND MECHANISM OF CALCULATIONS ON SALARY AT THE ENTERPRISE

Хархота І.О.

студентка,

Придніпровська державна академія будівництва та архітектури

Макарова Г.С.

кандидат економічних наук, доцент,

Придніпровська державна академія будівництва та архітектури

Kharkhota Inna

Prydniprovsk State Academy of Civil Engineering and Architecture

Makarova Ganna

Prydniprovsk State Academy of Civil Engineering and Architecture

Публікація актуалізує питання розрахунків заробітної плати на підприємстві в умовах ринкової економіки, висвітлює помітні зміни в оплаті праці, яка залежить уже не лише від результатів праці робітників, а й від ефективності діяльності виробничих підрозділів. Робота містить огляд праці робітників, яка є необхідною складовою частиною процесу виробництва, споживання та розподілу створеного продукту. Зазначене зумовлює актуальність та значущість урахування праці та заробітної плати, займає одне із центральних місць у системі обліку на підприємстві. Важливим складником механізму розрахунку заробітної плати на підприємстві є організація бухгалтерського обліку та первинного обліку праці й розрахунків заробітної плати. І якщо принципи бухгалтерського обліку в Україні стабільні, то первинний облік праці та фонду оплати праці значно змінився в бік спрощення.

Ключові слова: заробітна плата, економіка, оплата, продуктивність, результативність.

Публикация актуализирует вопрос расчета заработной платы на предприятии в условиях рыночной экономики, освещает заметные изменения в оплате труда, которая зависит уже не только от результатов труда работников, но и от эффективности деятельности производственных подразделений. Работа содержит обзор труда работников, который является необходимой составной частью процесса производства, потребления и распределения созданного продукта. Указанное обуславливает актуальность и значимость учета труда и заработной платы и занимает одно из центральных мест в системе учета на предприятии. Важной составляющей механизма расчета заработной платы на предприятии является организация бухгалтерского учета и первичного учета труда и расчета заработной платы. И если принципы бухгалтерского учета в Украине стабильны, то первичный учет труда и фонда оплаты труда значительно изменился в сторону упрощения.

Ключевые слова: заработная плата, экономика, оплата, производительность, результативность.

The publication actualizes the issue of calculating wages at the enterprise in a market economy. Covers significant changes in wages, which depends not only on the performance of workers, but also on the efficiency of production units. The work contains an overview of the work of workers, which is a necessary part of the process of production, consumption and distribution of the created product. This determines the relevance and importance of labor accounting and wages, occupies one of the central places in the accounting system at the enterprise. Wages are the main source of income for employees of firms and enterprises. Remuneration is the most important category in the system of working conditions. It, as in any other field, reflects all the contradictions of society, all the achievements and failures. Therefore, the approach to economic issues of wages should be considered by studying the objective real social relations. It is the socio-economic aspects that allow us to reveal the problems that exist in modern conditions in Ukraine in the field of wages, and to reveal effective means and forms of their solution. Accounting for labor and wages is one of the central places in the accounting system at the enterprise. The work of workers is a necessary part of the process of production, consumption and distribution of the created product. In market conditions, wages are treated in two ways –

it acts as both income and production cost. The main and defining element of the labor process is the employee with his skills and qualifications, attitude to work, needs and opportunities to meet them. Analysis, study of the concept of wages gave us the opportunity to define the concept of wages, so wages - remuneration, usually in monetary terms, paid to the employee for the work performed, necessary for the continued existence of man and the ability to continue working. An important component of the mechanism for calculating wages at the enterprise is the organization of accounting and primary labor accounting and wage calculations. And if the principles of accounting in Ukraine are stable, the primary accounting of labor and payroll has changed significantly in the direction of simplification.

Key words: salary, economy, payment, productivity, efficiency.

Постановка проблеми. Поняття заробітної плати є одним із фундаментальних понять економічної науки і розглядалося протягом тривалого проміжку часу. Теоретична значущість поняття заробітної плати є досить значною, сутність даної економічної категорії знаходиться у прямій залежності від змісту виробничих та суспільних відносин, зумовлює розмір оплати праці у співвідношенні з темпами соціально-економічного розвитку суспільства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значна кількість науковців присвятили свою увагу та час дослідженню сутності заробітної плати та механізмам розрахунків за нею. Зокрема, теорії заробітної плати поділяються на дві великі групи [2, с. 117; 5, с. 178–179]:

– заробітна плата відповідає трудовому внеску працівника у формування готового продукту, її величина формується пропорційно величині трудового внеску в утворення доданої вартості (на думку Р. Барра, це так звані «дедуктивні теорії» оплати праці);

– заробітна плата відповідає вартості відтворення робочої сили у теперішньому та наступних її поколіннях, величина заробітної плати формується відповідно до потреб розширеного відтворення робочої сили (на думку Р. Барра, – так звані «індуктивні теорії»).

Сучасні українські науковці розкривають сутність поняття заробітної плати так:

– заробітна плата – це економічна категорія, що відображає відносини з приводу грошового забезпечення особистих потреб працюючих, формуючи їхній дохід і визначаючи їхню економічну поведінку (А.М. Колот, 1998 р. [13, с. 58–59]; А.В. Калина, 2003 р. [10, с. 84]);

– заробітна плата – це частка суспільного продукту, що виокремлюється на засадах державного регулювання для задоволення особистих потреб працівників еквівалентно кількості й якості витраченої ними праці та має грошову форму (М.М. Баб'як, Л.А. Пешенкова, А.А. Рибчук, 2002 р. [1, с. 89]);

– заробітна плата – це економічна категорія, що відображає відносини між працівником та роботодавцем із приводу створення доданої вартості, отже, її розподіл залежить від співвідношення сил між ними (Д.П. Богиня, 2000 р. [4, с. 214–215]; А.В. Калина, 2003 р. [10, с. 84]);

– заробітна плата – це грошовий дохід найманих працівників. Еквівалентна кількості вит-

раченої праці чи/та робочого часу під час створення продукції чи надання послуги (Н.Л. Вачевська, 2005 р. [5, с. 186]);

– заробітна плата – це частка працівників у фондах національного споживання, що має грошову форму та еквівалентна витраченій ними праці у суспільному виробництві (М.В. Вачевський, 2004 р. [6, с. 247–261]);

– заробітна плата – це економічна категорія, що відображає грошову форму розподілу фондів для найманих працівників під час витрати ними праці (О.В. Гамова, 2008 р. [7, с. 6]).

Відповідно до Кодексу законів про працю України, заробітна плата – це винагорода, обчислена, як правило, у грошовому виразі, яку власник або уповноважений ним орган виплачує працівникові за виконану ним роботу [12, ст. 94]. У Податковому кодексі оплата праці – це основна та додаткова заробітна плата, інші заохочувальні та компенсаційні виплати, які виплачуються (надаються) платнику податку у зв'язку з відносинами трудового найму згідно із законом [17].

Постановка завдання. Мета статті – визначити економічну сутність поняття «оплата праці», розглянути сучасні форми і системи оплати праці на підприємстві та шляхи її вдосконалення.

Виклад основного матеріалу дослідження. На підприємстві облік чисельності робітників та службовців, їх заробітної плати є документальним, достовірним та однаковим у всіх галузях господарювання. Робітники реалізують право на працю шляхом укладання трудового договору на підприємстві згідно із Законом України, конкретизуючи права та обов'язки робітників, а також оплату за працю, відрахування у фонди, розрахунок прибуткового податку. У зв'язку з цим на підприємстві організовується оперативний та бухгалтерський облік праці та її оплата.

Для того щоб виконувати завдання, які стоять перед обліком, на підприємстві створено:

– контроль над чисельністю персоналу та використанням робочого часу;

– розподіл заробітної плати по об'єктах калькулювання;

– правильність документального оформлення виробки робочих та службовців;

– своєчасне утримання сум податків та перерахування їх до бюджету;

– планування звітів про працю;

– своєчасне нарахування заробітної плати та допомог, а також їх видача.

Сьогодні складність ситуації, яка склалася з питання розрахунків із працюючими, пояснює актуальність вибраної теми.

Розмір заробітної плати залежить від групи чинників (виробничих, інфраструктурних, ринкових, соціальних, монетарних тощо), які прийнято поділяти на зовнішні та внутрішні (рис. 1).

Деталізуючи, на розмір заробітної плати впливають чинники [3, с. 12; 11, с. 63; 16, с. 17]:

– внутрішні – ті, що напряму залежать від обсягу та результативності праці працівника та визначаються в межах суб'єкта господарювання, на якому він працює. Внутрішні чинники впливають безпосередньо на розмір заробітної плати:

– чисельність працюючих, особистий внесок кожного працівника, результативність його праці;

– продуктивність праці у цілому на підприємстві, загальна чисельність працюючих, співвідношення між основним персоналом та адміністративним та допоміжним персоналом;

– система оплати праці на підприємстві, спосіб урахування кількості й якості праці, облік праці, спосіб нарахування заробітної плати, особливості побудови співвідношення між основною та додатковою заробітною платою, система матеріального стимулювання тощо;

– результативність діяльності підприємства у цілому, рівень його прибутку та напрями його розподілу, спрямованість розвитку підприємства;

– зовнішні – ті, що похідним чином визначають вартість робочої сили і тим самим впливають на рівень заробітної плати:

– рівень споживчих цін та їх інфляція, що визначають загалом вартість ресурсів, необхідних для відтворення робочої сили. До цієї групи чинників також можна зарахувати сталість національної грошової одиниці, динаміку її валютних курсів тощо;

– сталість розвитку економіки в країні та його спрямованість. Особливе значення мають стадія економічного циклу, на якому знаходиться економіка, та перспективи її подальшого розвитку. Наприклад, високі інфляційні очікування призводять до запитуваності до зростання заробітної плати. Водночас під час кризи рівень заробітної плати зменшується;

– стабільність чи трансформація суспільних інститутів. Як правило, під час проведення значних реформ, коли змінюються самі інституційні засади суспільства, темпи економічного розвитку суттєво зменшуються і зменшується заробітна плата;

– культурно-звичаєві особливості країни. Дуже великий вплив на вартість робочої сили мають загальний рівень життя в країні та запити населення щодо його підтримання.

Важливим елементом механізму розрахунків з оплати праці на підприємстві є його нормативно-правове забезпечення. Нормативно-правове забезпечення є частиною господарського

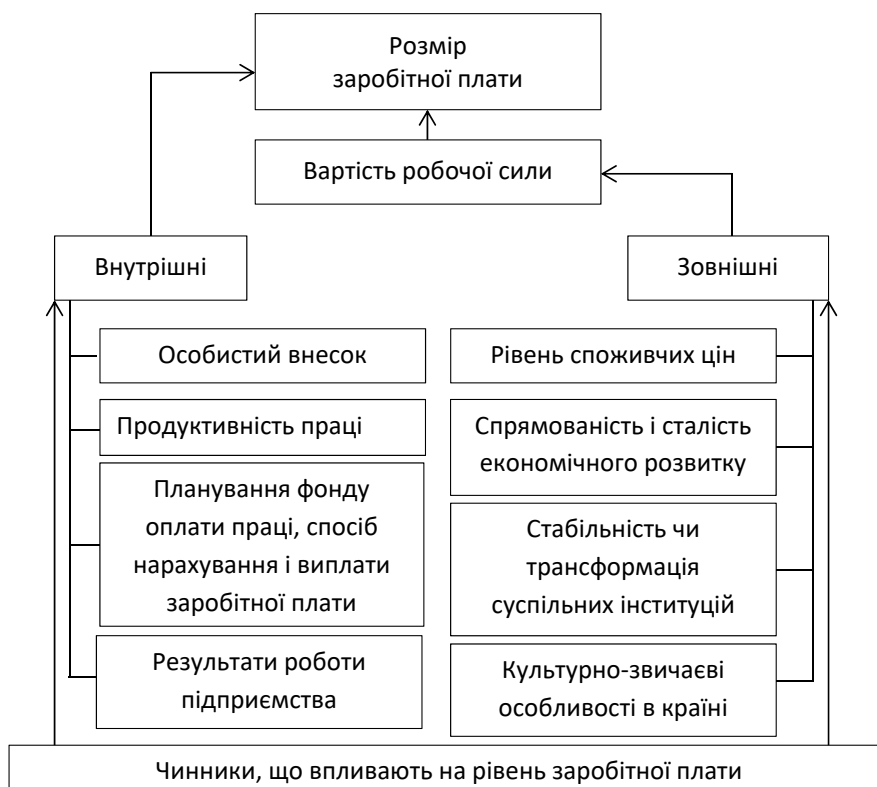


Рис. 1. Чинники, що впливають на розмір заробітної плати/

Джерело: складено авторами за [3, с. 12; 11, с. 63; 16, с. 17]

механізму підприємства разом з іншими формами забезпечення (організаційним, фінансовим, ресурсним, трудовим тощо). Нормативно-правове забезпечення уніфікує певний тип суспільних відносин і формує з них правовідносини. Як такі правовідносини є стандартизованою формою суспільних правовідносин. Нормативно-правове забезпечення обліку розрахунків з оплати праці дає змогу уніфікувати відносини працівника та працедавця з обліку кількості праці, визначення її якості чи/та значущості для результатів діяльності підприємства у цілому, захисту прав працівника та повноважень роботодавця, визначення заробітної плати та забез-

печення справедливості її нарахування, проведення розрахунків з оплати праці, виконання зобов'язань працедавця перед державою як платника податків і як податкового агента під час здійснення розрахунків з оплати праці та обліку параметрів усіх зазначених вище відносин.

Нормативно-правове забезпечення обліку та розрахунків з оплати праці здійснюється на основі сукупності законодавчих актів, кожен з яких має свій зміст та наповнення

У цілому всі законодавчі та нормативні акти, що регламентують облік розрахунків з оплати праці на підприємстві, можна поділити на три великі групи (рис. 2):

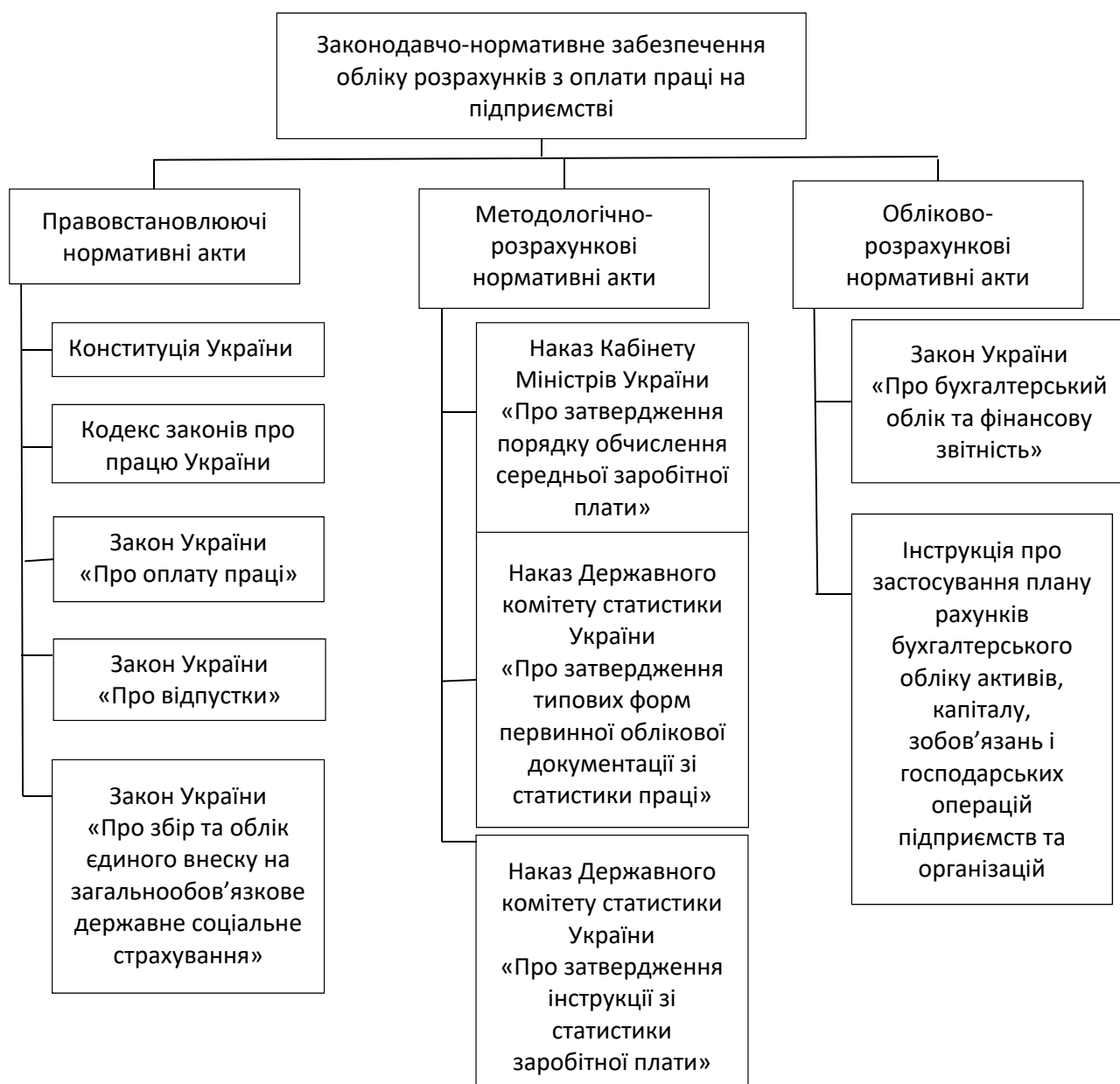


Рис. 2. Система законодавчих та нормативних актів, що регламентують облік розрахунків з оплати праці на підприємстві

Джерело: складено авторами за [8; 12; 14; 18–24]

– правовстановлюючі, тобто такі, що встановлюють базові поняття з оплати праці та заробітної плати, способи здійснення правовідносин із приводу оплати праці чи/та обліку розрахунків за нею, обмеження чи, навпаки, обов'язковість окремих правовідносин під час визначення заробітної плати та здійснення розрахунків за нею. Інакше кажучи, правовстановлюючі нормативно-правові акти регламентують сутність і зміст здійснення правовідносин під час визначення, нарахування заробітної плати та здійснення розрахунків за нею;

– методологічно-розрахункові, тобто такі, які регламентують переважно способи кількісного визначення кількості праці, величини заробітної плати, накопичення відповідних статистичних даних, обсягу зобов'язань працедавця перед державою, що виникають під час здійснення розрахунків з оплати праці;

– обліково-розрахункові, тобто такі, що визначають безпосередньо, як повинен здійснюватися облік розрахунків з оплати праці.

Як і в інших сферах економічного та фінансового права, норми закону можуть мати синтетичний характер, містити одночасно як правовстановлюючі компоненти, так і, наприклад, методологічно-розрахункові.

Правильність ведення обліку розрахунків з оплати праці залежить і від організації бухгалтерського обліку. Організація бухгалтерського обліку та розрахунків із заробітної плати – це комплекс заходів власника підприємства, спрямованих на забезпечення реєстрації фактів господарського життя, узагальнення їх із метою отримання необхідної інформації для складання звітності та прийняття управлінських рішень [9, с. 7].

Організація оплати праці на підприємстві визначається діючими формами оплати праці, а також законодавством про працю та ґрунтується на діловодстві підприємства. Графік документообігу повинен забезпечити оптимальну кількість підрозділів і виконавців, через яких проходить кожен первинний документ, визначити мінімальний термін його знаходження в підрозділі, а також сприяти поліпшенню облікової роботи, посиленню контрольних функцій бухгалтерського обліку, підвищенню рівня його механізації й автоматизації [15, с. 17].

Сьогодні обов'язковими типовими формами первинної облікової документації зі статистики праці є [22]: наказ (розпорядження) про прийняття на роботу (П-1), наказ (розпорядження) про надання відпустки (П-3); наказ (розпорядження) про припинення дії трудового договору (контракту) (П-4), таблиць обліку використання робочого часу (П-5), розрахунково-платіжна відомість працівника (П-6), розрахунково-платіжна відомість зведена (П-7). Даний перелік документів затверджено Наказом Державного комітету статистики України № 489 від 05.12.2008 «Про затвердження типових форм

первинної облікової документації зі статистики праці». Причому ще протягом 2009 р. до переліку обов'язкових форм первинної документації входила особова картка (П-2), яка Наказом Державного комітету статистики України № 496 від 25.12.2009 була виключена з переліку обов'язкових документів.

Основними вимірниками результатів (затрат) праці є кількість виготовленої продукції (обсяг наданих послуг) належної якості або витрачений робочий час, тобто кількість днів (годин), протягом яких працівник фактично був зайнятий (працював) на підприємстві (в організації). Такому поділу вимірників затрат праці відповідають дві форми заробітної плати, що базуються на тарифній системі, – відрядна та погодинна.

За відрядної форми оплата праці проводиться за нормами й розцінками, встановленими на підставі розряду працівника. Кваліфікаційний (тарифний) розряд працівника передбачає виконання роботи відповідної складності. Основними умовами застосування відрядної оплати праці є наявність кількісних показників роботи, що безпосередньо залежать від конкретного працівника і піддаються точному обліку, а також необхідність стимулювання зростання випуску продукції та існування реальних можливостей підвищення виробітку на конкретному робочому місці. Використання цієї форми оплати праці потребує встановлення обґрунтованих норм виробітку, чіткого обліку їх виконання, і, що особливо важливо, воно не повинно призводити до погіршення якості продукції, порушень технологічних режимів, техніки безпеки, а також до перевитрачання сировини, матеріалів, енергії. За погодинної форми заробітної плати оплата праці робітників здійснюється за годинними (денними) тарифними ставками з урахуванням відпрацьованого часу та рівня кваліфікації, що визначається тарифним розрядом. Погодинна форма заробітної плати застосовується тоді, коли недоцільно нормувати роботи (наприклад, операції контролю над якістю продукції) або вони взагалі не піддаються нормуванню, оскільки зміст і послідовність виробничих операцій часто змінюються (роботи з ремонту та налагодження устаткування, обслуговування внутрішньозаводського транспорту, дослідно-експериментальні роботи тощо). Сучасна техніка висуває підвищені вимоги до точності та чистоти обробки, якості продукції. Саме погодинна, а не відрядна оплата праці значно більше сприяє дотриманню цих вимог. Погодинна оплата праці керівників, спеціалістів і службовців здійснюється, як правило, за місячними посадовими окладами (ставками). Форми оплати праці будуть ефективними лише в тому разі, якщо вони відповідають організаційно-технічним умовам виробництва. Отже, вибираючи форму оплати праці для певної категорії робітників, необхідно враховувати конкретні умови їхньої праці, специфіку виробництва тощо. Основними (загальними) умовами застосування

тієї чи іншої форми заробітної плати є рівень технічного оснащення виробництва, характер технологічного процесу та організації виробництва і праці, ступінь використання виробничих потужностей і устаткування, стан нормування праці тощо.

Висновки. Заробітна плата є складною соціально-економічною категорією, що одночасно відображає вартість відтворення робочої сили та витрати на залучення найманої праці до суспільного виробництва. Заробітна плата залежить від широкої сукупності внутрішніх і зовнішніх (по відношенню до господарюючого суб'єкта) чинників, але її конкретна величина визначається системою оплати праці на підприємстві та уособленням чинників, зовнішніх

та внутрішніх. Механізм розрахунків за заробітною платою на підприємстві визначається нормативно-правовим забезпеченням, яке можна структурувати на нормативно-правові акти правовстановлюючі, методологічно-розрахункові та обліково-розрахункові. Важливими компонентами механізму розрахунків із заробітної плати на підприємстві є організація бухгалтерського обліку та первинний облік праці та розрахунків з оплати праці. І якщо принципи організації бухгалтерського обліку в Україні є сталими, то первинний облік кількості праці та розрахунків з оплати праці суттєво змінився у бік спрощення, зокрема з первинного обліку розрахунків з оплати праці випали важливі позиції статистики заробітної плати.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Баб'як М.М., Пешенкова Л.А., Рибчук А.А. Економічна теорія : навчальний посібник. Дрогобич : Вимір, 2002. 540 с.
2. Барр Р. Политическая экономия: международные отношения. Москва, 1995. Т. 2. С. 117–118.
3. Белінська Я.В. Вплив інфляції і девальвації на рівень заробітної плати. *Вісник Криворізького національного університету. Серія «Економіка»*. 2002. Вип. 60. С. 12–13.
4. Богиня Д.П., Гришкова О.А. Основи економіки праці. Київ : Знання-прес, 2000. С. 214–215.
5. Вачевська Н.Л. Теоретичні аспекти заробітної плати в умовах ринкової економіки. *Актуальні проблеми економіки*. 2005. № 1(43). С. 177–187.
6. Вачевський М.В. Основи економічних знань. Київ : ЦУЛ, 2004. С. 247–251.
7. Гамова О.В. Трансформація мотиваційної природи заробітної плати в економіці України. *Дніпропетровська державна аграрна академія. Вісник наукових праць*. 2008. С. 126–127.
8. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій. *Законодавство України*. URL: <https://i.factor.ua/ukr/law-90/> (дата звернення: 10.12.2020).
9. Кайдрович Х.І., Пинда Ю.В., Дяченко Н.В. Бухгалтерський облік розрахунків з оплати праці на підприємствах громадського харчування. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету*. 2019. Вип. 39. С. 4–10.
10. Калина А.В. Соціально-економічна сутність заробітної плати. *Формування ринкових відносин в Україні*. 2003. № 4(23). С. 81–84.
11. Калина А. В. Облік і аналіз заробітної плати на підприємстві. *Формування ринкових відносин в Україні*. 2005. № 2(45). С. 61–64.
12. Кодекс законів про працю України : Закон України № 322-VIII від 10.12.1971, зі змінами та доповненнями № 540-IX від 30.03.2020. *Законодавство України*. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/322-08#Text> (дата звернення: 10.12.2020).
13. Колот А.М. Мотивація, стимулювання і оцінка персоналу. Київ : КНЕУ, 1998. С. 38, 58–59.
14. Конституція України, зі змінами від 07 лютого 2019 р., внесеними Законом України № 2680-VIII. *Законодавство України*. URL: <https://www.president.gov.ua/documents/constitution> (дата звернення: 10.12.2020).
15. Маргасова В.Г., Акименко О.Ю. Облік на підприємствах малого бізнесу : конспект лекцій. Чернігів : ЧНТЕУ, 2018. 121 с.
16. Павлов В. Индексация заработной платы. *Финансовая консультация*. 2005. № 10. С. 17–18.
17. Податковий кодекс України № 2755-VI від 02.2010, зі змінами та доповненнями. *Законодавство України*. URL: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/2755-17> (дата звернення: 10.12.2020).
18. Порядок обчислення середньої заробітної плати : Постанова Кабінету Міністрів України № 100 від 08.02.1995, зі змінами та доповненнями від 27.05.2020. *Законодавство України*. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/100-95-%D0%BF#Text> (дата звернення: 10.12.2020).
19. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні : Закон України № 996-14 від 16.07.1999, зі змінами та доповненнями. *Законодавство України*. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/996-14> (дата звернення: 10.12.2020).
20. Про відпустки : Закон України № 504/96-ВР від 15.11.1996, зі змінами та доповненнями від 17.03.2020 № 530-IX. *Законодавство України*. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/504/96-%D0%B2%D1%80#Text> (дата звернення: 10.12.2020).
21. Про затвердження інструкції зі статистики заробітної плати : Наказ Державного комітету статистики України № 5 від 13.01.2004. *Законодавство України*. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0114-04#Text> (дата звернення: 10.12.2020).

22. Про затвердження типових форм первинної облікової документації зі статистики праці : Наказ Державного комітету статистики України № 489 від 05.12.2008, зі змінами за Наказом Державного комітету статистики України № 496 від 25.12.2009. *Законодавство України*. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0489202-08#Text> (дата звернення: 10.12.2020).

23. Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування : Закон України № 2464-VI від 08.07.2010, зі змінами та доповненнями до № 786-IX від 14.07.2020. *Законодавство України*. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2464-17#Text> (дата звернення: 10.12.2020).

24. Про оплату праці : Закон України № 108/95-ВР від 09.12.2010, зі змінами та доповненнями до № 440-IX від 14.01.2020. *Законодавство України*. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/108/95-%D0%B2%D1%80#Text> (дата звернення: 10.12.2020).

REFERENCES:

1. Babjak M.M., Peshenkova L.A., Rybchuk A.A. (2002) *Ekonomichna teorija* [Economics theory: the head master]. Drohobych: Vymir. (in Ukrainian)
2. Barr R. (1995) *Politicheskaya ekonomiya: mezhdunarodnye otnosheniya* [Political economy: international relations], pp. 117–118. (in Russian)
3. Belinsjka Ja. V. (2002) Vplyv infljacji i devaljvaciji na rivenj zarobitnoji platy [The impact of inflation and devaluation on wages]. *Bulletin of Kryvyi Rih National University: Collection of scientific works. Economics series*, vol. 60, pp. 12–13.
4. Boghynja D.P., Ghryshkova O.A. (2000) *Osnovy ekonomiky praci* [Fundamentals of labor economics]. Kyiv: Znannya-pres. Pp. 214–215. (in Ukrainian)
5. Vachevsjka N.L. (2005) Teoretychni aspekty zarobitnoji platy v umovakh rynkovoji ekonomiky [Theoretical aspects of wages in a market economy]. *Aktualjni problemy ekonomiky*, no. 1(43), pp. 177–187.
6. Vachevsjkyj M.V. (2004) *Osnovy ekonomichnykh znanj* [Fundamentals of economic knowledge]. Kyiv: CUL, pp. 247–251.
7. Ghamova O.V. (2008) Transformacija motyvacijnoji pryrody zarobitnoji platy v ekonomici Ukrajinjy [Transformation of the motivational nature of wages in the economy of Ukraine]. *Dnipropetrovsk State Agrarian Academy. Bulletin of scientific works*, pp. 126–127.
8. Instrukcija pro zastosuvannja Planu rakhunkiv bukhghaltersjckogo obliku aktyviv, kapitalu, zobov'jazanj i ghospodarsjkykh operacij pidpryjemstv i orhanizacij [Instructions on the application of the Chart of Accounts for accounting of assets, capital, liabilities and business operations of enterprises and organizations]. Available at: <https://i.factor.ua/ukr/law-90/> (accessed 10 December 2020).
9. Kajdrovych Kh.I., Pynda Ju.V., Djachenko N.V. (2019) Bukhghaltersjkyj oblik rozrakhunkiv z oplaty praci na pidpryjemstvakh ghromadsjckogo kharchuvannja [Accounting for payroll at catering establishments]. *Scientific Bulletin of the International Humanities University*, vol. 39, pp. 4–10.
10. Kalyna A.V. (2003) Socialjno-ekonomichna sutnistj zarobitnoji platy. Formuvannja rynkovykh vidnosyn v Ukrajinjy [Socio-economic essence of wages]. *Formation of market relations in Ukraine*, no. 4 (23), pp. 81–84.
11. Kalyna A.V. (2005) Oblik i analiz zarobitnoji platy na pidpryjemstvi. Formuvannja rynkovykh vidnosyn v Ukrajinjy [Accounting and analysis of wages at the enterprise]. *Formation of market relations in Ukraine*, no. 2 (45), pp. 61–64.
12. *Kodeks zakoniv pro pracju Ukrajinjy: Zakon Ukrajinjy* [Labor Code of Ukraine: Law of Ukraine] no. 322-VIII from 10 December 1971 zi zminamy ta dopovnennjamy do [with changes and additions to] no. 540-IX of 30 March 2020. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/322-08#Text> (accessed 10 December 2020).
13. Kolot A. M. (1998) *Motyvacija, stymuljuvannja i ocinka personal* [Motivation, incentives and evaluation of staff]. Kyiv: KNEU, pp. 38, 58–59.
14. *Konstytucija Ukrajinjy iz zminamy do* [The Constitution of Ukraine as amended by] 07 February 2019, vnese-nymy Zakonom Ukrajinjy [introduced by the Law of Ukraine] No 2680-VIII. Available at: <https://www.president.gov.ua/documents/constitution>. (accessed 10 December 2020).
15. Marghasova V.Gh., Akymenko O.Ju. (2018) *Oblik na pidpryjemstvakh malogho biznesu* [Accounting for small businesses: lecture notes]. Chernihiv: NTEU, pp. 12.
16. Pavlov V. (2005) Indeksatsiya zarobotnoy platy [Wage indexation. Financial advice]. *Finansovaya konsul'tatsiya*, no. 10, pp. 17–18.
17. *Podatkovyj kodeks Ukrajinjy* [Tax Code of Ukraine] no. 2755-VI from February 2010 zi zminamy ta dopovnennjamy [with changes and additions]. Available at: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/2755-17> (accessed 10 December 2020).
18. *Porjadok obchyslennja serednoji zarobitnoji platy. Zatverdzheno postanovoju Kabinetu Ministriv Ukrajinjy* [The procedure for calculating the average wage. Approved by a resolution of the Cabinet of Ministers of Ukraine] No 100 from 08 February 1995 iz zmina my ta dopovnennjamy do [with changes and additions to] 27 May 2020 za postanovoju Kabinetu Ministriv Ukrajinjy [by resolution of the Cabinet of Ministers of Ukraine] no. 410. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/100-95-%D0%BF#Text> (accessed 10 December 2020).

19. *Pro bukhghalterskyj oblik ta finansovu zvitnistj v Ukrajinі: Zakon Ukrajinjy* [On accounting and financial reporting in Ukraine: Law of Ukraine] no. 996-14 from 16 July 1999 zi zminamy ta dopovnennjamy [with changes and additions]. Available at: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/996-14> (accessed 10 December 2020).

20. *Pro vidpustky: Zakon Ukrajinjy* [On vacations: Law of Ukraine] no 504/96-VR from 15 November 1996 zi zminamy ta dopovnennjamy do [with changes and additions to] no. 530-IX from 17 March 2020. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/504/96-%D0%B2%D1%80#Text> (accessed 10 December 2020).

21. *Pro zatverdzhennja instrukciji zi statystyky zarobitnoj platy: Nakaz Derzhavnogho Komitetu statystyky Ukrajinjy* [On approval of the instruction on wage statistics: Order of the State Statistics Committee of Ukraine] no. 5 from 13 January 2004. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0114-04#Text> (accessed 10 December 2020).

22. *Pro zatverdzhennja typovykh form pervynnoj oblikovoj dokumentaciji zi statystyky praci: Nakaz Derzhavnogho Komitetu statystyky Ukrajinjy* [On approval of standard forms of primary accounting documentation on labor statistics: Order of the State Statistics Committee of Ukraine] no. 489 from 05 December 2008 zi zminamy za Nakazom Derzhavnogho Komitetu statystyky Ukrajinjy [as amended by the Order of the State Statistics Committee of Ukraine] no. 496 from 25 December 2009. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0489202-08#Text> (accessed 10 December 2020).

23. *Pro zbir ta oblik jedynogho vnesku na zaghaljnoobov'jazkove derzhavne socialjne strakhuvannja: Zakon Ukrajinjy* [On the collection and accounting of a single contribution to the obligatory state social insurance: Law of Ukraine] no. 2464-VI from 08 July 2010 zi zminamy ta dopovnennjamy do [with changes and additions to] no.786-IX from 14 July 2020. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2464-17#Text> (accessed 10 December 2020).

24. *Pro oplatu praci: Zakon Ukrajinjy* [On remuneration: Law of Ukraine] no.108/95-VR from 09 December 2010 zi zminamy ta dopovnennjamy do [with changes and additions to] no. 440-IX from 14 January 2020 Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/108/95-%D0%B2%D1%80#Text> (accessed 10 December 2020).

СТАТИСТИКА

УДК 338.53

DOI: <https://doi.org/10.32782/easterneurope.28-19>

СТАТИСТИЧНИЙ АНАЛІЗ ДИНАМІКИ ПАРИТЕТУ КУПІВЕЛЬНОЇ СПРОМОЖНОСТІ

STATISTICAL ANALYSIS OF DYNAMICS TO THE PARITY OF BUYING POSSIBILITY

Задорожня Т.М.

кандидат педагогічних наук, доцент,
Відокремлений структурний підрозділ
«Фаховий коледж інформаційних систем і технологій
Державного вищого навчального закладу
«Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»

Параниця Н.В.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри управлінського обліку, бізнес-аналітики та статистики,
Університет державної фіскальної служби України

Тарашенко В.А.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри аудиту та економічного аналізу,
Університет державної фіскальної служби України

Zadorozhnia Tatiana

Separate Subdivision Applied College of Information Systems and Technologies
of State Higher Educational Institution
Kyiv National Economic University
named after Vadym Hetman

Paranytsia Nadiia

University of State Fiscal Service of Ukraine

Tarashchenko Volodymyr

University of the State Fiscal Service of Ukraine

У статті розглянуто сучасний стан економіки України. Дослідження присвячено проблемі застосування паритету купівельної спроможності. Проведено порівняльний аналіз економічних показників України та розвинених країн. Здійснено оцінку виявлення зв'язку між економічними показниками, такими як ВВП на душу населення в доларах США, сукупні ресурси в середньому за місяць у розрахунку на одне домогосподарство (грн) та індекс інфляції. Установлено залежність відношення індексу споживчих цін до сукупних ресурсів у середньому за місяць на одне домогосподарство від рівня економічного розвитку країни. Запропоновано використовувати паритет купівельної спроможності для порівняння стандартів життя між країнами. Визначено, що паритетом купівельної спроможності є фіктивний обмінний курс двох або декількох валют, розрахований на основі їхньої купівельної спроможності стосовно певних наборів товарів і послуг.

Ключові слова: ВВП, паритет купівельної спроможності, індекс інфляції, індекс споживчих цін, курс валют.

В статье рассмотрено современное состояние экономики Украины. Исследование посвящено проблеме применения паритета покупательной способности. Проведен сравнительный анализ экономических показателей Украины и зарубежных стран. Осуществлена оценка выявления связи между экономическими показателями, такими как ВВП на душу населения в долларах США, совокупные ресурсы в среднем за

месяц в расчете на одно домохозяйство (грн) и индекс инфляции. Установлена зависимость отношения индекса потребительских цен в совокупных ресурсах в среднем за месяц на одно домохозяйство от уровня экономического развития страны. Предложено использовать паритет покупательной способности для сравнения стандартов жизни между странами. Определено, что паритетом покупательной способности является фиктивный обменный курс двух или нескольких валют, рассчитанный на основе их покупательной способности применительно к определенным наборам товаров и услуг.

Ключевые слова: ВВП, паритет покупательной способности, индекс инфляции, индекс потребительских цен, курс валют.

The article considers the current state of Ukraine's economy. The research is devoted to the problem of applying purchasing power parity. A comparative analysis of economic indicators of Ukraine and developed countries. An assessment was made of the relationship between economic indicators, such as GDP per capita in US dollars, total resources per month on average per household, and the inflation index. The dependence of the ratio of the consumer price index to total resources per month per household on the level of economic development of the country is established. It is proposed to use purchasing power parity to compare living standards between countries. Interest in international comparisons of macroeconomic indicators of GDP, per capita income and price index is associated with the intensification of foreign economic ties, integration processes and the globalization of international economic cooperation. There is a need for comparable information to analyze the state and trends of the world and regional economy. Despite the large number of scientific papers in the subject area of our study, the question of which indicators of purchasing power parity have the most effective impact on economic development remains open. The purpose of writing this article is to study the relationship between price levels and per capita income. To achieve this goal, it is necessary to study purchasing power parity. There is a direct dependence of the ratio of the consumer price index to total resources per month per household on the level of economic development of the country: for developed countries with a high level of GDP per capita, the ratio is not significantly different from one. This ratio of purchasing power parity in international trade is used as a comparative advantage. For developing countries, the consumer price index is 3-5 times higher than the PPP. This significant gap reflects the willingness of backward countries to pay a high price for foreign currency for imports of goods that are not produced in this country. Purchasing power parity can be used to compare living standards between different countries. The statistical analysis of PKS shows, in particular, that the relative price level of the country is proportional to real per capita income, which is observed in practice. The model used for the study allowed to demonstrate the relationship between price levels and per capita income.

Key words: GDP, purchasing power parity, inflation index, consumer price index, exchange rate.

Постановка проблеми. Інтерес до аналізу зіставлень міжнародних макроекономічних показників ВВП, доходів на душу населення та індексу цін пов'язаний з інтенсифікацією зовнішньоекономічних зав'язків, інтеграційних процесів і глобалізацією міжнародного економічного співробітництва. Виникає потреба у порівнянні інформації, необхідної для аналізу стану і тенденцій розвитку світової і регіональної економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання впливу паритету купівельної спроможності на економіку є досить актуальним, і його вивченню приділялася увага у дослідженнях таких учених-фінансистів, як С.Г. Арбузов [1], Ю.В. Колобов [1], В.І. Міщенко [1], І.І. Рубіш [2], Л.В. Маляр [7] та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на велику кількість наукових робіт у предметній сфері нашого дослідження, залишаються відкритими питання про показники паритету купівельної спроможності, які здійснюють найбільш ефективний вплив на розвиток економіки.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження залежності між рівнем цін і доходами на душу населення. Для реалізації даної мети необхідно вивчити паритет купівельної спроможності.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Стижке економічне зростання є основною умовою підвищення добробуту населення, тому параметри росту можуть використовуватися як цільова функція під час моделювання розвитку багатьох держав. Зростання ВВП забезпечує поліпшення добробуту населення, відкриває нові можливості для розвитку підприємств та виробництв і навіть може підвищувати конкурентоспроможність країни на світовій арені і т. д. Тому політика більшості держав спрямована на стимулювання темпів економічного зростання ВВП.

Розуміючи, що ВВП є одним із найважливіших показників розвитку економіки, оскільки саме він характеризує кінцевий результат виробничої діяльності економічних одиниць резидентів у різних сферах матеріального і нематеріального виробництва, його аналіз і розуміння чинників впливу на нього дало б змогу ефективніше впливати на розвиток економіки.

Валовий внутрішній продукт – це узагальнюючий показник, який визначає вартість товарів і послуг, що створені всередині країни, з використанням факторів виробництва цієї країни [1]. Проаналізувавши динаміку ВВП, можна зробити висновки про те, наскільки ефективно розвивається економіка у цілому [1, с. 69].

Одним із найважливіших підходів до аналізу динаміки обмінного курсу є теорія паритету купівельної спроможності (Purchasing Power Parity, далі – ПКС). Авторство концепції ПКС належить відомому шведському економісту Густаву Касселю, який у 1922 р. сформулював її основні положення, а потім систематично розвивав і популяризував. Базова гіпотеза теорії ПКС полягає у тому, що обмінний курс визначається, головним чином, співвідношенням рівнів цін у двох розглянутих країнах. При цьому варто зауважити, що в основі ПКС лежить закон єдиної ціни (Law of One Price, далі – LOP), який свідчить, що якщо дві країни торгують між собою певним товаром, то ціни на цей товар в обох країнах, виражені в одній і тій же валюті, повинні бути однаковими. Важливим припущенням для LOP є відсутність обмежень на торгівлю і транспортні витрати, тобто відсутність арбітражу під час торгівлі зазначеними товарами між країнами [2, с. 92].

Паритет купівельної спроможності (ПКС; англ. – purchasing power parity, PPP) – поняття, яке використовується в різних контекстах.

В економічній теорії паритетом купівельної спроможності називається формулювання закону єдиної ціни для міжнародних ринків: купівельна спроможність деякої суми на одному ринку повинна бути рівна купівельній спроможності цієї ж суми на ринку іншої країни, якщо перевести дану суму за поточним обмінним курсом в іноземну валюту [1, с. 70].

Паритет купівельної спроможності (ПКС) є своєрідним просторовим «дефлятором», аналогом динамічних індексів цін. Якщо динамічні індекси цін вимірюють зміну купівельної спроможності валюти однієї країни в часі, то ПКС вимірює розходження «в просторі» – у купівельній спроможності валют різних країн. Причому, що дуже важливо, користуючись показником ПКС, можна протягом базисного року порівнювати країни, різні за масштабами національних економік [1, с. 70]. Індекс інфляції, або індекс споживчих цін, – показник, що характеризує зміни загального рівня цін на товари та послуги, які купує населення для невикористаного споживання [3].

Під паритетом купівельної спроможності може матися на увазі також фіктивний обмінний курс двох або декількох валют, розрахований на основі їхньої купівельної спроможності стосовно певних наборів товарів і послуг.

Міжнародне регулювання валютних відносин відбувалося переважно завдяки посередництву МВФ, який забезпечував дотримання країнами – учасницями Фонду офіційних валютних паритетів, курсів і вільної конвертованості валют. Для зміни паритетів або введення валютних обмежень обов'язково потрібна була згода МВФ [1, с. 70]. Установлення валютних курсів та взаємний обмін валют здійснювалися на основі узгоджених країнами – членами МВФ валют-

них паритетів, виражених одночасно в золоті та доларах США. Ці паритети були стабільними, а їх зміну можна було здійснити тільки із санкції МВФ за певних умов, що практично відбувалося рідко [1, с. 69].

У європейських країнах було запроваджено систему двосторонніх паритетів із відносно невеликими розмірами маржі: максимальна різниця ринкового курсу та паритету не повинна була перевищувати 2,25%. Ця система, яка є попередницею Європейської валютної системи, була започаткована із середини 1972 р. і відома під назвою «валютна змія» [1, с. 70].

ВВП за паритетом купівельної спроможності на душу населення (реальний ВВП) – є мірою випуску продукції на душу населення в доларах постійної купівельної спроможності, при цьому нівелюється вплив інфляційних процесів. Вищий реальний ВВП на душу населення є показником вищого рівня життя [1].

Паритет купівельної спроможності вимірює порівняльну здатність валют купувати товари та послуги. Наприклад, якщо Big Mac коштує 5,74 долара у Нью-Йорку, а в Києві – 54 грн, паритет купівельної спроможності передбачає обмінний курс 27,87 грн за долар незалежно від фактичного ринкового курсу, тобто якщо врахувати курс долара, то Big Mac коштує 159,97 грн у Нью-Йорку, що майже втричі дорожче, ніж у Києві. Цей показник може бути ненадійним, оскільки країни різняться в тому, як вони оцінюють конкретні товари незалежно від купівельної спроможності кожної валюти. Як альтернативний захід деякі економісти розглядають відносний паритет купівельної спроможності, який порівнює, як змінюється купівельна спроможність із часом.

Відніміть рівень інфляції однієї країни від рівня інфляції референтної країни. Наприклад, якщо Сполучені Штати мають рівень інфляції 5%, а Україна – 4,1%, відніміть 0,041 від 0,05 до 0,009.

Коли відбувається інфляція та тримається ПКС, обмінний курс коригуватиметься для підтримки паритету [4]:

$$P_f (1 + I_f) (1 + e_f) = P_h (1 + I_h), \quad (1)$$

де P_h – індекс цін товарів у країні проживання;

P_f – індекс цін на товари в іноземній країні;

I_h – рівень інфляції в країні проживання;

e_f – % зміни вартості іноземної валюти [4].

За даними Міжнародного валютного фонду за 2020 р., Україна за паритетом купівельної спроможності займає 49-е місце зі 188 країн світу, цей показник становить 380,545 млрд дол. США (рис. 1).

За роки незалежності Україна рухалася приблизно паралельно із загальносвітовими тенденціями. Спад виробництва супроводжувався зниженням рівня життя та здешевленням споживчого кошика. Незважаючи на перехід від жорстких цін до ринкових механізмів ціноутво-

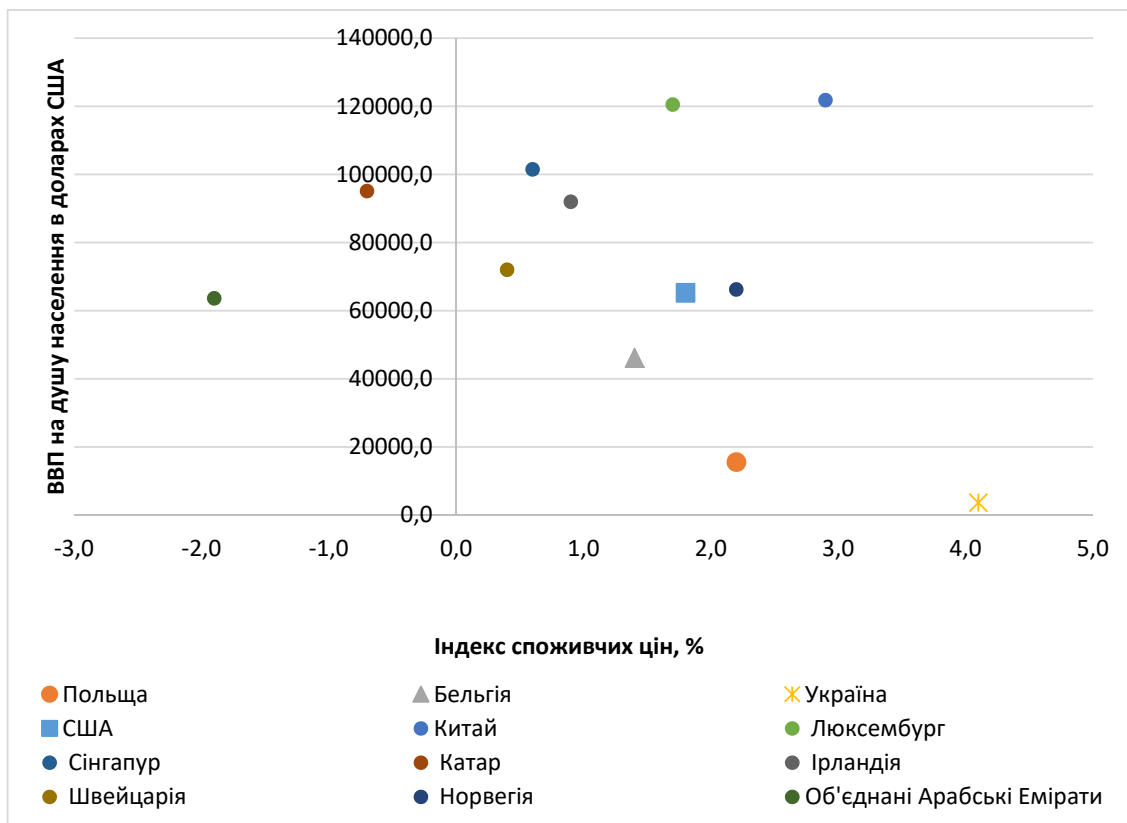


Рис. 1. Динаміка індексу споживчих цін та ВВП на душу населення станом на 22.04.2020
Джерело: побудовано авторами за даними [3; 5; 6]

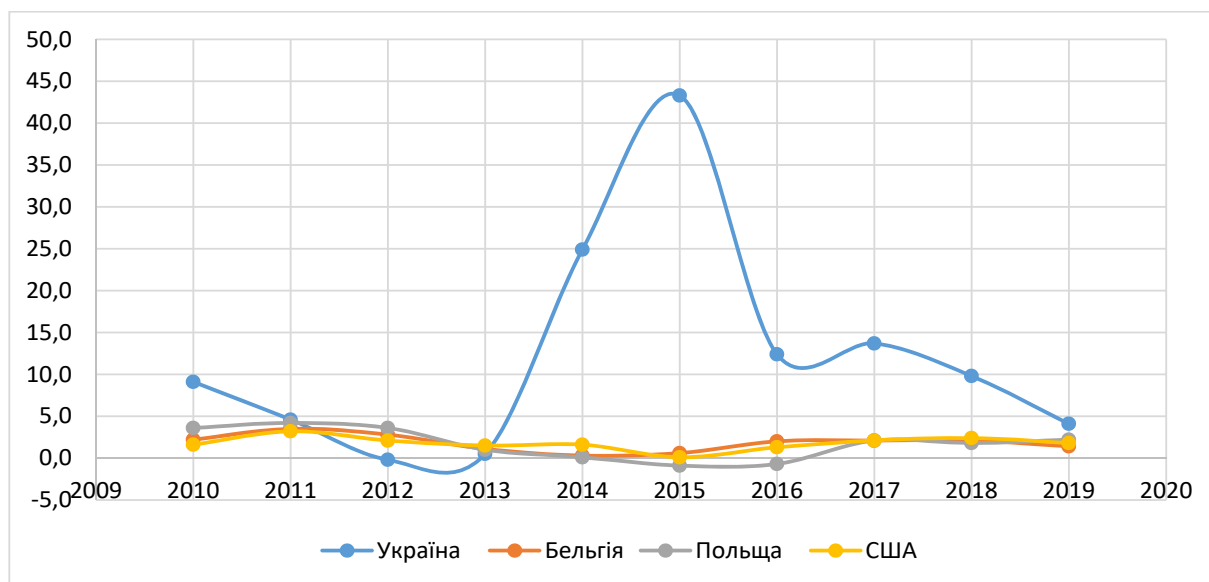


Рис. 2. Динаміка індексу споживчих цін за 2010–2019 рр., %
Джерело: побудовано авторами за даними [3; 5; 6]

рення, у цей період рух відбувався саме в тому напрямі, який передбачає теорія.

Із рис. 2 видно, що рівень цін в Україні за 2010–2019 рр. значно варіює: так, у 2012 р. він становив -0,2%, а в 2015 р. спостерігається зрос-

тання індексу споживчих цін на 43,3%. Така ситуація склалася, головним чином, через військові дії на Донбасі, які призводять до скорочення виробництва у регіоні, погіршення умов залучення зовнішнього фінансування та зростання

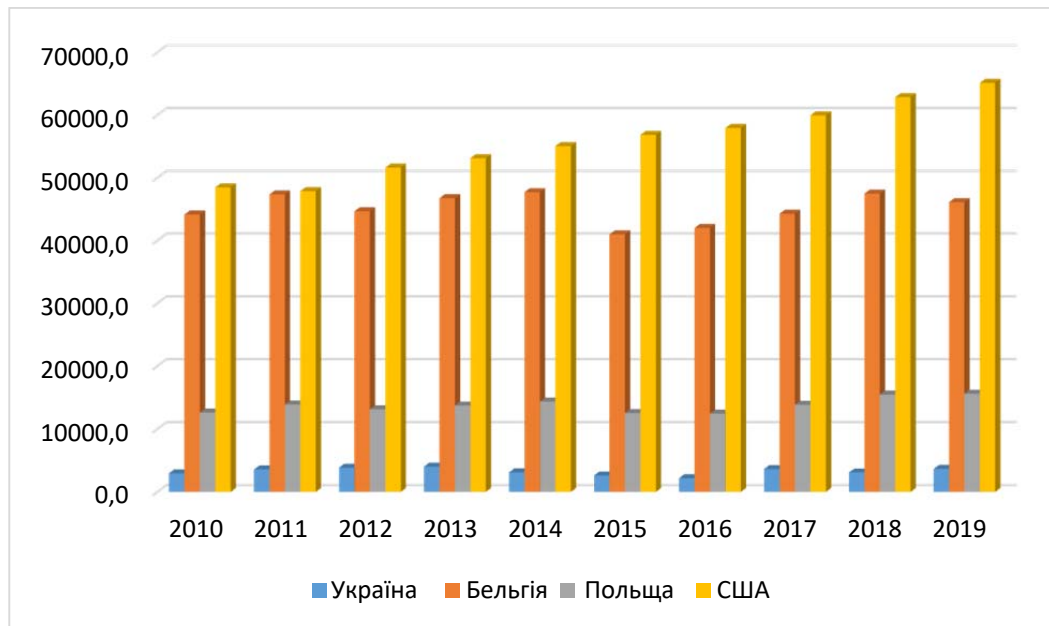


Рис. 3. Динаміка ВВП на душу населення за 2010–2019 рр., дол. США
Джерело: побудовано авторами за даними [3; 5; 6]

видатків бюджету на фінансування силових відомств і відновлення зруйнованої інфраструктури. Відстає Україна й за сукупними ресурсами в середньому за місяць на одне домогосподарство у доларах США (рис. 3), що повністю відповідає висновкам моделі Баласса-Самуельсона про позитивний зв'язок рівня індексу споживчих цін із сукупними ресурсами в середньому за місяць на одне домогосподарство [2, с. 92].

Дане дослідження дає змогу зробити висновок, що існує пряма залежність відношення індексу споживчих цін до сукупних ресурсів у середньому за місяць на одне домогосподарство від рівня економічного розвитку країни: для розвинених країн із високим рівнем ВВП на душу населення відношення несуттєво відрізняються від одиниці. Подібне співвідношення паритету

купівельної спроможності в міжнародній торгівлі використовують як порівняльну перевагу. Для країн, що розвиваються, індекс споживчих цін перевищує ПКС в 3–5 разів. Такий істотний розрив відображає готовність відсталіх країн платити високу ціну за валюту для імпорту товарів, які не виробляються в даній країні.

Висновки. Отже, паритет купівельної спроможності можна використовувати для порівняння стандартів життя між різними країнами. Зі статистичного аналізу ПКС випливає, зокрема, що відносний рівень цін країни є пропорційним реальним доходам на душу населення, що й спостерігається на практиці. Модель, що використовувалася для дослідження, дала змогу продемонструвати залежність між рівнем цін і доходами на душу населення.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Банківська енциклопедія / М.Г. Вибухових та ін. Київ : Центр наукових досліджень Національного банку України ; Знання, 2011. 504 с.
2. Рубіш І.І. Державне регулювання інвестиційних процесів в перехідних економіках : дис. ... канд. екон. наук : 08.00.03. Львів, 2018. 282 с. URL: http://www.lute.lviv.ua/fileadmin/www.lac.lviv.ua/data/pidrozdzily/Aspirantura/Rady/Spec_vchena_rada/Dysertacii/2018_05/Rubish_Disert.pdf (дата звернення: 18.12.2020).
3. Міністерство фінансів України. URL: <https://index.minfin.com.ua/ua/economy/gdp/> (дата звернення: 18.12.2020).
4. International Investments. Openness in Goods and Financial Markets Multiple Regression Analysis. URL: <http://finance2010.pageout.net>.
5. Національний банк України. URL: <https://bank.gov.ua/> (дата звернення: 18.12.2020).
6. Світовий банк. URL: <http://data.worldbank.org> (дата звернення: 18.12.2020).
7. Маляр Л.В. Застосування індексів паритету купівельної спроможності для дослідження інфляційних процесів в Україні. *Вісник Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна. Серія «Економічна»*. 2017. № 93. С. 170–179.

REFERENCES:

1. Arbuzov S.Gh., Kolobov Ju.V., Mishhenko V.I., Naumenkova S.V. (2011) Bankivsjka encyklopedija [Banking encyclopedia]. Kyiv: Tsentr naukovykh doslidzhen Natsionalnoho banku Ukrainy; Znannia. (in Ukrainian)
2. Rubish I.I. (2018) Derzhavne rehuljuvannja investycijnykh procesiv v perekhidnykh ekonomikakh [State regulation of investment processes in transition economies] (PhD Thesis), Lviv. Available at: http://www.lute.lviv.ua/fileadmin/www.lac.lviv.ua/data/pidrozdily/Aspirantura/Rady/Spec_vchena_rada/Dysertacii/2018_Rubish_Disert.pdf (accessed 18 December 2020).
3. The official site of Ministerstvo finansiv Ukraine (2020). Available at: <https://index.minfin.com.ua/ua/economy/gdp> (accessed 18 December 2020).
4. International Investments. Openness in Goods and Financial Markets Multiple Regression Analysis. Available at: <http://finance2010.pageout.net> (accessed 18 December 2020).
5. The official site of Natsionalnyi Bank Ukraine (2020). Available at: <http://bank.gov.ua> (accessed 18 December 2020).
6. The official site of World Bank (2020), "Ukraine. Database". Available at: <http://api.worldbank.org/v2/uk/country/UKR?downloadformat=excel> (accessed 18 December 2020).
7. Maljar L.V. (2017) Zastosuvannja indeksiv parytetu kupiveljnoji spromozhnosti dlja doslidzhennja inflacijnykh procesiv v Ukrajinі [Application of purchasing power parity indices for the study of inflation in Ukraine]. *Visnyk Kharkivskogho nacionaljnogho universytetu imeni V.N. Karazina Serija «Economichna»*, no. 93, pp. 170–179.

МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

УДК 004.8:330.4

DOI: <https://doi.org/10.32782/easterneurope.28-20>

ШТУЧНИЙ ІНТЕЛЕКТ ЯК ІДЕНТИФІКАТОР ЛЮДСЬКИХ ЕМОЦІЙ: РОЛЬ ТА ЗНАЧЕННЯ ДЛЯ ЕКОНОМІКИ

ARTIFICIAL INTELLIGENCE AS AN IDENTIFIER OF HUMAN EMOTIONS: ROLE AND SIGNIFICANCE FOR THE ECONOMY

Касьянова Н.В.

доктор економічних наук, професор,
професор кафедри економічної кібернетики,
Національний авіаційний університет

Волощук Д.В.

студентка,
Національний авіаційний університет

Kasianova Nataliia

National Aviation University

Voloshchuk Dariia

National Aviation University

У статті розкриваються ключові аспекти взаємозв'язку «людина – комп'ютер» у контексті розпізнавання та визначення людських емоцій технологіями штучного інтелекту; представлено алгоритм, за яким описується приклад автоматичного кодування виразу людського обличчя. У результаті кожна інтерпретація емоції штучним інтелектом відповідає за певний емоційний стан людини у конкретний момент. Розпізнавання емоцій може призвести до розуміння когнітивних процесів поведінки людини, таких як увага, пам'ять та прийняття рішень. Економічні аспекти застосування технології емоційного штучного інтелекту передбачають конкретизацію та звуження вимог до різних категорій товарів з урахуванням цільової аудиторії. Усе це дасть змогу збільшити прибутки компаній, які впроваджують цю технологію у свою діяльність. У роботі визначено ризики, які пов'язані з технологією штучного інтелекту. Результати дослідження дають змогу виявити та порівняти різнопланові аспекти впровадження та розвитку технологій штучного інтелекту щодо розпізнавання людських емоцій.

Ключові слова: штучний інтелект, інформаційні технології, розпізнавання образів, емоційний інтелект, людські емоції.

В статье раскрываются ключевые аспекты взаимосвязи «человек – компьютер» в контексте распознавания и определения человеческих эмоций с помощью технологий искусственного интеллекта; представлен алгоритм, по которому описывается пример автоматического кодирования выражения человеческого лица. В результате каждая интерпретация эмоции искусственным интеллектом отвечает за определенное эмоциональное состояние человека в конкретный момент. Распознавание эмоций может привести к пониманию таких когнитивных процессов поведения человека, как внимание, память и принятие решений. Экономические аспекты применения технологии эмоционального искусственного интеллекта предусматривают конкретизацию и сужение требований к различным категориям товаров с учетом целевой аудитории. Все это позволит увеличить доходы компаний, которые внедряют эту технологию в свою деятельность. В работе определены риски, связанные с технологией искусственного интеллекта. Результаты исследования позволяют выявить и сравнить разноплановые аспекты внедрения и развития технологий искусственного интеллекта по распознаванию человеческих эмоций.

Ключевые слова: искусственный интеллект, информационные технологии, распознавание образов, эмоциональный интеллект, человеческие эмоции.

The article reveals key aspects of the human-computer relationship in the context of recognizing and defining human emotions with artificial intelligence technologies. Emotions play a key role in most forms of natural human interaction. Emotional intelligence is a key component of human intelligence, necessary for effective thinking, planning and performing practical tasks. Therefore, information processing methods for automated expression of emotions will play an increasingly important role in human interaction with the computer. The aim of the study is to recognize and model human emotions using artificial intelligence technologies, to determine the prospects for the development of artificial intelligence technologies for the practical use of emotional intelligence. The paper presents an algorithm that describes an example of automatic coding of human facial expressions. The resulting picture of facial points is classified using an artificial neural network. As a result, each interpretation of emotion by artificial intelligence is responsible for a certain emotional state of a person at a particular time. Recognition of emotions can lead to understanding of cognitive processes of human behavior, such as attention, memory and decision making. The economic aspects of the application of emotional artificial intelligence technology involve the specification and narrowing of requirements for different categories of goods, taking into account the target audience. All this will increase the profits of companies that implement this technology in their activities. The paper identifies the risks associated with artificial intelligence technology. The results of the study make it possible to identify and compare various aspects of the introduction and development of artificial intelligence technologies for the recognition of human emotions, such as: fuller satisfaction of consumer needs offline; more accurate forecasting and positioning of new products and rebranding of existing ones; use of demographic, behavioral and emotional data to specify the desires of the target audience; providing more accurate and specific information to a highly segmented audience.

Key words: artificial intelligence, information technologies, pattern recognition, emotional intelligence, human emotions.

Постановка проблеми. У XXI ст. лінія, яка розділяє людей і машини, стає все більш розмитою. Цьому сприяють дві сучасні тенденції:

– всеохоплюючі процеси, які здійснюються за допомогою смартфонів, портативних електронних пристроїв, окулярів та імплантатів;

– цифровізація побутових речей та автомобілів за допомогою смарт-систем, взаємопов'язаних компонентів та розважальних систем.

Штучний інтелект (artificial intelligence, далі – AI) стає важливою частиною повсякденного життя як у соціальному, так і в бізнес-середовищі. Ця технологія впроваджується в усіх галузях, щоб зменшити зусилля людини та отримувати більш точний та швидший результат. Усе більша кількість підприємств починає застосовувати AI в рамках своїх господарських операцій. Порівняно з 2015 р., коли лише 10% організацій підтвердили впровадження технологій AI у свою діяльність, у 2019 р. ця цифра зросла до 37%. Це означає, що трохи більше ніж кожна третя організація або використовує AI, або планує це зробити найближчим часом [1].

За оновленими даними, розмір ринку штучного інтелекту в 2019 р. оцінювався в 27,23 млрд дол. [2]. За прогнозами експертів, цей показник досягне 266,92 млрд дол. до 2027 р., а це зростання майже в десять разів лише за вісім років. 54% керівників підприємств стверджують, що використання технологій штучного інтелекту у господарській діяльності призвело до підвищення продуктивності праці [3].

Слід відзначити, що емоції відіграють провідну роль у формах взаємодії людини. Емоційний інтелект – ключовий компонент інтелекту людини, необхідний для ефективного міркування, планування та виконання завдань, оскільки людині потрібно вміти розуміти та

інтерпретувати емоції інших людей та відповідати на них належним чином, тому можна очікувати, що методи обробки інформації для автоматизованого вираження емоцій відіграватимуть усе більш зростаючу роль у взаємодії людини з комп'ютером.

Американська компанія Affectiva створила та активно працює над удосконаленням штучного інтелекту для аналізу емоцій користувачів під час перегляду реклами. За словами розробників, технологія AI здатна вловлювати інстинктивні реакції, що були відтворені на підсвідомому рівні та які відповідають за реальну поведінку споживачів.

У грудні 2018 р. компанія Cogito запустила продукт під назвою CompanionMx як додаток для моніторингу психічного здоров'я пацієнтів. Додаток аналізує голос користувача під час розмови по телефону та визначає наявні ознаки неспокою та зміни настрою. Це дає можливість автоматизовано розробити рекомендації щодо поліпшення ментального здоров'я користувачів і допомагає поліпшити навички самоконтролю, включаючи зниження стресу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Поняття емоційного штучного інтелекту, а також його початковий розвиток як галузі науки, приписують доктору Розалінді Пікард, професорці Массачусетського технологічного університету. У 1997 р. вона видала книгу *Affective computing*, в якій описано важливість людських емоцій та вперше відзначено можливості розпізнавання та моделювання емоцій за допомогою комп'ютерних систем [4].

У 2019 р. емоційний штучний інтелект було відображено компанією Gartner у дослідженні *Hype Cycle for Emerging Technologies* («Цикл хайпа нових технологій») як технологія, що швидко розвивається та перебуває на підйомі

[5]. Відповідно до оцінки Gartner, до 2024 р. більше половини рекламних оголошень в Інтернеті будуть зроблені із застосуванням емоційного штучного інтелекту.

Один із можливих сценаріїв розвитку подій базується на думці американського винахідника і футуролога Рея Курцвейла, що розум штучного інтелекту зрівняється з людським уже в 2029 р. [6]. Його колега Родні Брукс вважає, що переломний момент розвитку штучного емоційного інтелекту відбудеться до 2200 р. [7].

Але більшість учених не поспішає давати будь-яких прогнозів. На нашу думку, на даний момент технології AI розвиваються хаотично та безсистемно, тому й робити якісь припущення або прогнози дуже складно.

Аналізуючи праці багатьох дослідників, можна відслідкувати дві головні тенденції розвитку та перспектив, які слід очікувати від впровадження комп'ютерних технологій у повсякдення життя людини, а саме технологій AI, у сферу зчитування та аналізу людських емоцій. Технологічна модель емоційного інтелекту повинна вміти оцінювати всі ситуації, з якими може зіткнутися людина, а також забезпечувати структуру змінних, що впливають на інтенсивність прояву емоції.

Постановка завдання. Метою роботи є дослідження сфери моделювання та розпізнавання людських емоцій за допомогою технологій штучного інтелекту. У зв'язку із цим необхідно виявити взаємозв'язок та взаємозалежність системи «людина – машина» відносно емоційного інтелекту; окреслити загальний алгоритм, за яким працюють технології AI щодо розпізнавання емоцій людини; визначити перспективи розвитку AI щодо практичного використання емоційного інтелекту.

Виклад основного матеріалу дослідження. Головною метою створення та вдосконалення технологій штучного інтелекту щодо розпізнавання людських емоцій є практичне використання цих знань у різних сферах життя людини – від маркетингових кампаній до сфери охорони здоров'я. Технології AI розробляються за принципом відслідковування та ідентифікації емоцій людини, наприклад під час перегляду рекламного ролику. Людина часто не знає, не замислюється чи просто не звертає уваги на те, які емоції у неї викликає цей процес. Технології AI допоможуть проаналізувати стан людини та визначити її відчуття: збентеження, страх, сміх, байдужість, неспокій, відразу, радість тощо.

Але одразу виникає запитання: як машина може ефективно розпізнавати емоції людини? Сучасна обчислювальна техніка дає змогу аналізувати великі обсяги даних, наприклад накопичувати інформацію про зміни в голосі людини та співвідносити зі зразками стресу або гніву. Технології AI аналізують зображення та виділяють тонкощі у зміні мімічних мікровиразів обличчя.

Емоції – це реакція людини на зовнішній стимул або спонтанний вираз внутрішнього мислення. Така емоції, як страх, часто є реакцією на зовнішній подразник. Так, коли людина переходить дорогу в незазначеному місці, страх, що її може збити машина, виявляється завдяки еволюційному механізму виживання. Це зовнішні причини, які викликають емоції людини. Однак емоції можуть бути результатом внутрішнього мислення. Наприклад, коли людині вдається вирішити складну проблему, це викликає почуття особистого задоволення, яке відповідає емоції радості.

Теоретично будь-який нейронний процес може бути відтворений цифровим шляхом на комп'ютері. Сенсорні відчуття, такі як відчуття жару або холоду, можуть бути імітовані з навколишнього середовища, якщо машина обладнана відповідними датчиками. Однак не завжди є сенс повторювати все, що відчуває людина, за допомогою машинних технологій. Наприклад, деякі фізіологічні почуття, такі як голод або втома, які попереджають людину про стан її організму, генерують гормони та травна система. Чим більше чуттєвих зворотних зв'язків може отримати машина, тим ширший спектр почуттів та емоцій вона зможе оцінити та відтворити.

Уже існує програма штучного інтелекту, яка може визначити, чи є людина злочинцем, лише проаналізувавши її риси обличчя, зі ступенем точності 90% [8]. У 2016 р. компанія Apple придбала стартап-компанію Emotient, яка створила програмне забезпечення, здатне зчитувати міміку. Apple використовуватиме його для того, щоб такі програми, як SIRI та Alexa, змогли зрозуміти та відслідкувати настрої їхніх власників під час користування гаджетами [9]. Спираючись на результати досліджень, можна сказати, що в галузі AI досягнуто вражаючих результатів у сфері проєктування машин, які можуть механічно інтерпретувати людські емоції.

Програми емоційного AI мають і більш практичне застосування. Так, у роздрібній торгівлі через камери відеоспостереження, встановлені у магазинах, можна визначити, що клієнт думає про конкретний товар, аналізуючи його мову тіла: чи повертається клієнт до того ж товару, звертається до консультантів із приводу своєї зацікавленості, як він реагує, оцінюючи характеристики товару, або чи відвідує він магазин декілька разів, повертаючись до того ж прилавку, де розміщений даний товар. Технології AI можуть бути використані для отримання нових розумінь, трансформації прийняття рішень та досягнення кращих результатів у бізнесі. За результатами проведеного опитування PwC близько 72% осіб, які приймають бізнес-рішення, вважають, що AI забезпечує конкурентоспроможну перевагу підприємствам [10].

Для виявлення та розпізнавання людських емоцій системи AI покладаються на різноманітні

датчики: вебкамери, мікрофони та біометричні дані, які характеризують людей, їхнє поведінку та стан, на попередні знання про те, як люди поведуться та проявляють себе. Інструменти, побудовані на основі AI, можуть аналізувати співвідношення між емоціями та подіями, що їх породжують. Ці методи здебільшого засновані на машинному навчанні. Частіше за все навчання здійснюється за допомогою нейронних мереж. На цій основі визначається характер відповідей на запитання відповідно до емоційного контексту діалогу між чат-ботом і користувачами.

Але виникає питання: а як же система здатна зрозуміти, яку саме емоцію необхідно зіставити з тією, яка виникла на обличчі людини? AI спочатку ідентифікує людське обличчя в режимі реального часу або на зображенні чи відео. У сучасних умовах для ідентифікації емоційного стану людини застосовуються технології машинного зору. В основі алгоритмів машинного зору, які спрямовані на ідентифікацію особливостей людського обличчя, лежать спеціальні методи визначення точок, які відповідають певним координатам на площині зображення – очі, кінчик носа, брови, куточки рота, – і, відстежуючи їх рух, здійснюється процедура розшифрування емоцій. Для того щоб ідентифікувати людську емоцію машинним способом, потрібно встановити залежності між такими точками, що виражаються через функціональні особливості взаємозв'язку цих точок на координатній площині (рис. 1).

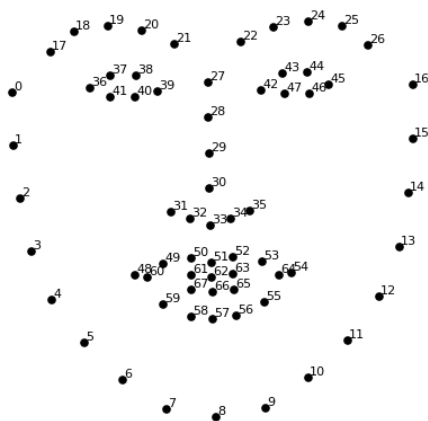


Рис. 1. Шаблон особливих точок обличчя

У результаті синтезу точок нейронна мережа синхронізує емоцію з емоцією людини, вибираючи з тих варіантів, які були закладені під час її навчання. Синтез залежить не лише від того, яку емоцію AI розпізнав на першому етапі, а й від контексту того, що відбувається, тобто від ситуації, в якій знаходиться людина, яка взаємодіє з AI. Це також має дуже велике значення, оскільки, коли ми оцінюємо і сприймаємо певну ситуацію, ми інтерпретуємо емоції співрозмов-

ника, не лише спираючись на їх вираження, а й виходячи з життєвого досвіду і того, як розуміємо для себе його поточний стан і як сприймаємо його слова. У нейромережі «розуміння» контексту може здійснюватися через аналіз навколишніх предметів, співрозмовника, місця та інших доступних видимих параметрів, але людським життєвим досвідом AI не володіє. Для AI досвід – це всі дані, за допомогою яких проводилося його навчання та якими він обмежений, тому технологія не може вийти за їх межі.

Під час генерації відповіді емоційним AI відбувається відтворення зовнішнього вираження емоцій – вираження емоції на обличчі з супутніми жестами і природною інтонацією у момент відповіді. Якщо ж AI закладений у механічного робота, то з'являється додаткова робота з приводу надання пластичності міміці обличчя, плавних і природних рухів кінцівок та тулуба. До того ж ця реакція – обличчя, міміка, рухи й мова – повинна генеруватися зі швидкістю, що відповідає звичайній розмові між людьми.

На нашу думку, можливості використання технологій емоційного AI можна використовувати в таких сферах, як:

- оцінка реакцій на рекламні кампанії, продукти та послуги;
- визначення рівня втоми та напруження водіїв під час довготривалих і напружених рейсів;
- визначення інформаційного наповнення сайту, яке може викликати позитивні відгуки користувачів;
- виявлення мовленнєвих моделей настрою клієнтів, що дасть змогу застосувати відповідні підходи до обслуговування;
- оцінювання рівня сприйняття учнями змісту навчального матеріалу під час занять;
- відстеження рівня задоволеності гравця для розроблення ігор, які поєднували б реальність із віртуальним світом;
- моніторинг соціальних медіа для визначення настроїв громадян щодо дій політиків;
- здатність виявляти та аналізувати емоції пацієнта під час лікування;
- початковий відбір кандидатів під час працевлаштування на основі скринінгу відеозапису;
- відстеження настроїв працівників на робочому місці задля поліпшення умов праці.

Деякі сектори, що впроваджують новітні проекти, включаючи автомобільну, страхову, фінансову сфери та роздрібну торгівлю, використовують емоційні дані та технології емоційного AI, окрім платформних та високотехнологічних компаній. Одним із найкращих способів продажу продукції є залучення клієнта на емоційному рівні. Камери та датчики використовуються для виявлення міміки покупців, а комп'ютерний зір, AI та компоненти аналітики розпізнають, класифікують та інтерпретують емоції, які клієнти виявляють у певний момент. На основі цього системи, які прив'язані до іншої техноло-

гії показу рекламних оголошень, можуть автоматично розпочинати показ цифрової реклами, щоб відобразити цільове зображення. Консультант може також пропонувати купівлю або знижки в режимі реального часу.

Зібрані емоційні дані можуть бути використані для прийняття управлінських рішень. Наприклад, якщо негативні емоційні реакції беруть верх над позитивними, компанія може знизити ціни, змінити упаковку або фірмову марку, змінити стратегію продажу, змінити розташування товарів: якщо люди дивляться на цінник і хмуряться – це може означати необхідність зменшення ціни. Якщо покупці під час аналізу упаковки товару виглядають розгубленими – зміну упаковки. Якщо емоційна реакція більше схожа на розчарування, коли йдеться про розміщення товару на полиці, – передбачити зміну розташування товарів.

Японська компанія з інформаційних та комунікаційних технологій Fujitsu почала використовувати датчики «прямої видимості» в роздрібних магазинах у секторі з манекенами. Технологія AI Fujitsu відстежує поле зору людей, а саме які продукти привертають їхню увагу, і намагається спрогнозувати інтереси споживачів, базуючись на цих рухах. У момент аналізу на екрані відображається індивідуальна інформація, яка характеризує поведінку кожного клієнта щодо певної групи товарів. У результаті співробітники відділу продажів отримують інформацію у вигляді push-повідомлення, щоб мати можливість запропонувати клієнту персональну послугу [11].

Технології AI дають змогу значно підвищити здатність людини виконувати завдання та досягати бізнес-результатів, даючи можливість працівникам витратити більше часу на аналіз, оскільки часовитратні, повторювані та рутинні завдання можуть бути виконані за допомогою технологій AI. У процесі навчання штучного інтелекту емоційній поведінці людина вдосконалює власне розуміння упереджень та здатність бути ефективнішим у стосунках з іншими. Це змушує особистість бути більш продуктивною в усіх сферах життєдіяльності і, своєю чергою, може суттєво підвищити здатність працювати один з одним і досягати кращих результатів.

Виявляючи основні переваги впровадження технологій AI з розпізнавання людських емоцій, не можна не врахувати негативні боки цього явища. Оскільки громадськість усе ще бореться з проблемами конфіденційності, які виникають разом із відстеженням через Інтернет, питання щодо зчитування емоційних станів людини лякають та змушують насторожитися. Розробники програмного забезпечення для відстеження, аналізу та імітації людських емоцій закликають відкинути будь-які побоювання із цього приводу: людям заздалегідь надходить повідомлення про надання дозволу на зчитування емоцій.

Оскільки людина є сукупністю біологічних алгоритмів, сформованих протягом мільйонів років еволюції, неорганічні алгоритми можуть копіювати і навіть перевершувати те, що створюється органічними алгоритмами, проте є речі, які штучні технології не зможуть ніколи відтворити. Хоча алгоритми емоційного AI створені так, що технології AI цілком можуть читати людські емоції, вони не можуть виконувати емоційні завдання, подібні до усвідомлення своїх вчинків та відчуття глибокої емпатії. Технології AI ніколи не зможуть відтворити людські судження та дизайнерські ідеї, оскільки вони не зможуть набути здатності генерувати інформацію на інтелектуальному рівні, іншими словами, схема мозку, яка породжує цей набір людських навичок, занадто складна для моделювання. Із цього слідує, що людські емоції відрізняються гнучкістю та швидкістю адаптації до мінливості світу.

Другим недоліком у використанні технологій емоційного AI може бути неточність розшифрування емоцій під час ідентифікації культурних особливостей обличчя людей певної етнічної приналежності. Наприклад, посмішка може виражатися певним чином у Німеччині, а зовсім іншим – в Японії, зважаючи на мімічні особливості обличчя, які закладені на біологічному рівні. Наприклад, японський турист потребує допомоги під час відвідування магазину в Берліні. Використовуючи технологію розпізнавання емоцій, щоб визначити пріоритети клієнта, продавець помилково може сприйняти емоцію ввічливості, яка прийнята як прояв для Японії, як ознаку того, що клієнту не потрібна допомога. Плутанина цих особливостей може призвести до прийняття невірних рішень.

Людство дуже швидко наближається до світу, в якому системи AI працюватимуть на рівні з людьми та розширюватимуть сферу того, що можуть робити люди. Технології AI допомагають зменшити кількість помилок, які може допустити людина, та збільшити шанс досягати поставлених цілей із більшою точністю. Машини думають швидше, ніж люди, їх можна запрограмувати на багатозадачність. Запрограмовані роботи можуть виконувати більш кропітку та точну роботу з більшою відповідальністю, при цьому не втомлюючись. На відміну від людей машини не потребують частих перерв та перекусів. Вони запрограмовані на довгі години роботи і можуть безперервно її виконувати, не нудьгуючи та не відволікаючись на зовнішні чинники.

Висновки. Проведене дослідження дало змогу порівняти різнопланові аспекти впровадження та розвитку технологій штучного інтелекту щодо розпізнавання людських емоцій, виявити залежність між неорганічними та біологічними системами та зробити такі висновки:

– з упровадженням технологій AI люди зможуть краще визначити свої бажання, ефективніше їх реалізовувати;

– людині стане легше адаптуватися до змін у світі, розвивати творчі якості та навички міжособистісного спілкування;
– технології емоційного AI дадуть змогу компаніям задовольняти потреби споживачів у режимі офлайн, при цьому збільшуючи прибуток, обсяги збуту товарів. Це дасть можливість більш точно прогнозувати виведення на ринок нових категорій товарів та проведення ребрендингу вже існуючих;

– компанії зможуть використовувати демографічні, поведінкові та емоційні дані, щоб конкретизувати охоплення бажаної цільової аудиторії та надати їм як маркетингове повідомлення у формі рекламного продукту, а також продукт, який вони справді бажають придбати;
– технологія AI дасть змогу передавати більш точні повідомлення високосегментованій аудиторії та надавати їм більше можливостей вибору.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Gartner Survey Shows 37 Percent of Organizations Have Implemented AI in Some Form. Stamford, 2019. URL: <https://www.gartner.com/en/newsroom/press-releases/2019-01-21-gartner-survey-shows-37-percent-of-organizations-have> (дата звернення: 20.02.2020).
2. Artificial Intelligence Market, 2020. URL: <https://www.fortunebusinessinsights.com/industry-reports/artificial-intelligence-market-100114> (дата звернення: 15.09.2020).
3. 2018 AI predictions: 8 insights to shape business strategy, 2018. URL: <https://www.pwc.lu/en/digital-services/docs/pwc-ai-predictions-2018-report.pdf> (дата звернення: 15.09.2020).
4. Picard R.W. Affective computing, Tech. Rep. 321, MIT Media Lab, Perceptual Computing, Cambridge, MA, 1997.
5. David Smith, Brian Burke. Hype Cycle for Emerging Technologies. Gartner Research, 2019.
6. Футуролог Рэй Курцвейл о победе искусственного интеллекта и шести эпохах эволюции. 2019. URL: <https://apparat.cc/world/kurtzveil-on-ai/> (дата звернення: 30.09.2020).
7. Martin Ford. Architects of Intelligence: The Truth About AI from the People Building It, Packt Publishing Ltd, 2018.
8. Timothy Revell. Concerns as face recognition tech used to 'identify' criminals. 2016. URL: <https://www.newscientist.com/article/2114900-concerns-as-face-recognition-tech-used-to-identify-criminals/> (дата звернення: 30.09.2020).
9. Mark Sullivan, Apple Buys. A Startup That May Help It Read Your Facial Expressions. 2016 URL: <https://www.devedaily.com/pin/apple-buys-a-startup-that-may-help-it-read-your-facial-expressions/> (дата звернення: 30.09.2020).
10. Alka Chaubey, Vamsi Kota. How to make Artificial Intelligence work for your organization. 2018. URL: <https://www.latentview.com/blog/business-benefit-from-ai/> (дата звернення: 17.11.2020).
11. Revolutionizing Retail with Shops Featuring the Latest Technology. 2018. URL: <https://blog.global.fujitsu.com/fgb/2018-04-13/revolutionizing-retail-with-shops-featuring-the-latest-technology/> (дата звернення: 17.11.2020).

REFERENCES:

1. Gartner (2019) Gartner Survey Shows 37 Percent of Organizations Have Implemented AI in Some Form, Stamford Available at: <https://www.gartner.com/en/newsroom/press-releases/2019-01-21-gartner-survey-shows-37-percent-of-organizations-have> (accessed 20 February 2020).
2. Fortune Business Insights (2020) Artificial Intelligence Market. Available at: <https://www.fortunebusinessinsights.com/industry-reports/artificial-intelligence-market-100114> (accessed 15 September 2020).
3. Mike Baccala, Chris Curran, Dan Garrett, Scott Likens, Anand Rao, Andy Ruggles, Michael Shehab (2018) 2018 AI predictions: 8 insights to shape business strategy. Available at: <https://www.pwc.lu/en/digital-services/docs/pwc-ai-predictions-2018-report.pdf> (accessed 15 September 2020).
4. Picard R.W. (1997) Affective computing, Tech. Rep. 321, MIT Media Lab, Perceptual Computing, Cambridge, MA.
5. David Smith, Brian Burke (2019) Hype Cycle for Emerging Technologies, Gartner Research.
6. Slobodchikov A (2015) Futurolog Rey Kurtsveyl — o pobede iskusstvennogo intellekta i shesti epokhakh evolyutsii [Futurist Ray Kurzweil about the victory of artificial intelligence and six eras of evolution]. Available at: <https://apparat.cc/world/kurtzveil-on-ai/> (accessed 30 September 2020).
7. Martin Ford (2018) Architects of Intelligence: The Truth About AI from the People Building It, Packt Publishing Ltd.
8. Timothy Revell (2016) Concerns as face recognition tech used to 'identify' criminals. Available at: <https://www.newscientist.com/article/2114900-concerns-as-face-recognition-tech-used-to-identify-criminals/> (accessed 30 September 2020).
9. Mark Sullivan (2016) Apple Buys A Startup That May Help It Read Your Facial Expressions. Available at: <https://www.devedaily.com/pin/buys-a-startup-that-may-help-it-facial-expressions> (accessed 30 September 2020).
10. Alka Chaubey, Vamsi Kota (2018) How to make Artificial Intelligence work for your organization, LatentView Analytics. Available at: <https://www.latentview.com/blog/business-benefit-from-ai/> (accessed 17 November 2020).
11. Fujitsu (2018) Revolutionizing Retail with Shops Featuring the Latest Technology. Available at: <https://blog.global.fujitsu.com/fgb/2018-04-13/revolutionizing-retail-with-shops-featuring-the-latest-technology/> (accessed 17 November 2020).

СТРАТЕГІЧНІ ОРІЄНТИРИ ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОЇ ІНФОРМАЦІЙНО-ТЕЛЕКОМУНІКАЦІЙНОЇ СФЕРИ УКРАЇНИ

STRATEGIC ORIENTATIONS OF FORMATION OF THE COMPETITIVE INFORMATION AND TELECOMMUNICATIONS SPHERE OF UKRAINE

Стройко Т.В.

доктор економічних наук, професор,
Миколаївський національний університет імені В.О. Сухомлинського

Муленко А.І.

здобувач освітнього рівня «доктор філософії»,
Миколаївський національний університет імені В.О. Сухомлинського

Stroiko Tetiana

Mykolaiv National University named after V.O. Sukhomlinskyi

Mulenko Andrii

Mykolaiv National University named after V.O. Sukhomlinskyi

На рубежі останніх десятиліть постало питання детального вивчення інформаційної сфери та мережевої економіки. Її вплив має панівне значення у всіх панівних галузях України. З її розвитком відбувається перехід України з одного технологічного процесу в інший, з'являються нові робочі місця, автоматизуються старі процеси, вивільняється час для створення нових ідей, які можуть покращити становлення галузей. Все це стало можливо з розвитком інформаційних технологій. Тому постало питання розгляду теперішньої ситуації з інформаційними послугами, а саме, дослідження тенденції того, як за останні десятиліття, змінювалась їх кількість в грошовому виразі. Тому, на основі даних, які мала Україна в попередні роки були складена економетрична модель, яка показує, як саме може змінитися поведінка показника інформаційних інтернет-послуг.

Ключові слова: інформаційні технології, модель, інтернет-мережа, прогноз, ІТ-сектор, інформаційно-телекомунікаційна сфера.

На рубеже последних десятилетий встал вопрос детального изучения информационной сферы и сетевой экономики. Ее влияние оказывает доминирующее значение во всех господствующих отраслях Украины. С ее развитием происходит переход Украины с одного технологического процесса в другой, появляются новые рабочие места, автоматизируются старые процессы, высвобождается время для создания новых идей, которые могут улучшить становление отраслей. Все это стало возможно с развитием информационных технологий. Поэтому встал вопрос рассмотрения нынешней ситуации с информационными услугами, а именно, исследования тенденции того, как за последние десятилетия, менялась их количество в денежном выражении. Поэтому, на основе данных, место которых занимала Украина в предыдущие годы, были составлена эконометрическая модель, которая показывает, как может измениться поведение показателя информационных интернет-услуг.

Ключевые слова: информационные технологии, модель, интернет-сеть, прогноз, ИТ-сектор, информационно-телекоммуникационная сфера.

At the turn of the last decades, the question arose of a detailed study of the information sphere and the network economy. Its influence is dominant in all dominant sectors of Ukraine. With its development, Ukraine moves from one technological process to another, new jobs appear, old processes were automated, time is freed up to create new ideas that can improve the formation of industries. All this became possible with the development of information technology. The advent of information technology has given impetus to the transfer of all calculations to the Internet; there are cloud technologies for storing information. Therefore, the question arose of considering the current situation with information services, namely, studying the trend of how their number in monetary terms has changed over

the past decades. The paper uses calculations of models using a set of factors that directly affect the level of development of information technology and network economy in Ukraine. Then, based on the data, which was occupied by Ukraine in previous years, an econometric model was drawn up, which shows how the behavior of the indicator of information Internet services can change. The econometric model was based on such components as: gross domestic product, the number of people employed in IT from 15 to 70 years, and the main indicator – the number of Internet information services sold. In general, the behavior of the model makes it possible to understand that the development of information services will grow, but as many factors as possible are required describing the behavior more accurately. Correlation-regression analysis was used in this article. The forecast of indicators was presented in graphical and analytical form. The indicators were taken from 2012 to 2019 from the website of the State Statistics of Ukraine and data from the World Bank. The links were established of how the depreciation of the currency negatively affects the growth of GDP in the national currency. In addition, one of the reasons is also the loss of the huge territories of Ukraine and the outflow of labor, which is associated with the IT sector.

Key words: information technology, model, internet network, forecast, IT sector, information and telecommunications sphere.

Постановка проблеми. В останні десятиліття постало запитання розвитку інформаційних послуг. Швидкий розвиток мережевої економіки та інформаційно-телекомунікаційної сфери дозволяє взаємодіяти з різними галузями економіки: фінансами, медициною, освітою тощо. В свою чергу, це дає можливість прискорити автоматизацію, зробити перерозподіл робочої сили, вивільнити час, для вирішення більш складних питань, які неможливо були вирішити із-за складності обчислювальних завдань. Тому, об'єктивно постало запитання, того, яким чином обґрунтувати стратегічні орієнтири розвитку галузі в сучасному висококонкурентному середовищі. З цією метою нами використовувались розрахунки моделей з використанням певного набору факторів, що прямо впливають на рівень розвитку інформаційних технологій та мережевої економіки в Україні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемами дослідження інформаційно-телекомунікаційної сфери займалися такі автори, як А. Гриценко [1], Є. Песоцька [1], І. Драч [2], І. Капіца [3], М. Кастельс [4] О. Коновалова [6], Є. Марко [7], А. Москаленко [8] та інші. Але питання стратегічного розвитку галузі є надто багатокомпонентними тому потребують подальших поглиблених досліджень.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Нами акцентовано увагу на обґрунтуванні прогностичних значень розвитку інформаційно-телекомунікаційної сфери на національному та регіональному рівнях.

Формулювання цілей статті. Метою нашого дослідження стало обґрунтування стратегічних орієнтирів формування конкурентоспроможної інформаційно-телекомунікаційної сфери України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розвиток інформаційних технологій в світі відбувається в прискореному темпі. Ще 50 років тому, людство не мало достатньо ресурсів та техніки, для швидкого доступу до інтернет-мережі. Всі фінансові, математичні та економічні розрахунки проводилися, виключно, на паперових носія [1, с. 9-10]. Поява інформаційних технологій дало поштовх до переносу всіх

розрахунків в Інтернет, з'явилися хмарні технології збереження інформації. Все це, сприяло переходу всіх галузей економіки до автоматизації процесів, виключенню рутинної роботи, вирішенню важливих задач, в сферах бізнесу та фінансів, бухгалтерії тощо [2, с. 8]. Поява технологій впливає на рівень бюрократизацій на підприємствах та установах, адже тепер достатньо мати лише доступ в мережу, щоб ознайомитися із всією документацією, яка використовується в проектах організацій [3, с. 82; 4, с. 594].

Для обґрунтування стратегічних орієнтирів розвитку галузі вважаємо за доцільне визначити тісноту зв'язку між обсягом реалізованих інтернет послуг та валовий внутрішній продукт на душу населення в дол. та грн. і обсяг зайнятого населення в віці з 15 до 70 років. Побудуємо кореляційну матрицю взаємозалежностей (табл. 1). Для більшої зручності, позначимо наші показники у вигляді:

- y – обсяг реалізованих інтернет послуг (млн. грн); (1)
- x_1 – зайняте населення в ІТ-сфері у віці з 15–70 років (тис. осіб); (2)
- x_2 – валовий внутрішній продукт на душу населення (дол. США); (3)
- x_3 – валовий внутрішній продукт на душу населення (грн.); (4)

Таблиця 1
Кореляційна матриця залежних показників

	y	x_1	x_2	x_3
y	1			
x_1	-0,38029	1		
x_2	-0,12840	0,95108	1	
x_3	0,99174	-0,37557	-0,11813	1

Джерело: складено автором

Як бачимо, найтісніший зв'язок спостерігається між факторами x_1 та x_2 – 0,971131 та факторами y та x_3 – 0,950513. В останніх випадках спостерігається помірний зворотній зв'язок між показниками. Визначимо рівняння, яке буде описувати нашу модель за допомогою регресійного аналізу. Після математичних розрахун-

ків маємо наступне рівняння, яке описує дану модель:

$$y = -812,4 + 0,50768x_2 + 0,1493x_3; \quad (5)$$

За допомогою функції ПРЕДСКАЗ в MS Excel, побудуємо прогнозне значення факторів: x_1 , x_2 та x_3 на 2021–2025 роки (рис. 1, 2, 3).



Рис. 1. Фактичні та прогнозовані показники валового внутрішнього продукту на душу населення, грн.

Джерело: складено автором за джерелом [10]



Рис. 2. Фактичні та прогнозовані показники валового внутрішнього продукту на душу населення, дол.США

Джерело: складено автором за джерелом [10]



Рис. 3. Фактичні та прогнозовані показники обсягу реалізованих інтернет-послуг на 1 зайнятого в ІТ сфері, грн

Джерело: складено автором за джерелом [10]



Рис. 4. Прогнозні показники обсягів реалізації інформаційних інтернет послуг, млн. грн

Джерело: складено автором за джерелом [10]

Як бачимо, вплив валового внутрішнього продукту більш зав'язаний на національній валюті і має серйозний вплив від інфляції, впливу від залученні від надходжень іноземної валюти, а також курсу іноземних валюти до гривні.

Спостерігаємо знецінення національної валюти в період з 2013–2015 роки. Тому прогнозне значення в доларовому еквіваленті не доцільно використовувати.

Як бачимо, тенденція демонструє різкий зріст обсягу реалізованої продукції інтернет-послуг на одну людину зайняту в ІТ-сегменті. Це зумовлено нарощенням, а також відтік найбільш кваліфікованих кадрів до зарубіжних країн.

Поглиблюючи дослідження побудуємо прогнозне значення інформаційних послуг, скориставшись нашою моделлю.

Як бачимо, в цілому, прогнозне значення показника відповідає тому, що обсяг інформаційних інтернет-послуг в Україні буде зростати із роками. Коefіцієнт детермінації відповідає тому, що модель є достовірною, і дані можна

сприйняти, для прогнозного значення показника на 2021–2025 роки.

Висновки. Відповідно, до проведеного нами дослідження слід зазначити, що значення інформаційних інтернет-послуг для національної економіки буде зростати в стратегічній перспективі. Це галузь, яка здатна вносити вагому частку до державного бюджету та позитивно впливати на формування валового внутрішнього продукту країни. Наявність взаємозв'язку між зайнятим населенням та ВВП (млрд. дол) дає змогу говорити про те, що більшість послуг, яка надається в інформаційно-комунікаційної сфери будуть спрямовуватись на експорт і, відповідно, сприяти притоку іноземної валюти до України.

Подальший розвиток дослідження в даній галузі полягає: у залученні більшої кількості зайнятих людей у сферу ІТ, адже людський капітал дасть можливість наростити та залучити велику кількість іноземної валюти до України; у збільшенні кількості незалежних показників, задля більш точного описання моделі та її поведінки.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гриценко А.А., Песоцька Є.І. Формування інформаційно-мережевої економіки. Київ, 2013. С. 8–12.
2. Драч І. Інформаційна політика України. Київ, 2000. С. 103–107.
3. Капица С.П. Информационное развитие общества, демографическая революция и будущее человечества. Москва, 2006. 82 с.
4. Кастельс М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура. Москва, 2000. 594 с.
5. Ковальчук Т. Основні тенденції формування інформаційного ринку у незалежній Україні: Тернопіль, 2011. С. 354–365.
6. Коновалова О.Н. Проблемы развития информационно-сетевой организации экономики и переход к инновационному типу развития. Омск, 2006. 53 с.
7. Марко Є.І. Необхідність і проблеми формування інформаційного ринку. Київ, 2009. С. 23–24.
8. Москаленко А., Губерський Л., Іванов В. Основи масово-інформаційної діяльності. Київ, 1999. 271 с.
9. Немчинов В.С. Экономическая информатика. Москва, 1967. 154 с.
10. Сайт Державної статистики України URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/operativ> (дата звернення: 15.01.2021).

REFERENCES:

1. Hrytsenko A.A., Pyesotska Y.I. (2013) Formuvannya informatsiyno-merezhevoyi ekonomiky. Kyiv, pp. 8–12.
2. Drach I. (2000) Informatsiyna polityka Ukrainy. Kyiv, pp. 103–107.
3. Kapitsa S.P. (2006) Informatsionnoye razvitiye obshchestva, demograficheskaya revolyutsiya i budushcheye chelovechestva. Moskva, 82 p.
4. Kastel's M. (2000) Informatsionnaya epokha: ekonomika, obshchestvo i kul'tura. Moskva, 594 p.
5. Koval'chuk T. (2011) Osnovni tendentsiyi formuvannya informatsiynoho rynku u nezalezhniy Ukraini. Ternopil, pp. 354–365.
6. Konovalova O.N. (2006) Problemy razvitiya informatsionno-setevoy organizatsii ekonomiki i perekhod k innovatsionnomu tipu razvitiya. Omsk, 53 p.
7. Marko Ye.I. (2009) Neobkhidnist i problemy formuvannya informatsiynoho rynku. Kyiv, p. 23–24.
8. Moskalenko A., Hubersky L., Ivanov V. (1999) Osnovy masovo-informatsiynoyi diyalnosti. Kyiv, 271 p.
9. Nemchinov V.S. (1967) Ekonomicheskaya informatsiya. Moskva, 154 p.
10. Sayt Derzhavnoyi statystyky Ukrainy. Available at: <http://www.ukrstat.gov.ua/operativ> (accessed 15 January 2021).

ЗМІСТ

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Чалюк Ю.О. SWOT-АНАЛІЗ ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНОГО ПРИКОРДОННОГО СПІВРОБІТНИЦТВА УКРАЇНИ.....	3
--	---

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Клевцєвич Н.А. ПАРТНЕРСТВО ПУБЛІЧНОГО ТА ПРИВАТНОГО СЕКТОРІВ: НОВІ МОЖЛИВОСТІ МІСЦЕВОГО РОЗВИТКУ	9
---	---

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Горященко Ю.Г. ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ЗМІН ГАЛУЗЕВОЇ СТРУКТУРИ ЕКОНОМІКИ.....	14
---	----

Копитко В.І., Копитко О.В. УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ ВІДТВОРЕННЯ МАТЕРІАЛЬНО-ТЕХНІЧНОЇ БАЗИ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ АПК.....	19
--	----

Мозгова Г.В., Ляшевська В.І., Матковська Ю.В. OFFLINE- ТА ONLINE-ІНСТРУМЕНТИ РЕКЛАМИ: СУТНІСТЬ, ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ ВИКОРИСТАННЯ.....	25
---	----

Остапчук Т.П., Пащенко О.П. АНАЛІЗ АРХІТЕКТУРИ ПОРТФЕЛЯ БРЕНДІВ.....	32
--	----

Павлішина Н.М., Кочнова І.В., Шаповалов Ю.А. PR-СТРАТЕГІЯ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА.....	37
--	----

Семенда Д.К., Корман І.І., Семенда О.В. ВПЛИВ МЕРЧАНДАЙЗИНГУ НА ПОВЕДІНКУ СПОЖИВАЧІВ.....	42
---	----

Янковський В.А. МОРСЬКА ПОРТОВА ГАЛУЗЬ УКРАЇНИ: СУЧАСНИЙ СТАН, ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РЕФОРМУВАННЯ.....	47
---	----

ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

Надточій А.О., Крамарєва О.С. ПЕРСПЕКТИВИ ЗАПРОВАДЖЕННЯ ОБОВ'ЯЗКОВОГО НАКОПИЧУВАЛЬНОГО РІВНЯ ПЕНСІЙНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ ТА ЙОГО ВПЛИВ НА РИНОК ПРАЦІ.....	52
--	----

ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

Коваленко В.В., Радова Н.В. ЦИФРОВІЗАЦІЯ ЕКОНОМІКИ ТА ЇЇ ВПЛИВ НА ФІНАНСОВУ СТАБІЛЬНІСТЬ БАНКІВ.....	61
---	----

Крючкова Н.М. ФІСКАЛЬНА ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЯ В УКРАЇНІ: ТЕОРЕТИЧНІ ТА ПРИКЛАДНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ.....	69
--	----

Моргачов І.В. СТВОРЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ФОНДІВ ФІЗИЧНИМИ ОСОБАМИ	76
--	----

Романовська Ю.А., Снітко І.В. СОЦІАЛЬНА РОЛЬ ОСОБИСТОГО СТРАХУВАННЯ У СОЦІАЛЬНОМУ ЗАХИСТІ НАСЕЛЕННЯ УКРАЇНИ.....	83
---	----

Тютюнник Ю.М., Тютюнник С.В., Рудич А.І.

ОСОБЛИВОСТІ МОДЕЛЮВАННЯ КРЕДИТОСПРОМОЖНОСТІ СУБ'ЄКТІВ ФІНАНСОВОЇ ТА СТРАХОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ.....91

Юрчишена Л.В., Томілова К.В.

ОЦІНКА ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ98

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

Мельничук І.І., Сабадаш Ю.О.

ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ КРЕДИТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА.....110

Хархота І.О., Макарова Г.С.

ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ТА МЕХАНІЗМ РОЗРАХУНКІВ З ОПЛАТИ ПРАЦІ НА ПІДПРИЄМСТВІ.....115

СТАТИСТИКА

Задорожня Т.М., Параниця Н.В., Таращенко В.А.

СТАТИСТИЧНИЙ АНАЛІЗ ДИНАМІКИ ПАРИТЕТУ КУПІВЕЛЬНОЇ СПРОМОЖНОСТІ123

МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

Касьянова Н.В., Волощук Д.В.

ШТУЧНИЙ ІНТЕЛЕКТ ЯК ІДЕНТИФІКАТОР ЛЮДСЬКИХ ЕМОЦІЙ: РОЛЬ ТА ЗНАЧЕННЯ ДЛЯ ЕКОНОМІКИ.....129

Стройко Т.В., Муленко А.І.

СТРАТЕГІЧНІ ОРІЄНТИРИ ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОЇ ІНФОРМАЦІЙНО-ТЕЛЕКОМУНІКАЦІЙНОЇ СФЕРИ УКРАЇНИ.....135

CONTENTS

WORLD ECONOMY AND INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS

Chaliuk Yuliia SWOT-ANALYSIS OF EUROPEAN INTEGRATION BORDER COOPERATION OF UKRAINE.....	3
--	----------

ECONOMY AND OPERATION OF NATIONAL ECONOMY

Klievtsievych Nataliya PUBLIC AND PRIVATE SECTOR PARTNERSHIP: NEW OPPORTUNITIES FOR LOCAL DEVELOPMENT.....	9
---	----------

ECONOMY AND ENTERPRISE MANAGEMENT

Horiashchenko Yuliia INNOVATIVE ACTIVITY OF ENTERPRISES IN THE CONDITIONS OF CHANGES OF INDUSTRIAL STRUCTURE OF ECONOMY	14
--	-----------

Kopytko Vasyl, Kopytko Olha IMPROVEMENT OF THE SYSTEM OF REPRODUCTION OF MATERIAL AND TECHNICAL BASE OF AGRICULTURAL ENTERPRISES.....	19
--	-----------

Mozgova Galina, Lyashevskaya Victoriia, Matkovska Yuliia OFFLINE AND ONLINE TOOLS OF ADVERTISING: ESSENCE, ADVANTAGES AND DISADVANTAGES OF USE.....	25
--	-----------

Ostapchuk Tatiana, Pashchenko Olha BRAND PORTFOLIO STRATEGY AND BRAND ARCHITECTURE.....	32
---	-----------

Pavlishina Nina, Kochnova Irina, Shapovalov Yurii PR-STRATEGY OF INDUSTRIAL ENTERPRISE.....	37
---	-----------

Semenda Dmitry, Korman Irina, Semenda Olha THE INFLUENCE OF VISUAL MERCHANDISING ON CONSUMER BEHAVIOR.....	42
---	-----------

Yankovskyi Valerii MARINE PORT INDUSTRY OF UKRAINE: CURRENT SITUATION, PROBLEMS AND PROSPECTS OF REFORM.....	47
---	-----------

DEMOGRAPHY, LABOR ECONOMY, SOCIAL ECONOMY AND POLITICS

Nadtochii Alla, Kramareva Olga PROSPECTS OF INTRODUCING COMPULSORY ACCUMULATIVE LEVEL OF PENSION SYSTEM OF UKRAINE AND ITS IMPACT ON THE LABOR MARKET.....	52
---	-----------

MONEY, FINANCES AND CREDIT

Kovalenko Victoria, Radova Natalia DIGITALIZATION OF THE ECONOMY AND ITS IMPACT ON THE FINANCIAL STABILITY OF BANKS.....	61
---	-----------

Kriuchkova Nataliia FISCAL DECENTRALIZATION IN UKRAINE: THEORETICAL AND APPLIED PROBLEMS OF DEVELOPMENT.....	69
---	-----------

Morhachov Illia CREATION OF INVESTMENT FUNDS BY INDIVIDUALS.....	76
--	-----------

Romanovska Yuliia, Snitko Iryna THE SOCIAL ROLE OF PERSONAL INSURANCE IN SOCIAL PROTECTION OF THE POPULATION IN UKRAINE.....	83
---	-----------

Tiutiunnyk Yurii, Tiutiunnyk Svitlana, Rudych Alla FEATURES OF DESIGN OF SOLVENCY OF SUBJECTS OF FINANCIAL AND INSURANCE ACTIVITY.....	91
Yurchyshena Liudmyla, Tomilova Kateryna ASSESSMENTS OF FINANCIAL STABILITY OF LOCAL BUDGETS	98
ACCOUNTING, ANALYSIS AND AUDIT	
Melnychuk Iryna, Sabadash Yulia ACCOUNTING AND ANALYTICAL SUPPORT OF CREDIT DEBT MANAGEMENT OF THE ENTERPRISE.....	110
Kharkhota Inna, Makarova Ganna ECONOMIC NATURE AND MECHANISM OF CALCULATIONS ON SALARY AT THE ENTERPRISE.....	115
STATISTICS	
Zadorozhnia Tatiana, Paranytsia Nadiia, Tarashchenko Volodymyr STATISTICAL ANALYSIS OF DYNAMICS TO THE PARITY OF BUYING POSSIBILITY.....	123
MATHEMATICAL METHODS, MODELS AND INFORMATION TECHNOLOGIES IN ECONOMY	
Kasianova Nataliia, Voloshchuk Dariia ARTIFICIAL INTELLIGENCE AS AN IDENTIFIER OF HUMAN EMOTIONS: ROLE AND SIGNIFICANCE FOR THE ECONOMY.....	129
Stroiko Tetiana, Mulyenko Andrii STRATEGIC ORIENTATIONS OF FORMATION OF THE COMPETITIVE INFORMATION AND TELECOMMUNICATIONS SPHERE OF UKRAINE	135

Електронне наукове фахове видання

СХІДНА ЄВРОПА: ЕКОНОМІКА, БІЗНЕС ТА УПРАВЛІННЯ

Випуск 1 (28) 2021

Коректура • *Л.М. Петрушевський*

Комп'ютерна верстка • *Ю.Г. Войтюк*

Засновник видання:

ДВНЗ «Придніпровська державна академія будівництва та архітектури»

Адреса редакції: 49600, м. Дніпро, вул. Чернишевського, 24-а

Телефон: +38 (063) 051 91 37

Веб-сайт журналу: www.easterneurope-ebm.in.ua

E-mail редакції: editor@easterneurope-ebm.in.ua