

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
Черкаський національний університет імені Богдана Хмельницького
MINISTRY OF EDUCATION AND SCIENCE OF UKRAINE
Bohdan Khmelnytsky National University of Cherkasy

DOI: 10.31651/2076-5843-2020-1
ISSN 2707-5036 (Print)

ВІСНИК
ЧЕРКАСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО
УНІВЕРСИТЕТУ
ІМЕНІ БОГДАНА ХМЕЛЬНИЦЬКОГО

Серія
ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ

BULLETIN
OF THE CHERKASY
BOHDAN KHMELNYTSKY
NATIONAL UNIVERSITY

ECONOMIC SCIENCES

ВИПУСК 1. 2020
ISSUE 1. 2020

Черкаси, 2020
Cherkasy, 2020

Засновник, редакція, видавець і виготовлювач –
Черкаський національний університет імені Богдана Хмельницького.
Свідоцтво про державну реєстрацію КВ № 16161-4633ПР від 11.12.2009.
Свідоцтво про державну реєстрацію КВ № 23902-13742Р від 11.05.2019.

Журнал розрахований на економістів, викладачів, науковців, аспірантів, студентів.

Журнал входить до «Переліку наукових фахових видань України категорії «Б», в яких можуть публікуватися результати дисертаційних робіт на здобуття наукових ступенів доктора наук і кандидата наук (доктора філософії) згідно з Наказом МОН України від 15 жовтня 2019 року № 1301 (додаток 8).

Випуск № 1 (2020) наукового журналу «Вісник Черкаського національного університету імені Богдана Хмельницького. Серія «Економічні науки» рекомендовано до друку та до поширення через мережу Інтернет Вченою радою Черкаського національного університету імені Богдана Хмельницького (протокол № 5 від 13.02.2020 року).

*Журнал індексується в міжнародних наукометричних базах **Index Copernicus (ICV 2018 = 83,47); Directory of Open Access Journals (DOAJ); Ulrichsweb (Ulrich's Periodicals Directory); CiteFactor**; реферується Українським реферативним журналом «Джерело» (засновники: Інститут проблем реєстрації інформації НАН України та Національна бібліотека України імені В.І. Вернадського), індексується Google Scholar.*

Редакційна колегія:

Кирилюк Є.М., д.е.н., проф., ЧНУ ім. Б. Хмельницького (головний редактор); Зачосова Н.В., д.е.н., проф., ЧНУ ім. Б. Хмельницького (відповідальний секретар); Прощаликіна А.М., к.е.н., доц., ЧНУ ім. Б. Хмельницького (відповідальний секретар); Андрусак В.М., к.е.н., доц., ЧНУ ім. Б. Хмельницького; Бабіна Н.О., к.е.н., доц., КНУТД; Буряк Р.І., д.е.н., доц., НУБІП України; Волейшо Я., д.е.н., проф., Державна вища професійна школа ім. Президента Станіслава Войцеховського в Каліші (м. Каліш, Польща); Врубель Ю., д.е.н., проф., Природничо-гуманітарний університет у Седльце (м. Седльце, Польща); Денисенко В.С., к.ф.-м.н., доц., ЧНУ ім. Б. Хмельницького; Єфіменко Н.А., д.е.н., проф., ЧНУ ім. Б. Хмельницького; Живко З.Б., д.е.н., проф., ЛДУВС; Зось-Кіор М.В., д.е.н., проф., ПДАА; Кирилюк І.М., к.е.н., доц., ЧНУ ім. Б. Хмельницького; Клочан В.В., д.е.н., проф., МНАУ; Краус Н.М., д.е.н., проф., КУ ім. Б. Грінченка; Кукурудза І.І., д.е.н., проф., ЧНУ ім. Б. Хмельницького; Назаренко С.А., д.е.н., проф., ЧНУ ім. Б. Хмельницького; Пасека С.Р., д.е.н., проф., ЧНУ ім. Б. Хмельницького; Прямухіна Н.В., д.е.н., доц., ВНАУ; Пузіков В.В., д.е.н., проф., Білоруський державний університет (м. Мінськ, Білорусь); Сацевич В., доктор філософії, проф., Університет ім. Макмастера (McMasterUniversity) (м. Гамільтон, Канада); Соловійов В.М., д.ф.-м.н., проф., КДПУ; Черевко О. В., д.е.н., проф., ЧНУ ім. Б. Хмельницького; Шевченко А.М., к.е.н., доц., ЧДТУ; Шпильова В.О., д.е.н., проф., Черкаська філія ПВНЗ «Європейський університет».

За дотримання права інтелектуальної власності, достовірність матеріалів та обґрунтування висновків відповідають автори.

Адреса редакційної колегії:
18031, Черкаси, бул. Шевченка, 81
Черкаський національний університет імені Богдана Хмельницького, к.406
e-mail: etime.cnu@gmail.com

З електронною версією журналу можна ознайомитися за адресою: <http://econom-ejournal.cdu.edu.ua>

**Founder, editorial, publisher and manufacturer –
Bohdan Khmelnytsky National University of Cherkasy.**

State registration certificate: KV No. 16161-4633PR dated 11.12.2009.

State registration certificate: KV No. 23902-13742R dated 11.05.2019.

This journal is meant for economists, teachers, researchers, postgraduates and students.

Journal is entered into the «List of scientific professional editions of Ukraine of category «B» in which results of dissertational researches in competition for scientific degrees of doctor of science and candidate of science (PhD) may be published by a Decree of MES of Ukraine dd 15.10.2019 № 1301 (Annex 8).

Issue № 1 (2020) of the scientific journal «Bulletin of the Cherkasy Bohdan Khmelnytsky national university. Economic sciences» is recommended for publication and dissemination through the Internet by the Academic Council of Bohdan Khmelnytsky National University of Cherkasy (protocol number 5 dated 13.02.2020).

*The journal are indexed in an international scientific and metric databases **Index Copernicus (ICV 2018 = 83,47); Directory of Open Access Journals (DOAJ); Ulrichsweb (Ulrich's Periodicals Directory); CiteFactor**; is referenced by the Ukrainian abstract journal "Dzherelo" (founders: the Institute of Information Recording Problems of the National Academy of Sciences of Ukraine and Vernadsky National Library), is indexed in Google Scholar.*

Editorial board:

Kyryliuk Ye., Doctor of Economic Sciences, Professor (Editor in Chief); Doctor of Economic Sciences, Professor Zachosova N. (executive secretar); Candidate of Economic Sciences, Associate Professor Proshchalykina A. (executive secretar); Andrusyak V., Candidate of Economic Sciences, Associate Professor; Babina N., Candidate of Economic Sciences, Associate Professor; Buryak R., Doctor of Economic Sciences, Associate Professor; Voleisho Ya., Doctor of Economic Sciences, Professor (Poland); Vrubel Yu., Doctor of Economic Sciences, Professor (Poland); Denysenko V., Candidate of Physics and Mathematics Sciences, Associate Professor; Yefimenko N., Doctor of Economic Sciences, Professor; Zhivko Z., Doctor of Economic Sciences, Professor; Zos-Kior M., Doctor of Economic Sciences, Professor; Kyryliuk I., Candidate of Economic Sciences, Associate Professor; Klochan V., Doctor of Economic Sciences, Professor; Kraus N., Doctor of Economic Sciences, Professor; Kukurudza I., Doctor of Economic Sciences, Professor; Melnychenko O., Doctor of Economic Sciences, Associate Professor; Nazarenko S., Doctor of Economic Sciences, Professor; Pasyeka S., Doctor of Economic Sciences, Professor; Pryamukhina N., Doctor of Economic Sciences, Associate Professor; Puzikov V., Doctor of Economic Sciences, Professor (Belarus); Satzewich V., Ph.D., Professor (Canada); Soloviov V., Doctor of Physical and Mathematical Sciences, Professor; Cherevko O., Doctor of Economic Sciences, Professor; Shevchenko A., Candidate of Economic Sciences, Associate Professor; Shpyliova V., Doctor of Economic Sciences, Professor.

The authors are responsible for the observance of the intellectual property right, for the reliability of the materials and for the substantiation of the conclusions.

Editorial office address:

18031, Cherkasy, Shevchenko Blvd., 81
Bohdan Khmelnytsky National University of Cherkasy, ap.406
e-mail: etime.cnu@gmail.com

All electronic versions of articles are available on the website edition <http://econom-ejournal.cdu.edu.ua>

ПІДПРИЄМНИЦТВО, МЕНЕДЖМЕНТ, МАРКЕТИНГ
ENTREPRENEURSHIP, MANAGEMENT, MARKETING

UDC 314.74

DOI: 10.31651/2076-5843-2020-1-4-9

ZOS-KIOR Mykola

Dr. Sc. (Ekon.), Associate Professor,

Poltava State Agrarian Academy,

Ukraine, Poltava

ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0001-8330-2909>

zoskior@gmail.com

THE IMPACT OF MIGRATION PROCESSES ON THE MANAGEMENT OF SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT AND SELF-ORGANIZATION OF THE INDIVIDUAL

The overall purpose of this paper is to put everyone in the picture about the nature of the brain drain migration and to the search of the possible ways of the improvement of the EU labour migration policy to solve this significant problem. The findings of the analysis indicate that in the modern world with its demographic and economic imbalances, the total number of international migrants is likely to rise during the XXI century. After presenting a statistical overview of two distinct migratory flows of European labour force, it was concluded that the existing politics of brain drain is not adequately captured in the official data. Therefore, the core factors that drive brain drain migration are determined by authors. The most spread models of high-skilled labour attraction management are investigated in the paper. And, finally, the main pillars of the EU labour migration policy to solve a brain drain social problem are proposed.

Keywords: management, socio-economic development, self-organization of the individual, brain drain, European Union, high-skilled labour force, migration processes.

Introduction. Significant geopolitical transformations have an impact on all aspects of society, including migration processes. The processes of economic globalization and increasing openness of economies facilitate the exchange of human resources, which enhances their competitiveness in international labor markets. Today, migration of economically active population is increasing in Ukraine, including young people, women and highly qualified specialists. That is why migration problems are of paramount importance for Ukraine.

Literature review. According to the most recent estimates by the Food and Agriculture Organization of the United Nations [13], the total share of people living in poverty around the world has declined over the past thirty years, but over a quarter of the world's population still doesn't have enough money for food. By the way, many of employees worldwide live in extreme poverty due to a lack of decent work opportunities, and almost 10 % of the employed population worldwide lived with their families on less than 1,90 USD per person a day in 2016 [14].

Nowadays the differences between countries all over the globe are often not as great as the disparities within them, because each nation has its own unique type of economic system. A comprehensive analysis provided by "The Economist" [7] shows that the gap between low income and high income regions increased during the downturn in some developed economies. This circumstance helps to explain why the labour markets of high-income economies are so attractive to employees from low- and middle-income territories. According to M. Jandl [8], those migrants who move to the high-income countries are able to gain an income that is 20 or even 30 times higher than they would be able to earn at their home countries.

However, in spite of the considerable achievements of its predecessors, a number of issues of theoretical, methodological and practical nature require more clarification and further scientific exploration. There is a need for an in-depth study of migration processes from the point of view of social transformation and the prospects of effective optimization of migration flows. After all, the continuous process of development and transformation of human society creates new trends in migration, which, in turn, also require study.

The purpose of the article is to explore the features of socio-economic development in the face

of increased migration processes.

Results and discussion. As we can see from the last report on international migration [12], published by the United Nations Department of Economic and Social Affairs on December, 2017, the number of international migrants worldwide has continued to grow over the past 17 years, reaching 258 million in 2017, up from 173 million in 2000. During these almost two decades, the total number of international migrants originating in Asia recorded the largest increase (40,7 million people), followed by the migrant population born in Africa (14,7 million people), in Latin America and the Caribbean (12,9 million people), in Europe (11,6 million people), in Northern America (1,2 million people) and in Oceania (700 thousand people). These tendencies can be seen on the following diagram.

In the present study, it was revealed by us that international migrants are the people who have different levels of educational background. Great differences in knowledge and skills between non-migrants and migrants and among the latter tend becoming more visible. The amount of time spent studying, living and working outside the country of origin usually allows migrants not only to get new skills in different areas, such as a language or a certain craft, but also develop the technological, professional, academic, managerial and other capabilities. Such accumulation of human capital often takes place through formal education, informal channels or the obtained practical experience.

Consequently, all emigrants can acquire some type of new skills and knowledge, but this tends to happen the more intensively – the more skilled emigrants are, through a process of cumulative causation driven by the increasing returns that are typical of knowledge and its accumulation [10]. Actually, this is about “brain drain” phenomenon. Though this term was first coined by the world’s oldest independent scientific academy widely known as the “Royal Society” to describe the migration of scientists and technologists from the United Kingdom and Canada in the middle of XX century, it is commonly referred to as the international transfer of resources in the form of human capital [4], i.e. the migration of relatively highly educated individuals from the developing countries to the developed ones. Today the term “brain drain” is used to describe the phenomenon of emigration of highly qualified talented professionals from one country to the other [5] and as such, it is an integral part of the process of international migration.

Recent research on high-skilled emigrants [10] has led us to the determination of the core factors that drive its international mobility. The first group of these factors is related to enabling conditions for further professional development in host countries, where the high-skilled emigrants are able to earn higher salaries than in their countries of origin. Host countries ensure the greater labour productivity, due to more advanced institutional environment. Besides, the permanent inflow of high-level talent, capital and technology results to the sustainable development of these agglomeration economies. Many host countries offer quite favourable opportunities to the high-skilled labour force for its further professional development in terms of better living conditions and employment opportunities. As practice shows, these countries can ensure really favourable conditions for the fruitful research and academic interaction for scientists and researchers, as well as to create more secure property rights for entrepreneurs.

In contrast to the first group of factors, the second one is associated with the existence of adverse conditions in the countries of origin of talented and high-skilled labour force. As a rule, these conditions include a high level of insecurity, civil conflict and political strife, which can be regarded as “push factors” of international migration. Equally important group of factors is concerned with the existence of lower migration costs for the high-skilled as compared to the low-skilled labour force. In other words, all this implies much easier access for the high-skilled workers to the information on host country labour markets and current migration conditions. And the last group of factors that drive brain drain migration is related to the implementation of the selective immigration policies for attracting foreign talent, especially by several of the world’s high-income economies.

Over the last few decades brain drain phenomenon has become one of the most serious constraints on low-income economies development. By the way, it is also a matter of concern for many European countries, which have recently seen a significant share of their high-skilled labour force emigrate abroad [2].

According to the investigations of J. Hasselbalch [6], the overall statistical picture does support a notion of two distinct migratory flows of European labour force: a steady flow of medium-skilled Eastern employees moving West over a longer duration of time, and a more sudden flow of highly-

skilled Southern employees moving North during the last Eurozone financial crisis, which was caused substantially by sharply escalating interest rates on the EU's Southern members. On the basis of the above considerations, it's reasonable to assume that we should expect a risk of brain drain in Eastern and Southern countries of the European Union, but the flows from each of these regions are driven by various factors. The long-term Eastern flow of the labour force in Europe can be explained by differences in wages and working conditions while another one, the sudden Southern flow of the labour force was concerned with the rapidly rising unemployment levels in the period of the above-mentioned Eurozone crisis.

The last biggest enlargement in the history of the EU has led to increased diversity within individual member states and their attractiveness as the host countries for potential high-skilled immigrants. Unfortunately, at present there is no long-term data that would allow us to analyze the trends year by year. We also know nothing about the educational levels of migrants and their prevailing forms of employment. This is because the gathered statistics can't track individual movements of employees. As a result, we still have gaps and uncertainties in the data available on these aspects.

R. Münz [11] observes, that "in the short run, Europe needs more labour mobility between EU member states given excessively high unemployment reported in some regions, while others face a shortage of skills. In the long run this will not be sufficient to close gaps in European labour markets". But in fact many Europeans are not ready to accept a large number of international migrants, even high-skilled ones, and give their electorate vote to the political parties with restrictive migration agendas. Thus, we have the following challenges: the first one is related to organizing political majorities in favour of more proactive migration policies; the second one is concerned with talent and skills; and the last one is related to the moving away from unilateral migration policies towards negotiated win-win solutions aiming at reducing the costs of, and enhancing the welfare gains from, migration and remittances.

M. Andersson [1] has reviewed country approaches to talent attraction management, identifying differences in regard of talent management leadership and organizations. While the European and Nordic approaches tend to be mostly public sector driven, i.e. public sector actors are the main initiators of talent management policies, the Singapore and US / Canadian approaches tend to rely more on the private sector. In total, the authors have identified at least seven different talent attraction management models used by different countries (Table 1).

Table 1**The worldwide spread models of high-skilled labour attraction management**

Models of labour attraction management	Brief characteristics of the presented models
Public sector driven model	Public sector organizations take the lead in promoting employment opportunities of the host countries, while the private sector organizations can be involved in legitimizing the public sector's efforts. Obviously, some large companies use the public sector recruitment platform to seek employees of highest quality (instead of establishing its own recruitment channels).
The market and sponsor driven model	In most cases it is a public-private partnership where the provision of services is carried out in cooperation with the business community, or through sponsorship or even certain service fees.
The division of work model	The given model is related to the idea that private and public sector organizations take not only distinctively different roles, but also the complementary ones.
Social entrepreneurship model	The model is concerned with the voluntary and needs based service provision which is functioning through the activity of volunteers and various social partnerships (including funding from major beneficiaries such as universities, or companies).
The network model	This participatory model is based on the arrangement between the following actors: business structures and entrepreneurs, academia, public bodies, social entrepreneurs and the like. The main idea of this interaction is concerned with the thesis that high-skilled employees, coming to a country, do not need one single entering service, because they can enter through different "entry points".
The talent attraction arena-centric model	This is the most geographically concentrated innovative milieu or arena (science park or cluster), able to attract people sharing the same lifestyle or interest.
The single forerunner approach	This is a model where the high-skilled labour attraction management is initiated and carried about by a single person or company.

Source: adapted by authors from: [3]

As we can observe from the Table 1, all of these models have their own advantages and disadvantages. Nevertheless, each of them provides a good guidance to the national economies, cities or regions on how it would be possible to set up high-skilled labour attraction management policies and what format the cooperation could take.

The country that is most attractive for economic migrants, according to the Migration Attractiveness Index 2017 [9], is Austria (Table 2), which stands out among EU countries due to having the lowest rate of unemployment, along with a high level of funding for families with children.

Table 2**Top-10 European countries according to the Migration Attractiveness Index in 2017**

EU countries	Total score	Unemployment rate	Cost of living index	Positive attitude to immigration from outside of the EU
Austria	369	6,0	71,52	36
Sweden	391	6,9	78,88	64
Luxembourg	360	6,3	77,28	49
Denmark	351	6,2	83,02	31
Finland	343	8,8	73,06	38
The Netherlands	334	6,0	72,47	44
Ireland	331	8,0	76,98	56
Germany	328	4,1	65,50	41
United Kingdom	304	5,3	69,49	49
Belgium	301	8,0	75,36	39

*Source: Calculated on the basis [9]

The next country which is rather attractive for high-skilled migrants is Sweden, which is characterized by a society open to immigrants. The country in third place, which comes close behind Sweden, is Luxembourg. This Western European country is literally developed around its capital city of the same name, and it has excellent conditions for conducting business activity. In addition to a very high rate of socio-economic development, Luxembourg has the highest percentage of foreigners in overall society (approximately 47 %) of all of the EU countries. Under this view on the most attractive European countries for economic migrants, the following facts can appear. Thus, the societies of such Scandinavian countries, as Denmark and Finland, are wealthy in terms of GDP per capita, median earnings and the obtained level of funding for families with children. In contrast, Germany and the United Kingdom, with their highest level of inflow of foreigners from the “new” EU member states during the last decade, have only 8th and 9th positions in the ranking respectively. In many respects this can be explained by the immigration policy of those countries, and migration networks as well.

As for Central and Eastern European countries, it should be mentioned that they still remain not very attractive for high-skilled migrants. The predominant type of immigration in this region is seasonal, mainly from Russian Federation, Ukraine, and Belarus.

When analyzing the main pillars of the EU labour migration policy to solve a significant brain drain social problem, at least three main conclusions can be drawn:

First of all, the European Union government should improve the existing labour migration channels to ensure that high-skilled employees from abroad can choose any European country over other host destinations. Thus, the EU Blue Card, which provides comprehensive socio-economic rights and a path towards permanent residence in Europe, should be expanded by lowering the wage threshold. The so-called “Blue-Card-Ready” pool of the qualified candidates could also be considered for a much long period of time. It should be easier for people graduating in the European universities to obtain a work permit in the EU. In general, the current EU Directives on labour migration should be more flexible to ensure an effective high-skilled labour attraction management.

Secondly, the European Union should simplify procedures which are currently an obstacle to attracting and recruiting high-skilled employees. Recognition of foreign qualifications should be simplified. A creation of a single application platform for labour migration would also help, while maintaining decision making at the level of EU member countries.

Thirdly, the European Union government should reinforce and promote the single labour market

for high-skilled employees from abroad. Obviously, the provisions for intra-EU mobility for this target category of people should be improved to help the interested employers to offer an enticing package to the potential migrants abroad.

Conclusions. In this regard, an increased migration has been a main trend of the past two decades, changing the existing socio-economic structure of the countries and regions across the globe. It should be noted that effectively managing migration flows means taking into account of all the economic, social and human dimensions, and, obviously, of their external implications. Therefore, strong relations among countries of origin and transit ones should be upgraded, as well as the link between migration and development policies. Highly-skilled individuals, in the context of knowledge-based economy, have become the key factors for innovation and economic development. Due to their mobility, they are able to transfer valuable knowledge from one country to another. Migration policy both at the EU and national levels is one of the urgent topics in current political debate, with daily discussion of the impact of migration in the media across European countries. In this context the study on the improvement of the EU labour policy can enhance the quality of policy-making decisions in this field.

References

1. Andersson M. (2014). Talent Attraction Management – innovative tools and strategies for attracting and retaining talent. Tendensor. Talent conference, Tallin, Estonia. ULR: http://www.praxis.ee/vana/fileadmin/tarmo/Projektid/Haridus/ONE_BSR/Marcus_Andersson_01.pdf (Accessed: 15.01.2020).
2. Beine M., Docquier F., Rapoport H. (2006). Brain drain and human capital formation in developing countries: winner and losers. ULR: <https://sites.uclouvain.be/econ/DP/IRES/2006-23.pdf> (Accessed: 15.01.2020).
3. Carrera S., Guild E., Eisele K. (2014). Rethinking the Attractiveness of EU Labour Immigration Policies. Comparative perspectives of the EU, the US, Canada and beyond. Centre for European policy studies. ULR: <https://slidex.tips/download/rethinking-the-attractiveness-of-eu-labour-immigration-policies> (Accessed: 15.01.2020).
4. Durlauf S., Blume E. (2016). The New Palgrave Dictionary of Economics. ULR: <https://books.google.com.ua> (Accessed: 15.01.2020).
5. Government of Albania (2019). From brain drain to brain gain: mobilizing Albania's skilled diaspora: A policy paper for the Government of Albania. ULR: <https://pdf.piwikanalytics.win> (Accessed: 15.01.2020).
6. Hasselbalch J. (2017). The European politics of brain drain: a fast or slow-burning crisis? CSGR Working Paper No. 285/17. Center for the Study of Globalization and Regionalization. University of Warwick. ULR: <https://warwick.ac.uk/fac/soc/pais/research/researchcentres/csgr/papers/285-17.pdf> (Accessed: 15.01.2020).
7. The Economist (2011). International affairs: The gap between many rich and poor regions widened because of the recession. ULR: <http://www.economist.com/node/18332880> (Accessed: 15.01.2020).
8. Jandl M. (2007). Innovative concepts for alternative migration policies: Ten innovative approaches to the challenges of migration in the 21st century. Amsterdam University Press. 152 p.
9. Matuszczyk K. (2018). The Migration Attractiveness Index in 2017. CEED Kulczyk Research Institute. ULR: <http://ceedinstitute.org/attachments/420/39855ff647bf393ca4fba0ad823fce5a.pdf> (Accessed: 15.01.2020).
10. UN Conference on Trade and Development (2012). Mobilizing the Diaspora: From Brain Drain to Brain Gain. The Least Developed Countries Report: Harnessing Remittances and Diaspora Knowledge to Build Productive Capacities. ULR: http://unctad.org/en/PublicationChapters/ldcr2012_ch4_en.pdf (Accessed: 15.01.2020).
11. Münz R. (2014). The global race for talent: Europe's migration challenge. ULR: http://bruegel.org/wp-content/uploads/imported/publications/pb_2014_02_.pdf (Accessed: 15.01.2020).
12. United Nations Department of Economic and Social Affairs (2018). The International Migration Report 2017 (Highlights). ULR: http://www.un.org/en/development/desa/population/migration/publications/migrationreport/docs/MigrationReport2017_Highlights.pdf (Accessed: 15.01.2020).
13. The State of Food and Agriculture 2015 (2016). Social protection and agriculture: breaking the cycle of rural poverty. Food and Agriculture Organization of the United Nations. ULR: <http://www.fao.org/3/a-i4910e.pdf> (Accessed: 15.01.2020).
14. The Sustainable Development Goals Report 2017 (2018). ULR: <https://unstats.un.org/sdgs/report/2017/overview/> (Accessed: 15.01.2020).

ЗОСЬ-КІОР Микола Валерійович

д.е.н., доцент,

професор кафедри менеджменту,

Полтавська державна аграрна академія,

м. Полтава, Україна

ВПЛИВ МІГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ НА УПРАВЛІННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИМ РОЗВИТКОМ ТА САМООРГАНІЗАЦІЮ ОСОБИСТОСТІ

Проблема. Значні геополітичні перетворення мають вплив на всі аспекти суспільства, включаючи міграційні процеси. Процеси глобалізації економіки та підвищення відкритості економік сприяють обміну людськими ресурсами, що підвищує їх конкурентоспроможність на міжнародних ринках праці. Сьогодні в Україні зростає міграція економічно активного населення, включаючи молодь, жінок та висококваліфікованих фахівців, при цьому країни ЄС мають в основному позитивне міграційне сальдо, що несе з собою і позитивні, і негативні ознаки, що актуалізує тему дослідження.

Метою статті є дослідження впливу міграційних процесів на управління соціально-економічним розвитком та самоорганізацію особистості.

Результати. Доведено, що нині відмінності між країнами по всьому світу часто не такі великі, як диспропорції всередині них, оскільки кожна країна має свій унікальний тип економічної системи. Комплексний аналіз показує, що розрив між регіонами з низьким рівнем доходу та з високим рівнем доходу збільшувався під час спаду в деяких розвинених економіках. Ця обставина допомагає пояснити, чому ринки праці з економікою з високим рівнем доходу настільки привабливі для працівників з територій з низьким і середнім рівнем доходу. Виявлено, що міжнародними мігрантами є люди, які мають різний рівень освіти. Великі відмінності у знаннях та навичках між немігрантами та мігрантами та серед останніх стають більш помітними. Кількість часу, витраченого на навчання, життя та працю за межами країни походження, зазвичай дозволяє мігрантам не лише отримати нові навички в різних сферах, таких як мова чи певне ремесло, а й розвинути технологічну, професійну, академічну, управлінську та ін. можливостей. Таке накопичення людського капіталу часто відбувається за допомогою формальної освіти, неформальних каналів або отриманого практичного досвіду.

Наукова новизна. Визначені основні фактори, що сприяють міжнародній мобільності. Перша група цих факторів пов'язана із створенням умов для подальшого професійного розвитку в приймаючих країнах, де висококваліфіковані емігранти можуть заробляти більш високі зарплати, ніж у своїх країнах походження. На відміну від першої групи факторів, друга пов'язана з наявністю несприятливих умов у країнах походження талановитої та висококваліфікованої робочої сили. Як правило, ці умови включають високий рівень невпевненості, громадянських конфліктів та політичних міжусобиць, які можна розглядати як «поштовх факторів» міжнародної міграції. Не менш важлива група факторів пов'язана з існуванням менших міграційних витрат для висококваліфікованих працівників порівняно з низькокваліфікованою робочою силою. Іншими словами, все це означає набагато полегшений доступ висококваліфікованих працівників до інформації про ринки праці приймаючих країн та сучасних міграційних умов. І остання група факторів, що сприяють міграції відтоку мозку, пов'язана з реалізацією селективної імміграційної політики для залучення іноземних талантів, особливо декількома світовими економіками з високим рівнем доходу.

Висновки. Посилення міграції є головною тенденцією протягом останніх двох десятиліть, змінюючи існуючу соціально-економічну структуру країн та регіонів по всьому світу. Слід зазначити, що ефективне управління міграційними потоками означає врахування всіх економічних, соціальних та людських вимірів та, очевидно, їх зовнішніх наслідків. Тому слід зміцнювати міцні відносини між країнами походження та транзитом, а також зв'язок між міграційною політикою та політикою розвитку. Вискокваліфіковані особи, в умовах економіки, заснованої на знаннях, стали ключовими факторами інновацій та економічного розвитку. Завдяки своїй мобільності вони здатні передавати цінні знання з однієї країни в іншу. У цьому контексті дослідження щодо вдосконалення трудової політики ЄС може підвищити якість прийняття рішень у цій галузі.

Ключові слова: управління, соціально-економічний розвиток, самоорганізація особистості, відтік мізків, висококваліфікована робоча сила, міграційні процеси.

Одержано редакцією: 05.11.2019
Прийнято до публікації: 12.01.2020

UDC 330.34:658

DOI: 10.31651/2076-5843-2020-1-10-25

ORLOVA-KURILOVA Olga

PhD in Econ., Associate Professor,
Luhansk National Agrarian University,
Starobilsk, Ukraine
ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0001-8382-8070>
orlovakur73@gmail.com

KUKSA Ihor

Dr. Sc. (Ekon.), Professor,
Luhansk National Agrarian University,
Starobilsk, Ukraine
ORCID ID: <http://orcid.org/0000-0001-8486-2473>
igor.kuksa.23@gmail.com

HNATENKO Iryna

PhD in Econ., Associate Professor,
Kyiv National University of Technologies and Design,
Kyiv, Ukraine
ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-0254-2466>
q17208@ukr.net

RUBEZHANSKA Viktoriia

PhD in Econ.,
Luhansk Taras Shevchenko National University,
Starobilsk, Ukraine
ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0001-8047-4000>
rubezhiik@gmail.com

ANALYSIS OF THE STATE OF INNOVATION ENTREPRENEURSHIP DEVELOPMENT IN UKRAINE

The scientific article is devoted to assessing the level of development of domestic innovative entrepreneurship by conducting a SWOT-analysis of innovative activity in Ukraine. Based on the analysis of data presented in the Bloomberg Innovation Index, the Global Innovation Index and the Global Competitiveness Index, the dynamics of changes in Ukraine's positions in these international rankings are investigated and its main competitive advantages in the field of innovation at the global level and obstacles to the development of innovative business are identified. The main indicators of innovation activity in Ukraine for the period from 2010 to 2018 were evaluated. The SWOT-analysis of innovative entrepreneurship in Ukraine is carried out. The basic measures aimed at solving the existing problems and promoting the development of innovative business in the country are proposed.

Keywords: innovation, innovative activity, innovation-active enterprise, industrial enterprise, indicators of innovative activity of enterprises, rating, SWOT-analysis, measures of promotion of innovative entrepreneurship development.

Introduction. The innovative type of economic development is one of the most important drivers of its growth. It is through the creation of innovative enterprises and economic mechanisms, which are sensitive to innovations, that the strategic goals of doubling GDP, creating a competitive and socially oriented economy, qualitatively improving the standard of population living can be fulfilled.

At the same time, the current state of the innovation sphere of the Ukrainian economy indicates that there are serious problems in its functioning:

the sufficiently high technical potential of Ukraine during the period of economic reforms has been largely destroyed, the number of scientific personnel has decreased, the material and technical base of science is deteriorating and is aging and morally worn;

there is no significant influence of the state on the development of innovation process in the national economy, tax legislation does not encourage enterprises to innovate.

In such circumstances, an urgent task is to analyze the development of innovative activity in Ukraine. The need for this analysis is caused by the need to identify factors that contribute to or impede the formation and operation of domestic innovative enterprises, the formation of "growth points", creation competitive advantages and increasing the rate of economic growth in the conditions of fierce competition, determining priority areas and developing effective ways of state regulation activities in the country.

Literature review. The research of the essence of innovations and the process of innovative entrepreneurship development is devoted to the work of many domestic and foreign scientists, including: O. Amosha, V. Geyets, R. Grinchenko, P. Druker, V. Koyuda, D. Krykunenko, L. Lysenko, O. Maslak, V. Seminozhenko, J. Schumpeter and other scientists.

Paying tribute to the above-stated research, it should be noted that there is a lack of comprehensive analysis of the current state of innovative entrepreneurship development in Ukraine.

The purpose of the article is to evaluate the level of innovative entrepreneurship development in Ukraine and to identify the main measures to promote it on the basis of conducting a SWOT-analysis of innovative activity in the country.

Results and discussion. The current socio-economic situation in Ukraine is increasingly acquiring innovative features related to the development, implementation and use of innovations. Innovation becomes the inherent quality of enterprises that determine the level of socio-economic development of the country. A new innovative model of socio-economic national development is being formulated, which is a consequence of the transition and dominance of such elements as information and communication technologies. The development of the innovations market and intellectual property, the advancement of knowledge-intensive industries, the increase of the role of intangible forms of wealth (objects of intellectual property) and the increase of the role of the human factor are observed.

It should be noted that Ukraine is just beginning to create conditions for the innovative entrepreneurship development: centers of infrastructure support for innovative enterprises are being formed; national, regional and local development support programs are being implemented; the tax levers of their activity are reviewed and more. However, as it is evidenced by the results of these enterprises activity, these measures are not sufficiently effective and do not give a tangible effect [1, p.35].

In this situation, for today's Ukraine, the need to promote innovative entrepreneurship is increased, on the one hand, by competition from Western firms in terms of high technological level and product quality, and, on the other hand, by competitive Asian countries based on cheap labor. At the same time, according to the data presented in a number of international ratings, Ukraine has a rather low position in the innovative activity development in comparison with the developed countries of the world.

Thus, according to the published by the Bloomberg Agency rating of 60 best innovative economies of the world (The Bloomberg Innovation Index), Ukraine has had a negative tendency to decrease its positions in recent years (Fig. 1).

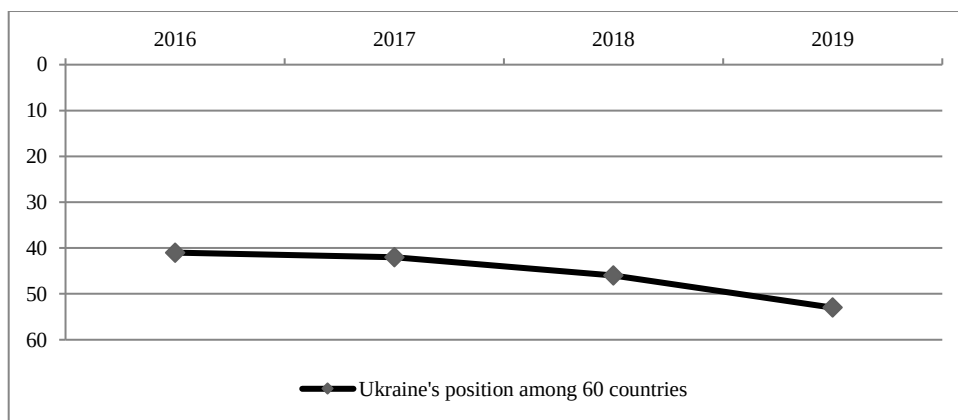


Fig. 1. Ukraine's place in the ranking of innovative economies of the world by version of Bloomberg Agency

Source: built by authors on the data basis [2]

Significant loss of Ukraine's position in the ranking of innovative economies of the world in 2019 due to low productivity (60th place among 60 countries), insufficient intensity of research and development (54th place), low production of goods with high added value (58th place), low concentration research (46 place). At the same time, our country has some potential to improve this situation due to a sufficiently high level of higher education efficiency (28th place), patent activity (35th place) and high technology concentration (37th place).

According to the Global Innovation Index, Ukraine ranked 47th in this ranking in 2019, which is 4 positions down according to the previous year (Table 1).

Table 1

**Dynamics of Ukraine's position according to the data displayed
in the Global Indices Index**

Indicator	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Ranking	71 (142)	63 (143)	64 (141)	56 (128)	50 (127)	43 (126)	47 (129)
<i>Sub-indexes:</i>							
Market institutions	105	103	98	101	101	107	96
Human capital and research	44	45	36	40	41	43	51
Infrastructure	91	107	112	99	90	89	97
Market development	82	90	89	75	81	89	90
Business development	79	87	78	73	51	46	47
Knowledge and technological development	45	32	34	33	32	27	28
Creative development	81	77	75	58	49	45	42

Source: built by authors on the data basis [3]

The loss of Ukraine's positions in the above rating is due to a significant deterioration of such indicators as: "Human capital and research" (decrease by 8 positions compared to 2018), "Infrastructure" (decrease by 6 positions). The indicators of "Business Development" and "Knowledge and Technological Development" have weakened their values in 2019 by 1 position. The positive dynamics were reflected by the indicators: "Market institutions" (growth by 11 positions compared to 2018) and "Creative developments" (growth by 3 positions).

It should be noted that the efficiency of innovation activity development in the country is directly dependent on the general state and competitiveness of the national economy, which, in turn, will provide the high level of domestic innovative entrepreneurship necessary for the creation and stable functioning of resources. In this regard, it is advisable to consider the position of the Ukrainian economy in the international ranking of the world countries on the Global Competitiveness Index (Table 2).

Table 2

**Dynamics of Ukraine's position according to the data reflected
by the Global Competitiveness Index**

Indicator	2013-2014	2014-2015	2015-2016	2016-2017	2017-2018	2018-2019
Ranking	84(148)	76 (144)	79 (140)	85 (138)	81 (137)	85 (141)
<i>Sub-indexes:</i>						
Market Institutions	137	130	130	129	118	104
Infrastructure	68	68	69	75	78	57
Macroeconomic environment	107	105	134	128	121	133
Health and Elementary Education	62	43	45	54	53	101
Higher Education and Training	43	40	34	33	35	44
Commodity Market Efficiency	124	112	106	108	101	57
Labor Market Efficiency	84	80	56	73	86	59
Financial Market Development	117	107	121	130	120	136
Technological Availability	94	85	86	85	81	78
The Size of the Market	38	38	45	47	47	47
Business Development	97	99	91	98	90	85
Innovations	93	81	54	52	61	60

Source: built by authors on the data basis [4]

According to Table 2, Ukraine lost 4 positions in the global competitiveness rankings in 2018-2019 and ranked 85th among 141 countries in the world. The loss of rating positions in 2018-2019 was caused by a sharp deterioration in the performance of individual sub-indexes, which had an overall upward trend since 2015, namely: "Macroeconomic environment" (a decrease of 12 positions compared to the previous period), "Healthy and Primary Education" (down 48 positions), "Higher Education and Training" (down 9 positions), "Financial Market Development" (down 16 positions). At the same time, one of the key indicators that lead to the development of innovation activity in the country, during the study period, have a steady tendency to improve: "Labor market efficiency" (27 positions increase), "Commodity market efficiency" (44 positions increase), "Business Development" (5 position growth), "Technological readiness" (3 position increase), "Innovation" (1 position increase). Overall, Ukraine ranks mediocre positions by the innovation development (60th out of 141 countries), driven by the presence of some of the most problematic factors highlighted by the Global Economic Forum in the Global Competitiveness Report 2018-2019, which impede effective business conduct and, accordingly, creation and development of innovative entrepreneurship in the country (Fig. 2).

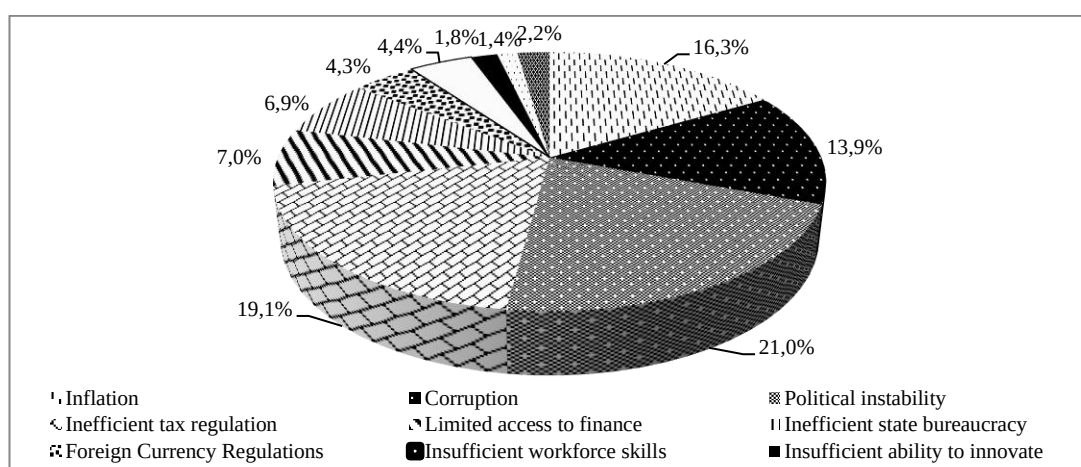


Fig. 2. Factors hindering the development of innovative entrepreneurship in Ukraine in 2018-2019

Source: grouped by authors on the data basis [4]

Thus, given the data on the state of innovation activity development in Ukraine, reflected in the international rankings discussed above, it can be noted that Ukraine's competitive advantages in the field of innovation at the global level consists of the presence and realization of human capital, which makes it possible to create value in the global economic system through the creation of various innovations in the form of ideas, scientific developments, patents, etc. The main obstacles in the innovative activity development in Ukraine, including innovative entrepreneurship, are unstable functioning of the innovation infrastructure, the imperfection of the political and business environment, the inefficient tax policy of the country. For the purpose of monitoring the indicators of innovative activity in the country, as well as for the possibility of their qualitative comparison with the indicators of other European countries in Ukraine, the State Statistics Service (hereinafter - the State Statistics Committee of Ukraine) introduced a statistic observation, which is carried out in accordance with the "Methodological Provisions on the Organization of National Statistical Observations on Enterprise Innovation Activity" [5]. The stated statistical observation consists of two directions [5, p. 6]: observation of innovation activity of enterprises, carried out in the form of the No. TIN (Taxpayer Identification Number) "Survey of Innovation Activity of the Enterprise for the Period 20_ - 20_ years" (once every two years for even years), taking into account the requirements of the European methodology of statistical survey of innovative enterprises [6] and using a special questionnaire - the European Community Innovation Survey (CIS) questionnaire [7]; observation of innovation activity of industrial enterprises, carried out in the form No. 1-innovation "Survey of Innovation Activity of Industrial Enterprise" (once every two years for odd years).

The results of statistical observations in the above areas are published in the relevant sections of the annual statistical collection "Scientific and Innovative Activity in Ukraine" [8-11], and are also displayed on the official website of the State Statistics Committee [12]. The statistics collected by the State Statistics Committee was considered in the light of the international methodology for the first line of statistical observations characterizing the innovation activity of enterprises in all types of economic activity. First of all, the dynamics of change in the quantity of innovative enterprises and their share in the total quantity of enterprises in Ukraine during 2010-2018 by regions will be evaluated (Table 3).

Table 3

**Dynamics of the Quantity of Innovative Enterprises in the Regions of Ukraine
(according to international methodology)**

Region	2010-2012		2012-2014		2014-2016		2016-2018	
	Number of innovation-active enterprises, units	Share in the total quantity of enterprises in the region	Number of innovation-active enterprises, units	Share in the total quantity of enterprises in the region	Number of innovation-active enterprises, units	Share in the total quantity of enterprises in the region	Number of innovation-active enterprises, units	Share in the total quantity of enterprises in the region
Overall in Ukraine	6930	20,37%	4084	14,59%	5095	18,38%	8173	28,06%
Autonomous Republic of Crimea	151	14,77%	-	-	-	-	-	-
Vinnitsa Region	208	24,21%	146	17,32%	123	15,17%	203	24,17%
Volyn Region	135	24,64%	74	13,31%	75	14,40%	143	26,05%
Dnipropetrovsk Region	545	19,05%	343	13,32%	476	18,98%	776	28,99%
Donetsk Region	564	21,29%	45	12,89%	86	11,04%	145	17,92%
Zhytomyr Region	139	16,55%	99	13,92%	137	17,75%	187	23,73%
Zakarpacie Region	100	16,75%	66	11,89%	78	13,83%	149	26,90%
Zaporizhia Regions	338	26,10%	244	18,84%	206	17,50%	352	28,73%
Ivano-Frankivsk Region	178	28,90%	134	21,07%	121	19,71%	177	27,44%
Kyiv Region	455	27,18%	268	18,08%	260	17,70%	520	30,82%
Kirovograd Region	95	19,08%	84	16,94%	92	19,33%	164	32,80%
Luhansk Region	201	16,07%	6	15,00%	34	12,59%	61	21,79%
Lviv Region	432	21,92%	304	15,92%	336	18,44%	544	29,14%
Mykolaiv Region	181	28,15%	109	16,34%	96	15,36%	133	20,91%
Odesa Region	261	15,01%	215	12,48%	267	16,32%	357	22,65%
Poltava Region	117	12,99%	60	6,64%	157	18,38%	217	23,56%
Rivne Region	171	28,79%	149	0,00%	137	23,78%	105	17,83%
Sumy Region	107	18,54%	65	11,50%	93	17,19%	142	25,40%
Ternopil Region	95	19,63%	78	15,20%	97	19,92%	156	31,58%
Kharkiv Region	596	23,89%	457	20,87%	479	23,39%	670	30,10%
Kherson Region	94	17,50%	73	14,66%	78	16,08%	127	26,08%
Khmelnitskiy Region	166	23,35%	80	10,90%	86	12,80%	166	23,61%
Cherkassy Region	142	19,22%	85	11,61%	81	11,81%	155	21,71%
Chernivtsi Region	93	23,13%	66	16,42%	36	9,68%	76	20,05%
Chernigiv Region	127	20,82%	101	17,78%	89	16,54%	140	24,39%
Kyiv City	1166	17,68%	733	11,41%	1375	21,41%	2308	33,74%
Sevastopol City	73	23,86%	-	-	-	-	-	-

Source: grouped by authors on the data basis [8, c. 181; 9, c. 83]

According to Table 3, during 2010-2018 there is a positive tendency for the growth of the quantity of innovative enterprises in Ukraine, as evidenced by the increase of their number by almost 8% in 2016-2018 compared to 2010-2012. At the same time, the share of innovative enterprises in the total number of enterprises in the region during 2016-2018 was held by Kirovograd (32,80%), Ternopil (31,58%), Kyiv (30,82%), Kharkiv (30,10%), Lviv (29,14%) regions and Kyiv (33,74%). Outsiders by the same indicator in the same period were Rivne (17,83%), Donetsk (17,92%) and Luhansk (21,79%) regions.

It is worth noting that the increase in the number of innovative enterprises in Ukraine during 2010-2018 was not due to the growth of innovative products production or development of innovative processes, but due to the increase in the number of enterprises with non-technological (marketing and / or organizational innovations), the number of which in 2016-2018 increased by 13,2% compared to 2010-2012 and by 28,4% compared to 2014-2016. At the same time, the number of enterprises with technological innovations decreased in 2016-2018 in total by 28,4% compared to 2014-2016 and by 13,2% compared to 2010-2012 (Fig. 3).

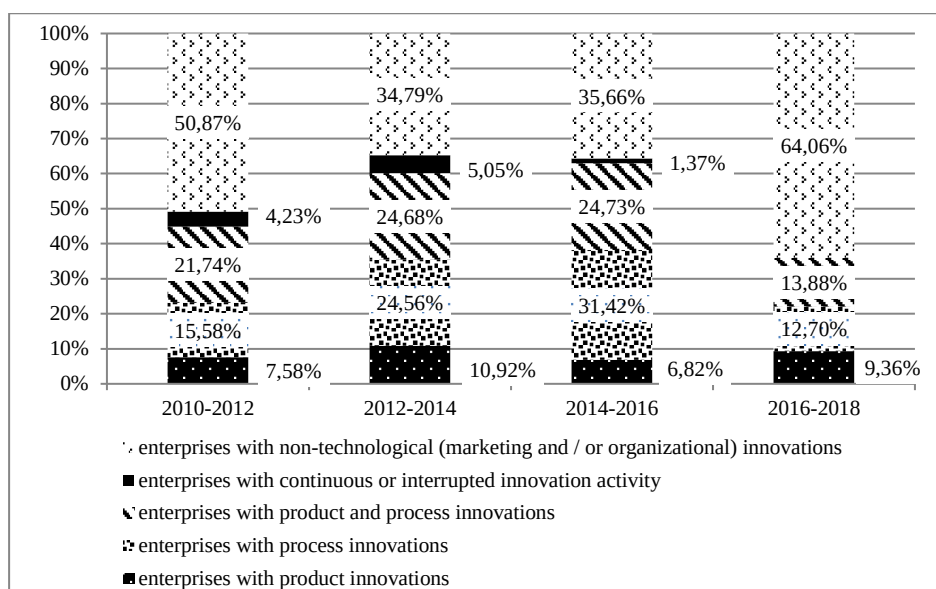


Fig. 3. Percentage distribution of enterprises by type of innovation in the composition of innovation-active enterprises of Ukraine (according to the international methodology)

Source: built by authors on the data basis [8, p. 181-182; 9, p. 83-84]

Among the types of economic activity, that was industry where the largest share of innovation-active enterprises of Ukraine was involved (49.7% in 2016-2016), in the second place there were innovative enterprises engaged in the wholesale trade, except trade in motor vehicles and motorcycles (26.6 % in 2016-2018). The above-mentioned tendency for distribution of innovation-active enterprises by types of economic activity persisted during 2010-2018 (Fig. 4).

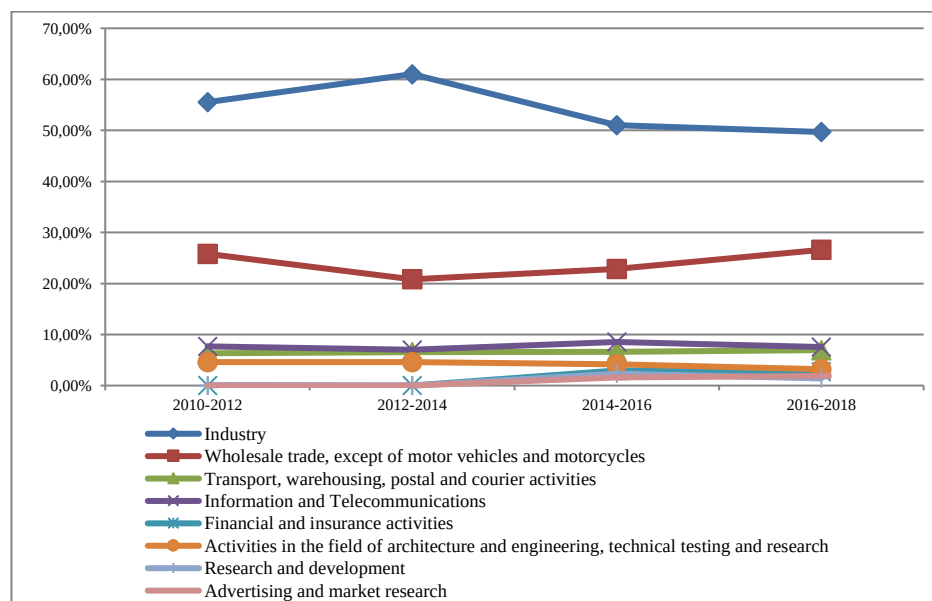


Fig. 4. Percentage distribution of innovation-active enterprises by the type of economic activity (according to the international methodology)

Source: built by authors on the data basis [8, p. 183-184; 9, p. 85-86]

In our opinion, since industrial enterprises occupy the largest share among the innovatively active enterprises of Ukraine, it would be advisable to pay particular attention to the evaluation of enterprises of this sector of the economy. Thus, the overwhelming majority of innovation-active industrial enterprises had manufacturing enterprises (89,3% in 2016-2018), and this distribution was maintained throughout the study period (Fig. 5).

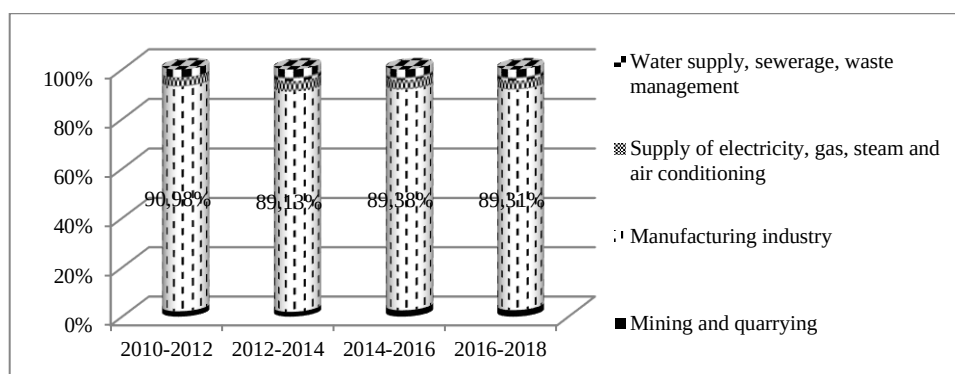


Fig. 5. Percentage distribution of innovation-active industrial enterprises by the type of activity (according to the international methodology)

Source: built by authors on the data basis [8, p. 183-184; 9, p. 85-86]

For a more detailed consideration of the indicators of innovation activity in industry, the statistics collected by the State Statistics Service will be turned to in the second line of statistical observations, which characterizes the innovation activity of enterprises engaged in industrial activity, regardless of the main activity [13, p.12].

First of all, the dynamics of change in the number of innovatively active industrial enterprises in Ukraine during 2010-2018 will be considered (Fig. 6).

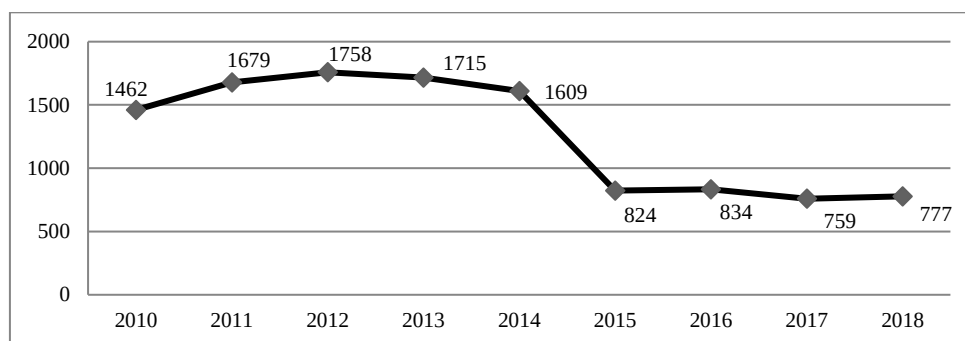


Fig. 6. Dynamics of the number of innovation-active industrial enterprises in Ukraine, units

Source: built by authors on the data basis [9, p. 65]

Based on the information shown in Fig. 6, it can be noted that the number of innovative enterprises decreased sharply in 2017 (by 9,0%), but the data for 2018 reflect a positive upward trend in their number (by 2,4%). At the same time, the number of innovative products introduced into production in 2018 increased by 60,9% and new technological processes (by 9,3%) (Fig. 7).

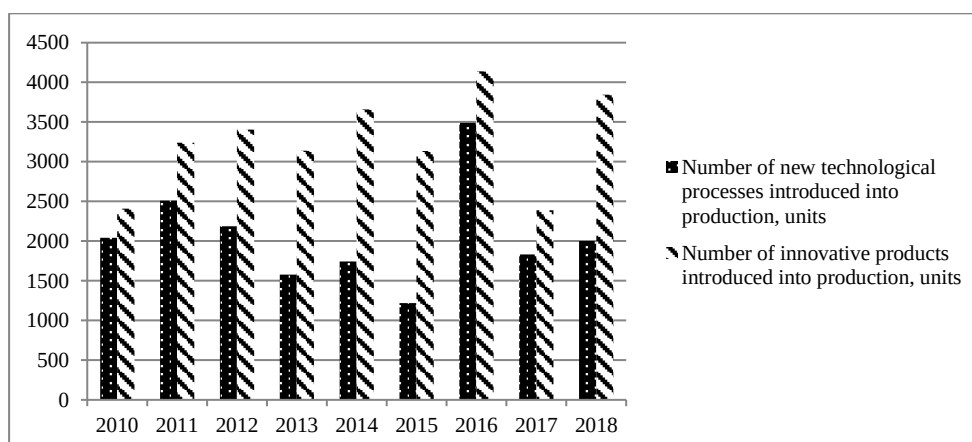


Fig. 7. Number of new technological processes and types of innovative products introduced into production

Source: built by authors on the data basis [12]

An important aspect in ensuring the increase in the number of innovative products and new technological processes introduced is the availability of sufficient sources of financing for innovation activities. As shown in Fig. 8, during 2010-2018, the financing of industrial business activity was carried out mainly at the expense of own funds (88,17% in the structure of sources of cost coverage in 2018). In the second place, the source of financing in 2018 is the state budget (5,3% in the structure of sources of cost coverage), in the third place - loans (3,9% in the structure of sources of cost coverage in 2018). At the same time, own funds retain leading positions as a source of financing for the entire period under study.

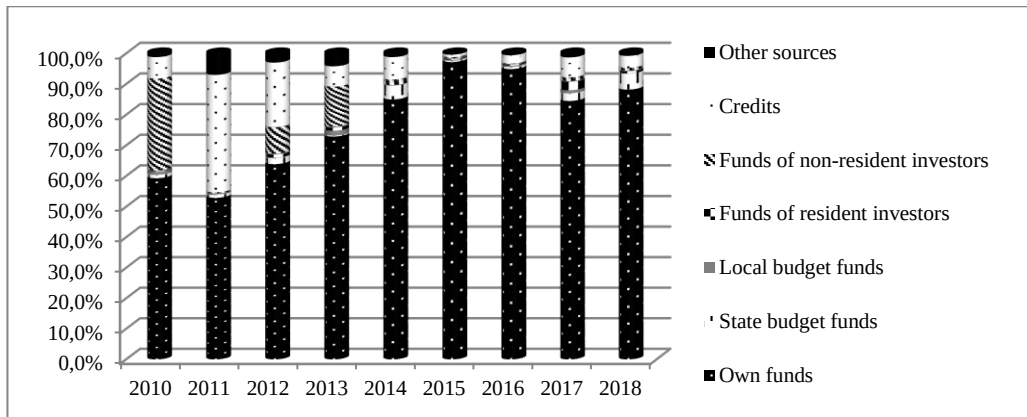


Fig. 8. Structure of sources of financing costs for innovation of industrial enterprises in Ukraine, mln.

Source: built by authors on the data basis [12]

In our opinion, both in industry and in other types of economic activity, the most active innovator is the small business that is a special sector of the modern economy, which largely determines its tendency and susceptibility to various innovations. As the experience of its operation in developed countries shows, small firms successfully create innovative potential for its further implementation in large enterprises. At the same time, knowledge-intensive entrepreneurship encourages scientific and technological progress, taking on the risks of investing in technical projects and developing technical innovations that are not undertaken by large enterprises. The confirmation of the above is shown in Table. 4.

Table 4

**Distribution of innovative enterprises in Ukraine by size
(according to international methodology)**

Period	Industry			Other economic activities		
	Small (from 10 to 49 employees)	Medium-sized (from 50 to 249 employees)	Large (250 employees and more)	Small (from 10 to 49 employees)	Medium-sized (from 50 to 249 employees)	Large (250 employees and more)
2010-2012	1868	1105	875	2302	662	118
2012-2014	1185	769	538	1182	304	106
2014-2016	1237	842	519	1783	565	149
2016-2018	2128	1266	666	2969	874	270

Source: built by authors on the data basis [8, p. 185; 9, p. 87]

According to Table 4, in 2016-2018 the number of innovative small enterprises in industry was 50.4% of the total number of innovative industrial enterprises, in other types of economic activity this indicator was 72.2%. However, despite the overwhelming majority of small innovative enterprises, a large proportion of sales in 2018 are owned by large enterprises (71.0% among industrial enterprises, 56.8% among enterprises engaged in other economic activities) due to the fact that they possess greater production and financial capacity to create and sell goods (Table 5).

Table 5

Distribution of sales volume by size of innovative-active enterprises in Ukraine (according to the international methodology)*(% of total sales of products (goods, services) of enterprises)*

Period	Industry			Other economic activities		
	Small	Medium-sized	Large	Small	Medium-sized	Large
2010	16,8	23,3	60,5	20,3	38,0	49,2
2012	16,1	20,7	68,6	21,0	29,6	55,1
2014	13,2	16,7	54,7	13,6	12,9	36,7
2016	The calculation was not carried out					
2018	24,6	29,1	71,0	29,6	40,0	56,8

Source: grouped by authors on the data basis [8, p. 190; 9, p. 90; 11, p. 225]

Regarding the structure of innovation costs, it should be noted that the largest share of funds of enterprises of all sizes during 2010-2018 was directed to the purchase of machinery, equipment and software (Table 6). At the same time, medium-sized enterprises (71,4% among innovative industrial enterprises, 50.5% among enterprises engaged in other types of economic activity) were in the first place in terms of expenditures in this direction. The next largest expenditures in the field of innovation activity were internal research and developments works, at which in 2018 a big share of costs was spent by large enterprises (22,3% among innovative industrial enterprises, 52,7% among enterprises engaged in other types of economic activity). Small enterprises held the leading positions in 2018 in terms of costs of other innovative activities (25,5% among innovative industrial enterprises, 17,6% among enterprises engaged in other types of economic activity).

Table 6

Share of innovation expenditures among small, medium and large enterprises of Ukraine by areas of innovation (according to the international methodology)*(% of total enterprise expenditures)*

Areas of innovation activity	Period	Industry			Other types of economic activity		
		Small	Medium-sized	Large	Small	Medium-sized	Large
Internal research and development	2010	23,9	12,5	14,8	10,9	4,1	1,4
	2012	8,0	11,0	17,2	67,7	7,8	13,2
	2014	2,2	7,1	14,7	13,9	5,2	2,3
	2016	15,1	6,5	9,1	5,6	14,5	42,5
	2018	15,2	13,7	22,3	26,9	26,5	52,7
External research development	2010	5,7	5,4	3,7	7,5	6,7	2,2
	2012	4,6	3,6	3,5	2,3	2,3	2,3
	2014	6,8	1,6	2,1	5,1	23,8	0,7
	2016	6,6	7,9	1,3	51,3	18,2	10,1
	2018	1,3	5,5	3,7	8,1	5,2	18,2
Purchase of machinery, equipment and software	2010	69,3	78,4	78,9	80,9	85,2	69,4
	2012	86,7	83,2	78,7	10,6	65,5	56,8
	2014	92,3	86,0	65,7	66,6	50,6	89,9
	2016	42,9	80,7	85,7	34,2	34,9	43,2
	2018	53,1	71,4	68,0	46,2	50,5	23,4
Acquisition of other external knowledge	2010	1,2	3,6	2,5	0,7	4,1	26,9
	2012	0,7	2,1	0,6	19,5	24,3	27,7
	2014	0,9	0,7	1,2	4,2	16,1	6,8
	2016	1,5	0,4	0,3	2,0	6,4	2,2
	2018	4,8	0,5	0,5	1,2	7,4	1,1
Other innovative activities	2010	-	-	-	-	-	-
	2012	-	-	-	-	-	-
	2014	2,9	4,1	10,9	10,2	4,2	0,3
	2016	33,9	4,5	3,6	6,9	21,6	2,0
	2018	25,5	8,8	5,5	17,6	10,3	4,6

Source: built by authors on the data basis [8, p. 203; 9, p. 93; 11, p. 236]

We believe that one of the most important factors influencing the effectiveness of any enterprise, including innovative one, is the availability of sufficient staff to ensure its stable activity [14, p. 229]. The percentage distribution of the number of employees by size of enterprises showed the presence of the overwhelming number of employees in innovation-inactive enterprises in 2016 (Fig. 9). For example, 67,4% more workers worked in innovation-inactive small enterprises than in innovation-active enterprises during the above-mentioned period. Among medium-sized enterprises, the overwhelming number of workers also worked in innovation-inactive enterprises in 2016 (74,0% of the number of all enterprises of this size). However, among large enterprises in this period, a larger share of employees was involved in innovation-active enterprises (51,9% of the number of all enterprises of this size).

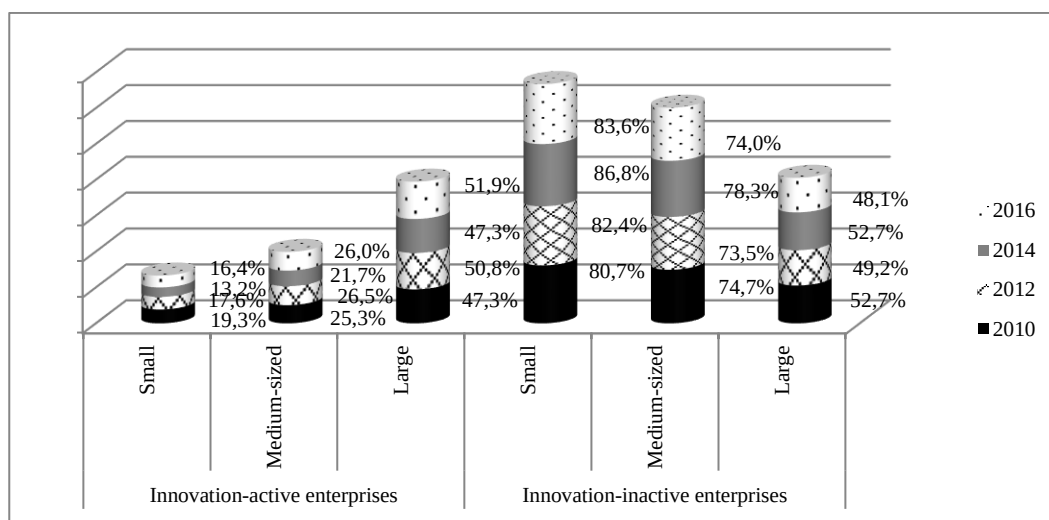


Fig. 9. Percentage distribution of the number of employees by size of enterprises (according to international methodology)

Source: built by authors on the data basis [8, p. 189; 10, p. 222; 11, p. 119]

It is necessary to emphasize that one of the components of effective functioning of innovation-active enterprises, apart from a sufficient number of workers, is the availability of personnel with the appropriate level of qualification and skills for developing and implementing innovations [15, p. 180]. Statistics of the State Statistics Service indicate a rapid reduction of scientific staff in Ukraine (a decrease in the number of researchers by 51,2% in 2018 compared to a similar indicator in 2010) (Fig. 10).

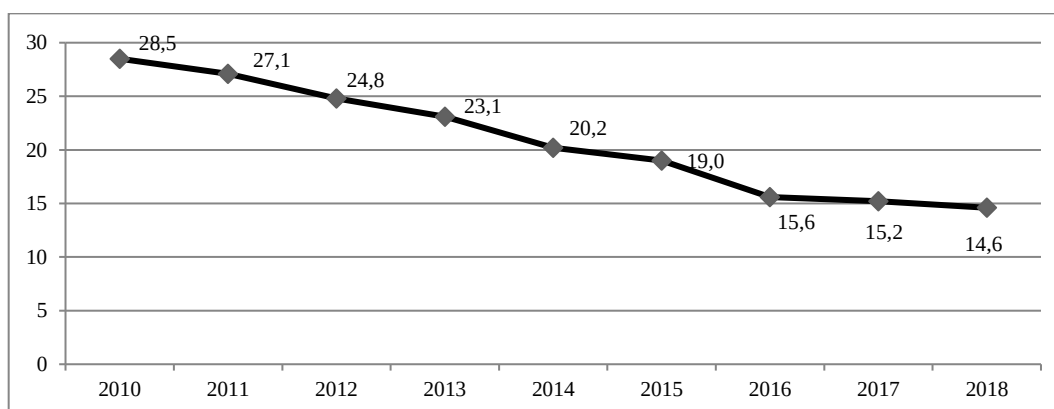


Fig. 10. Number of researchers involved in R&D in the business sector in Ukraine, thousand

Source: built by authors on the data basis [8, p. 44; 9, p. 44; 10, p. 36; 11, p. 36]

According to the statistics of the State Statistics Committee, during 2016-2018 the innovation-active enterprises of Ukraine increased the level of their innovative cooperation both within the country and with the European and other countries (Table 7). This has a positive impact on the level of innovation in the country through the creation and development of joint innovation projects, sharing knowledge and technology, financial support of partners and more.

Table 7**Distribution of innovation-active enterprises of Ukraine involved in innovation cooperation by partner's location (according to international methodology)***(% of total innovation-active enterprises)*

Location of the partner of innovative cooperation	Period	Industry			Other types of economic activity		
		Small	Medium-sized	Large	Small	Medium-sized	Large
Ukraine	2010-2012	13,8	16,4	33,1	18,5	22,9	38,7
	2012-2014	9,5	11,0	25,8	17,6	26,5	34,7
	2014-2016	24,2	29,1	43,5	32,7	39,4	45,1
	2016-2018	49,9	51,3	61,2	64,5	66,2	79,6
European countries	2010-2012	2,8	5,5	16,6	4,9	3,9	18,6
	2012-2014	1,3	5,5	14,2	3,4	8,6	13,9
	2014-2016	4,4	9,9	20,8	7,3	9,0	12,7
	2016-2018	6,1	11,2	21,3	5,9	11,9	25,8
Other countries	2010-2012	2,1	3,3	14,9	2,4	6,8	18,6
	2012-2014	0,5	1,4	10,4	2,2	3,3	2,8
	2014-2016	2,8	4,5	14,5	3,9	6,0	10,8
	2016-2018	3,1	6,7	14,0	4,8	5,9	11,8

Source: built by authors on the data basis [8, p. 208; 9, p. 104]

According to Table 7, domestic innovation-active industrial enterprises in 2016-2018 compared to 2014-2016 increased the degree of cooperation with Ukrainian partners by an average of 21,8%, non-industrial enterprises - by 31,0%. There is a much smaller increase in the level of cooperation with international partners. Thus, on average in 2016-2018 compared to 2014-2016 the number of industrial enterprises engaged in cooperation with partners from European countries increased by 3,5% and the number of enterprises engaged in other types of economic activity - by 14.5 %.

It is also worth noting that suppliers of equipment, materials and software components remained the most important partners for innovation cooperation for innovation-active enterprises of Ukraine in 2010-2018 (Table 8).

Table 8**Distribution of innovation-active enterprises of Ukraine involved in innovation cooperation by type of partner (according to the international methodology)***(% of total innovation-active enterprises)*

Type of partner on innovative cooperation	Period	Industry			Other types of economic activity		
		Small	Medium-sized	Large	Small	Medium-sized	Large
Within enterprise	2010-2012	26,0	25,1	34,0	36,5	36,9	48,5
	2012-2014	0,4	2,2	8,2	1,3	4,0	6,9
	2014-2016	11,7	11,7	17,5	14,1	19,1	24,5
	2016-2018	28,6	27,3	37,9	30,6	35,2	41,9
Suppliers of equipment, materials, software components	2010-2012	21,0	21,5	27,9	28,7	36,4	37,2
	2012-2014	7,4	9,4	23,7	14,7	23,2	33,3
	2014-2016	18,1	21,8	37,4	28,5	30,1	38,2
	2016-2018	44,3	48,3	54,3	57,7	60,7	77,4
Clients	2010-2012	20,0	17,7	23,9	28,7	22,5	19,9
	2012-2014	4,5	3,0	12,1	7,4	8,6	11,1
	2014-2016	10,2	12,4	18,5	15,1	14,0	15,7
	2016-2018	13,6	12,8	20,8	17,7	22,8	22,6
Higher education institutions	2010-2012	0,5	1,5	4,1	4,3	2,3	4,2
	2012-2014	1,2	1,4	6,3	1,1	4,0	6,9
	2014-2016	1,5	5,8	14,5	4,4	7,5	15,7
	2016-2018	2,6	4,5	12,4	3,3	10,5	18,3
Scientific institutions	2010-2012	2,5	3,7	8,4	6,2	5,2	2,1
	2012-2014	1,3	3,0	12,1	2,0	5,3	6,9
	2014-2016	2,9	8,8	20,3	5,7	10,1	19,6
	2016-2018	5,2	7,3	20,0	8,0	13,7	19,4

Source: built by authors on the data basis [8, p. 211; 9, p. 107; 11, p. 240]

At the same time, in 2016-2018 compared to 2014-2016, there was a rapid increase in cooperation with this type of partner among medium-sized industrial enterprises (by 26,5%) and large non-industrial enterprises (by 39,2%). Simultaneously, the interaction of innovation-active enterprises, especially industrial enterprises, with higher education institutions and scientific institutions, which serve as sources of training of highly qualified personnel and innovative developments, respectively, remains at a rather low level. Thus, cooperation with educational establishments among industrial enterprises in 2014-2018 tended to decrease (medium-sized enterprises - by 1,3% in 2016-2018 compared to 2014-2016, large - by 2,1%), the growth by 1,1% was noticed only among small industrial enterprises. The level of interaction with scientific institutions during the period also had a negative trend among medium-sized enterprises (a decrease by 1.5% in 2016-2018 compared to 2014-2016) and large industrial enterprises (a decrease by 0,3%). However, the number of small industrial enterprises cooperating with scientific institutions in 2016-2018 increased by 2,3%.

According to the results of the analysis of statistical information of the State Statistics Committee on the functioning of innovative entrepreneurship in Ukraine, the low level of innovation activity development can be pointed out. It was caused by significant economic and legislative obstacles that need the development of appropriate measures to overcome them. In order to determine these measures, in our opinion, it is advisable to use SWOT-analysis in order to identify the strengths and weaknesses of national innovative entrepreneurship, to which the measures of state influence will be directed.

The SWOT analysis was proposed by Harvard professor K. Andrews in 1963 [16] and is now widely used to investigate the competitive advantages of micro-business entities. In our view, SWOT analysis can also be applied at the macro level, that is, to act as a strategic analysis and planning method that can be used to evaluate innovative potential that reflects essentially the innovative capabilities of business entities, and endogenous and exogenous factors which affect the level of innovative activity development in Ukraine. Based on the analysis of Ukraine's positions on the level of innovation activity development, reflected in a number of international rankings, as well as statistics from the State Statistics Committee for 2010-2018, the SWOT matrix was proposed (Table 9).

Table 9**SWOT-analysis of innovation entrepreneurship development in Ukraine**

Strengths	Weaknesses
- high quality of higher, secondary and professional education; - favorable geographical location of Ukraine for international trade; - high capacity of the domestic market; - the availability of human capital sufficient to create competitive innovation.	- insufficient public funding, especially for small businesses; - low level of innovation infrastructure development; - lack of well-established relationships between scientists and entrepreneurs; - significant tax burden on business and lack of tax breaks for innovative enterprises; - high level of corruption and inefficient state bureaucracy; - insufficient development of venture financing; - low technological infrastructure of domestic innovative enterprises; - reducing the number of scientific staff with the appropriate level of qualification and skills capable of developing and implementing innovations; - low motivation of entrepreneurs to innovate.
Opportunities	Threats
- increase in the number of innovative enterprises and growth of innovative activity in the country; - formation of internal and external demand for innovation; - stimulating innovation by reforming tax legislation; - reducing administrative barriers to reforming the national innovation system; - increasing the size of budget of innovative entrepreneurship financing; - growth of sales of domestic innovative products / technologies in the world market.	- dependence on foreign technology exports; - immigration of qualified personnel, scientists, inventors, entrepreneurs; - transfer of innovative business from Ukraine to countries with favorable conditions for its conduct; - loss of attractiveness of domestic innovative enterprises for investing funds of resident investors and non-residents; - low competitiveness of domestic innovative products in comparison with goods of other countries.

Source: proposed by the authors

Thus, innovative entrepreneurship in Ukraine has promising opportunities and resources for stable and harmonious development in the future. However, to use such potential effectively, it is necessary to address the problems and mitigate the threats that are reflected in the SWOT matrix, as well as to develop a comprehensive government regulation mechanism that would allow innovative enterprises to adapt to environmental changes using available resources.

In our opinion, the main measures aimed at solving the existing problems and promoting the innovative entrepreneurship development in Ukraine include the following:

- reforming educational programs to meet the needs of entrepreneurship in highly qualified staff capable of creating and using innovation;

- increasing the amount of public funding and support for innovative businesses, especially at the initial stage of creating an innovative enterprise and innovative product / technology;

- introduction of amendments to the legal acts in order to stimulate the activation of innovative activity in the country;

- introduction of tax incentives for innovative enterprises;

- use of international positive experience to identify priority areas for the development of science and technology that require priority funding;

- ensuring the development of innovative infrastructure;

- conducting educational work to increase entrepreneurs' motivation to develop and implement innovations;

- facilitating the creation of innovative clusters that would integrate enterprises with scientific institutions, higher and vocational education institutions in order to train potential staff for the needs of a particular enterprise and to provide scientific and methodological support for innovation implementation.

Conclusions. The study concludes that the main obstacle to the sustainable development of innovative entrepreneurship in Ukraine is the lack of effective state regulation of innovation processes in the country's economy. In this regard, for the sustainable development of the Ukrainian economy, it is necessary to provide favorable conditions for the creation and functioning of innovative enterprises, attraction domestic and foreign investors and formation a coherent national innovation system as a whole. In the context of this, an important task of public authorities is to identify problems in the innovative entrepreneurship development on time and to develop appropriate measures aimed at their effective overcoming.

References (in language original)

1. Орлова-Курилова О.В., Гнатенко І.А., Рубежанська В.О. Державне регулювання інноваційної діяльності підприємництва як напрям забезпечення сталого розвитку економіки країни. *Економіка, управління та адміністрування*. 2019. № 3(89). С. 35–40.

2. Офіційний сайт інформаційного агентства Bloomberg. URL: <https://www.bloomberg.com> (дата звернення: 03.01.2020)

3. The site of Global Innovation Index. The Global Innovation Index. Indicator rankings and analysis. URL: <https://www.globalinnovationindex.org/analysis-indicator> (дата звернення: 03.01.2020)

4. The Global Competitiveness Report 2019. URL: http://www3.weforum.org/docs/WEF_TheGlobalCompetitivenessReport2019.pdf (дата звернення: 03.01.2020)

5. Методологічні положення з організації державного статистичного спостереження щодо інноваційної діяльності підприємств, затверджені наказом Держстату від 10.01.2013 № 3 зі змінами, затвердженими наказами Держстату від 28.12.2015 № 369 та від 18.01.2019 № 19. Київ: Державна служба статистики, 2019. 16 с.

6. Oslo Manual 2018: Guidelines for Collecting, Reporting and Using Data on Innovation, 4th Edition, The Measurement of Scientific, Technological and Innovation Activities. OECD Publishing, Paris/Eurostat, Luxembourg, 2018. 255 p. URL: <https://doi.org/10.1787/9789264304604-en> (дата звернення: 03.01.2020).

7. Harmonised Data Collection for the CIS 2018. URL: https://www.stat.si/doc/sosvet/Sosvet_15/SosvetSeja10_1543322.pdf (дата звернення: 03.01.2020).

8. Наукова та інноваційна діяльність в Україні: Статистичний збірник 2016. Київ: Державна служба статистики, 2016. 257 с.

9. Наукова та інноваційна діяльність в Україні: Статистичний збірник 2018. Київ: Державна служба статистики, 2019. 107 с.
10. Наукова та інноваційна діяльність в Україні: Статистичний збірник 2013. Київ: Державна служба статистики, 2013. 287 с.
11. Наукова та інноваційна діяльність в Україні: Статистичний збірник 2014. Київ: Державна служба статистики, 2014. 314 с.
12. Державна служба статистики України (офіційний сайт). URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 03.01.2020).
13. Жукович І. А. Узагальнення міжнародного та національного досвіду щодо методології обстеження інноваційної діяльності. *Статистика України*. 2012. № 3. С. 8-14.
14. Kuksa I., Hnatenko I., Orlova-Kurilova O., Moisieieva N., Rubezhanska V. State regulation of innovative employment in the context of innovative entrepreneurship development. *Management Theory and Studies for Rural Business and Infrastructure Development*. 2019. Vol. 41(2). P. 228-236. URL: <https://doi.org/10.15544/mts.2019.19> (дата звернення: 03.01.2020).
15. Hnatenko I., Rubezhanska V., Parchomenko O. Formation of the potential of innovative enterprise by improvement of labor market infrastructure. *Проблеми системного підходу в економіці*. 2019. № 3(71). С. 179-184.
16. Andrews K.R. The Concept of Corporate Strategy. Irwin: Homewood, IL, 1980. 180 p.

References

1. Orlova-Kurilova O., Hnatenko I., Rubezhanska V. (2019). State regulation of innovation activity of entrepreneurship as a direction of ensuring sustainable development of the country's economy. *Ekonomika, upravlinnya ta administruvannya* [Economics, management and administration], 3(89), 35-40 (in. Ukr.).
2. The official site of the Bloomberg news agency. Retrieved from: <https://www.bloomberg.com> (Accessed: 03.01.2020).
3. The site of Global Innovation Index. The Global Innovation Index. Indicator rankings and analysis. Retrieved from: <https://www.globalinnovationindex.org/analysis-indicator> (Accessed: 03.01.2020).
4. The Global Competitiveness Report 2019. Retrieved from: http://www3.weforum.org/docs/WEF_TheGlobalCompetitivenessReport2019.pdf (Accessed: 03.01.2020).
5. State Statistics Service of Ukraine (2019). *Metodologichni polozhennya z organizaciyi derzhavnogo statystychnogo sposterezhennya shhodo innovacijnoyi diyalnosti pidpryyemstv, zatverdzeni nakazom Derzhstatu vid 10.01.2013 №3 zi zminamy, zatverdzheny nakazamy Derzhstatu vid 28.12.2015 №369 ta vid 18.01.2019 №19* [Methodological provisions on the organization of the state statistical observation on the innovation activity of enterprises, approved by the State Statistics Service Order 28.12.2015 № 369 and 18.01.2019 № 19], DSSU, Kyiv, 16 (in. Ukr.).
6. Oslo Manual 2018: Guidelines for Collecting, Reporting and Using Data on Innovation, 4th Edition, The Measurement of Scientific, Technological and Innovation Activities. OECD Publishing, Paris/Eurostat, Luxembourg, 255. Retrieved from: <https://doi.org/10.1787/9789264304604-en> (Accessed: 03.01.2020).
7. Harmonised Data Collection for the CIS 2018. Retrieved from: https://www.stat.si/doc/sosvet/Sosvet_15/SosvetSeja10_1543322.pdf (Accessed: 03.01.2020).
8. State Statistics Service of Ukraine (2016). *Naukova ta innovacijna diyalnist v Ukrayini: Statystychnyy zbirnyk 2016* [Scientific and Innovative Activity in Ukraine: Statistical Collection 2016], DSSU, Kyiv, 257 (in. Ukr.).
9. State Statistics Service of Ukraine (2019). *Naukova ta innovacijna diyalnist v Ukrayini: Statystychnyy zbirnyk 2018* [Scientific and Innovative Activity in Ukraine: Statistical Collection 2018], DSSU, Kyiv, 107 (in. Ukr.).
10. State Statistics Service of Ukraine (2013). *Naukova ta innovacijna diyalnist v Ukrayini: Statystychnyy zbirnyk 2013* [Scientific and Innovative Activity in Ukraine: Statistical Collection 2013], DSSU, Kyiv, 287 (in. Ukr.).
11. State Statistics Service of Ukraine (2014). *Naukova ta innovacijna diyalnist v Ukrayini: Statystychnyy zbirnyk 2014* [Scientific and Innovative Activity in Ukraine: Statistical Collection 2014], DSSU, Kyiv, 314 (in. Ukr.).
12. State Statistics Service of Ukraine: official site (2019). Retrieved from: <http://www.ukrstat.gov.ua> (Accessed: 03.01.2020).
13. Zhukovych I.A. (2012). Generalization of international and national experience in innovation methodology survey. *Statystyka Ukrayiny* [Statistics of Ukraine], 3, 8-14 (in. Ukr.).

14. Kuksa I., Hnatenko I., Orlova-Kurilova O., Moisieieva N., Rubezhanska V. (2019). State regulation of innovative employment in the context of innovative entrepreneurship development. *Management Theory and Studies for Rural Business and Infrastructure Development*, 41(2), 228-236. Retrieved from: <https://doi.org/10.15544/mts.2019.19> (Accessed: 03.01.2020).

15. Hnatenko I., Rubezhanska V., Parchomenko O. (2019). Formation of the potential of innovative enterprise by improvement of labor market infrastructure. *Problemy systemnogo pidxodu v ekonomici* [Problems of systematic approach in economy], 3(71), 179-184.

16. Andrews K.R. (1980). *The Concept of Corporate Strategy*. Irwin: Homewood, IL, 180.

ОРЛОВА-КУРИЛОВА Ольга Володимирівна

к.е.н., доцент,
доцент кафедри менеджменту, статистики та економічного аналізу,
Луганський національний аграрний університет,
м. Старобільськ, Україна

КУКСА Ігор Миколайович

д.е.н., професор,
завідувач кафедри фінансів, оподаткування та інформаційних технологій,
Луганський національний аграрний університет,
м. Старобільськ, Україна

ГНАТЕНКО Ірина Анатоліївна

к.е.н., доцент,
докторант кафедри підприємництва та бізнесу,
Київський національний університет технологій та дизайну,
м. Київ, Україна

РУБЕЖАНСЬКА Вікторія Олегівна

к.е.н.,
старший викладач кафедри фінансів, обліку та банківської справи,
Луганський національний університет імені Тараса Шевченка,
м. Старобільськ, Україна

АНАЛІЗ СТАНУ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ

Проблема. Інноваційний тип розвитку економіки є одним з найважливіших факторів її зростання. Саме через створення інноваційних підприємств і економічних механізмів, які були б чутливі до нововведень, можна виконати стратегічні завдання подвоєння ВВП, створення конкурентоспроможної та соціально орієнтованої економіки, якісного підвищення рівня життя населення. При цьому сучасний стан інноваційної сфери української економіки свідчить про наявність серйозних проблем в її функціонуванні. У таких умовах актуальною задачею стає здійснення аналізу розвитку інноваційної діяльності в Україні. Необхідність проведення зазначеного аналізу викликана потребою у виявленні факторів, що сприяють або перешкоджають формуванню та функціонуванню вітчизняних інноваційних підприємств, формуванню «точок росту», створенні конкурентних переваг і збільшенні темпів економічного зростання в умовах жорсткої конкуренції, визначенні пріоритетних напрямів та розробці ефективних способів державного регулювання інноваційною діяльністю в країні.

Мета. Здійснення оцінювання рівня розвитку інноваційного підприємництва в Україні та виділення основних заходів зі сприяння його підвищенню на основі проведення SWOT-аналізу інноваційної діяльності в країні.

Результати. На основі проведеного аналізу даних щодо стану розвитку інноваційної діяльності в Україні, відображених у низці міжнародних рейтингів, встановлено, що конкурентні переваги України у

сфері інновацій на світовому рівні полягають у наявності та реалізації людського капіталу, що дає змогу формувати цінність у світовій економічній системі шляхом створення різноманітних нововведень у вигляді ідей, наукових розробок, патентів тощо. До основних перешкод у розвитку інноваційного підприємництва в Україні віднесено нестабільне функціонування інноваційної інфраструктури, недосконалість політичного та бізнес-середовища, неефективну податкову політику країни. За результатами аналізу статистичної інформації Держстату України за 2010-2018 роки щодо функціонування інноваційного підприємництва в країні зазначено, що наявний низький рівень розвитку інноваційної діяльності обумовлений значними економічними та законодавчими перешкодами, які потребують розробки відповідних заходів з їх подолання. Для визначення зазначених заходів в якості методу стратегічного аналізу і планування, який може бути використаний для оцінювання інноваційних можливостей господарюючих суб'єктів, ендогенних та екзогенних факторів, що впливають на рівень розвитку інноваційної діяльності в Україні, використано SWOT-аналіз. За результатами проведеного SWOT-аналізу запропоновано ряд основних заходів, спрямованих на покращення стану розвитку інноваційного підприємництва в Україні.

Наукова новизна. На основі проведеного SWOT-аналізу розвитку інноваційного підприємництва в Україні встановлено основні перешкоди його функціонуванню та запропоновано перелік заходів, спрямованих на підвищення рівня інноваційної активності бізнесу в країні.

Висновки. У сучасних ринкових умовах головною перешкодою на шляху стабільного розвитку інноваційного підприємництва в Україні є відсутність ефективного державного регулювання інноваційних процесів в економіці країни. У зв'язку з цим, важливим завданням, яке постає перед органами державної влади є своєчасне визначення проблем у розвитку інноваційного підприємництва та розробка відповідних заходів, спрямованих на їх ефективне подолання. На нашу думку, до зазначених заходів доцільно віднести наступні: реформування освітніх програм з метою забезпечення потреб підприємництва у висококваліфікованих кадрах, здатних створювати та використовувати інновації; збільшення обсягів державного фінансування та підтримки інноваційного бізнесу, особливо малих підприємств; внесення змін до нормативно-правових та впровадження податкових пільг для інноваційних підприємств; використання міжнародного позитивного досвіду для визначення пріоритетних напрямів розвитку науки і техніки, що потребують першочергового фінансування; забезпечення розвитку інноваційної інфраструктури; сприяння створенню інноваційних кластерів, які б об'єднували підприємства з науковими установами, закладами вищої та професійної освіти.

Ключові слова: інновація, інноваційна діяльність, інноваційно-активне підприємство, промислове підприємство, показники інноваційної діяльності підприємств, рейтинг, SWOT-аналіз, заходи сприяння розвитку інноваційного підприємництва.

Одержано редакцією: 15.12.2019
Прийнято до публікації: 18.02.2020

UDC 339.14:613.38

DOI: 10.31651/2076-5843-2020-1-26-31

FAYVISHENKO Diana

PhD in Econ., Associate professor,

Kyiv National University of Trade and Economics,
Kyiv, Ukraine

ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0001-7880-9801>

fayvishenko.ds@gmail.com

STRATEGIC BRAND MANAGEMENT: CONCEPTUAL BASIS

The article substantiates the concept of strategic brand management, emphasizes on the direction of brand growth in the long-term prospects. The study discovers that this process involves planning, executing, controlling of marketing and branding strategies, applying for measures of building, measuring and evaluating of brand equity. The basic stages of the evolution of strategic brand management concepts have been formed, the functions and the basic principles of brand management have been discovered, the effective use of which provide the company with additional sales and profit maximization. Along with basic management functions such as planning, organization, leadership and control, brand management uses its own tools, including specific methods and principles, specific models, organizational forms of brand management. Emphasis is placed on the expediency of applying a set of specific methods implemented by specialists in the strategic, tactical, administrative and organizational management of company brands.

Keywords: brand, branding, brand management, strategic management of a brand, brand management model, marketing strategy.

Introduction. Today strategic brand management is used by companies to support and promote the brand and gain worldwide recognition. The term «strategic» implies that the process involves brand activity in the long-run period. This includes an integrative and sustainable policy that helps companies to build, develop and manage their brands. Therefore, the role of strategic brand management and the evolution of generating, development of strategies continues to be relevant today.

Literature review. Famous domestic and foreign scientists, such as D. A. Aaker, T. Ambler, S. Anholt, S. Davis, V. Domnin, P. Doyle, S. D'Alessandro, I. Ellwood, T. Nilsson, O. Kendiukhov, O. Zozulo, V. Bong, J. Alexander and R. Clinton have devoted their works to the research of theoretical and methodological basis of the concepts «brand», «branding» and «brand management». However, there is no commonly accepted interpretation of these concepts and the role of strategic management and tools remains operative today.

The purpose of the article. The research aims at studying the issues of strategic brand management by defining concepts and tools, covering the epistemology of brand management as the element of strategic brand management.

Results and discussion. In the conditions of rapid and dynamic development of the market, marketing has been distinguished from the general management system as a specific function caused by the need to develop new management methods and techniques based on marketing decisions and oriented to meet the needs of consumers. Further development of market relations was accompanied by effective management not just of goods, but of brands, which led to the separation of brand management in a separate line of activity within the internal management system.

Analyzing the stages of the brand management evolution (Fig. 1), the emphasis is on the fact that the concept has been included in the field of scientific interest because of its disclosure by British experts W. Olins and S. Anholt in this area [2].

Along with basic management functions such as planning, organization, leadership and control, brand management uses its own instruments, which include special methods and principles, specific models, organizational forms of brand management. O. Ruda rightly points out that the availability of such tools makes it possible to present brand management as a modern function, which is separated

from the general system of internal company management as a result of increasing the importance of brands in the activity of the company [3].

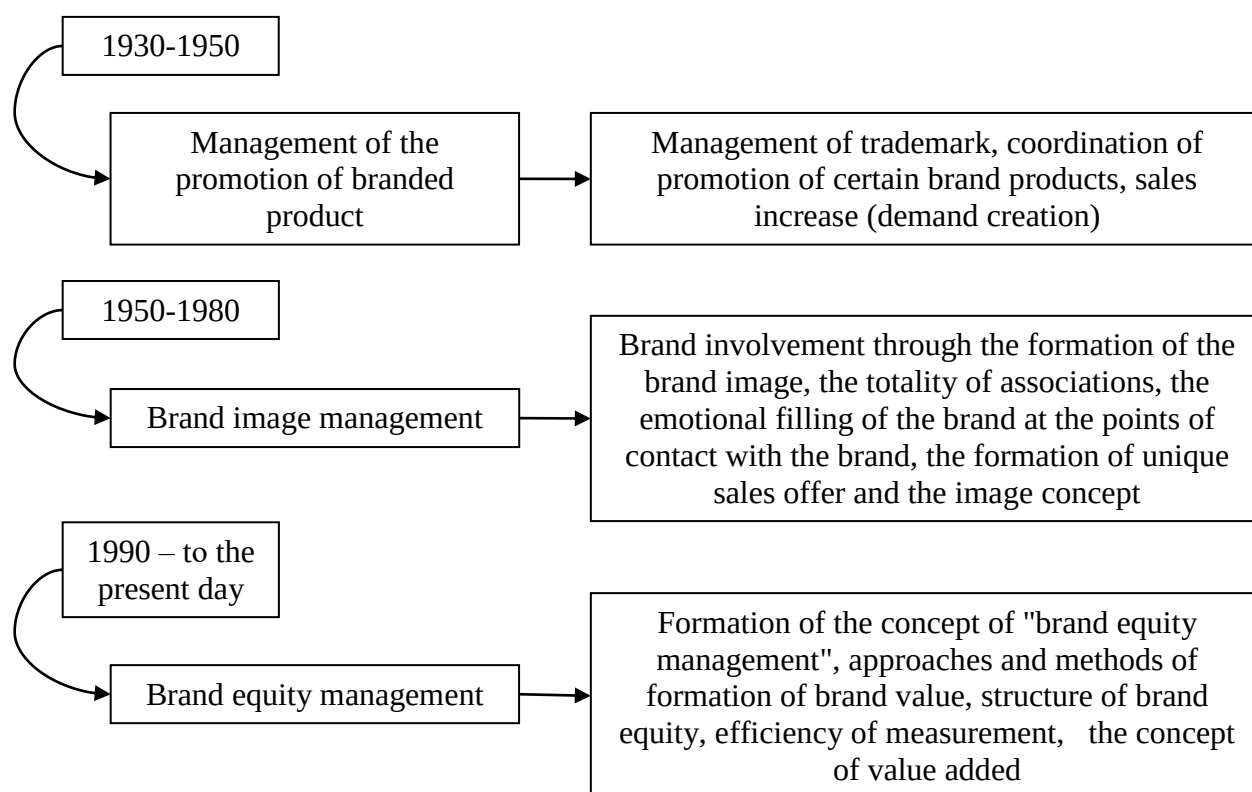


Fig. 1. The stages of evolution of concepts of strategic brand management

Source: made by the author on the basis of [8]

Prykhodchenko Ya. [4] represents brand management within marketing orientation as management activity to create support and keeping of the brand of the enterprise in order to gain a long-term competitive advantage, based on enhancing the impact on the micro-environment of the enterprise through communications mix and effective positioning. In other works it is pointed out that brand management is management, management activity where in the conditions of marketing orientation the main role is given to the brand of the enterprise, which consists of the brand of the goods and the image of the enterprise [4].

Brand management involves the organization of management activity of the company in the long-term development and support of the brand. It acts as the process of integrated brand management, organizational and functional implementation of branding. Brand management can be represented as a management function aimed at maximizing brand assets by integrating the means and methods of intercompany mechanisms based on a balanced investment and communication approach to branding, both inside and outside the company [3]. Hulia Yu. adds that brand management is a process and technology of brand creation, based on professional skills, knowledge of the features of consumer psychology, the highlighting of a unique trade offer of the brand during its communication to the end consumer [5]. Keller K. proposes to define brand management as «the development and implementation of marketing programs and actions for the formation, measurement and management of brand equity» [6].

Rozhkov I. and other authors expand the concept and area of brand management, introducing the latter as a «coordinated system aimed at the effective realization of enterprise policy for the implementation, promotion, support and strengthening of the brand through the solution of complex strategic and tactical tasks as a result of active attraction to the process of management personnel of different levels» [7]. In the process of implementing brand management measures, it is necessary to be guided by certain principles, norms, rules and laws under which the relationship between internal and external elements of the system involved in management of brands are realized. Analysis of the works

of D. A. Aaker, B. VanAuken, T. Gad, P. Doyle, J.-N. Kapferer, K. L. Keller, Ph. Kotler, V. Domnin gives the opportunity to form the basic principles of brand management:

the value of the brand as an intangible asset of the enterprise, the effective use of which provides the company with additional sales and profit maximization;

cross-functional approach to the process of brand management, according to the integrated nature of the relationship of production, marketing, sales, communications and other areas of business activity of an enterprise. The brand-orientation of the enterprise helps to form a coherent structure of enterprise management in the direction of integrating all elements in a common process;

steady monitoring of the market for maximum satisfaction of needs of the consumer audience. Analysis of market trends, understanding of consumer preferences ensures timely identification of new promising opportunities, adaptation to changing conditions, support, updating and creating of new brands;

formation, enhancement and steady monitoring of the loyalty degree of consumer audience to the brand, analysis of the main determinants of increasing brand loyalty, development of comprehensive measures for brand loyalty formation and evaluation of their effectiveness. Brand loyalty formation and development programs, clearly focus on the selected customer segment, help the company not only increase sales, but also to personalize relationships with its regular customers;

portfolio approach to brand management, which is based on the idea of considering, supporting and expanding the whole set of brands as a single system unit, which allows optimal allocation of resources, obtain synergistic effect from the interaction of brands within the product portfolio, adapt to the market dynamics, understand the needs of consumer audience and clear product differentiation.

Brand management is characterized by a set of specific methods implemented by specialists in strategic, tactical and administrative and organizational management of company brands. Each of these areas pursues specific goals in the range of works. The functions of strategic brand management are the following: 1) optimizing the structure of the corporate portfolio of brands; 2) brand strategy developing; 3) increasing brand equity and brand value (strategies for expanding, common branding, brand licensing). The main marketing tools of strategic brand management are strategic brand audit, segmentation and positioning of brands, development of identity of each of the brands in the corporate portfolio, realization of brand identity through marketing programs, evaluation of the effectiveness of the conducted events, generating experience of communication with the brand.

The functions of tactical brand management can be represented as follows: a) implementation of strategic plans for the development and management of the brand in the short term period; b) creating of external brand identifiers and the use of marketing communications to ensure brand recognition and identification in the external market.

The functions of administrative and organizational brand management are: 1) formation of coherent organizational structures, which represent a set of specialized and interconnected functional units; 2) systematic development, adoption and implementation of management decisions on brand creation and development (its identity); 3) ensuring the effective functioning of the brand management system through the distribution of functions and the establishment of relationships between various services, departments and units of the enterprise [9].

The general principles of brand management as awareness, actuality, differentiation, value and emotional component can be distinguished while broadly agreeing with the researchers. Domestic researcher S. Veleshchuk offers his understanding of brand management and presents it as an activity based on the strategic orientation of the enterprise, aimed at forming and ensuring a stable loyalty of consumers, competitive positions and long-term success of the enterprise, focusing on the strategic context of brand management. The organization of brand management in turn requires a clear definition of the strategic orientation of long-term relationships with the consumer audience and the strategy of brand development in strategic brand management, development of methodological approaches to the organization and implementation of brand management in management activity of the enterprise.

VanAuken B., the researcher and author of the book «Brand Aid», focuses on defining the brand as a duty that gives the enterprise to its customers, a guarantee of quality and prestige [10] and presents the process of brand management in the form of a phased building of the brand, Fig. 2.

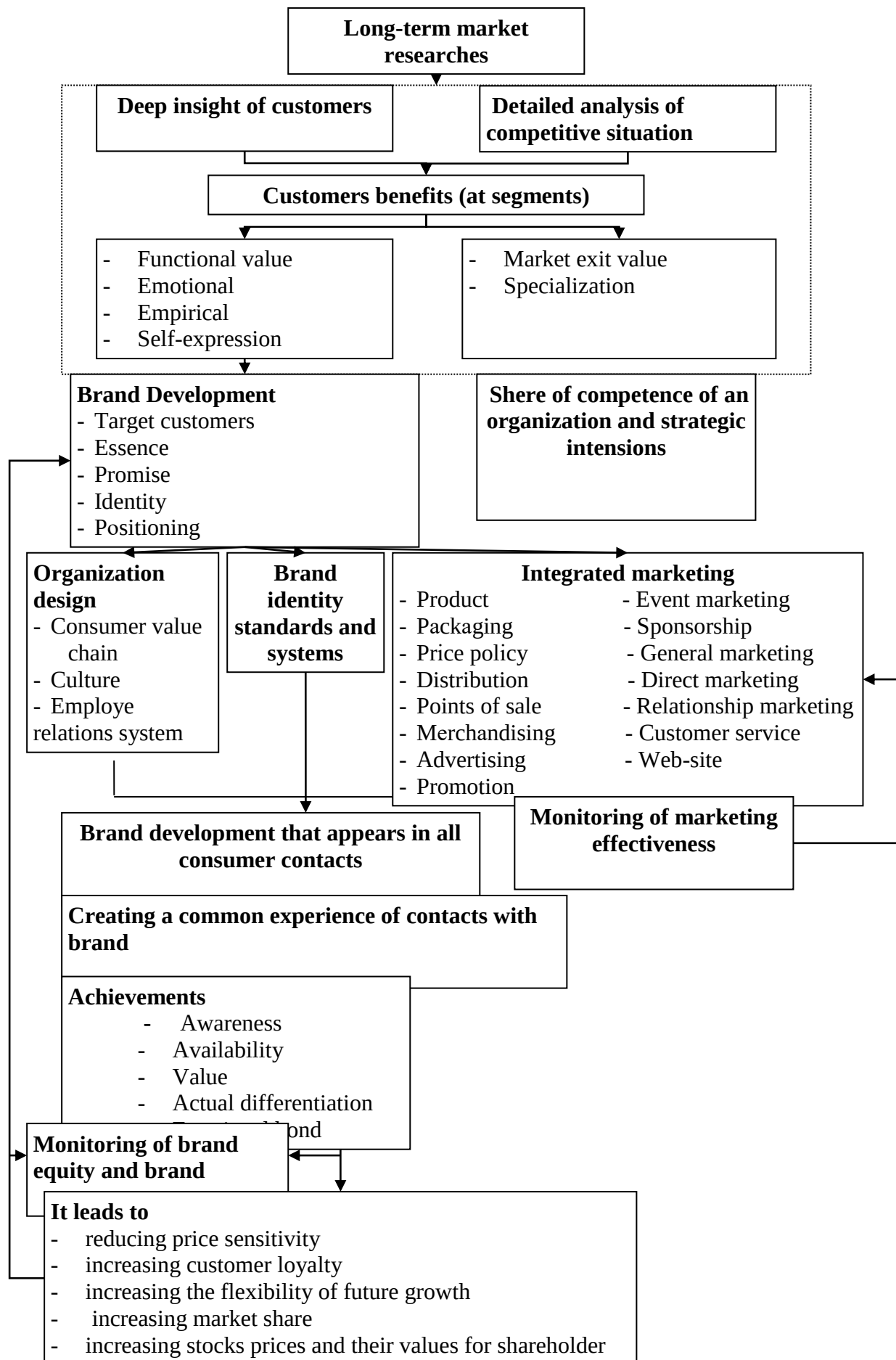


Fig 2. Brand management model [10]

The brand management process begins with the study of consumers behavior and the competitive environment to further transformation of the benefits of the purchase. The concept of the brand is developed at the second stage; the brand promise and its personality are also formed. The monitoring of brand equity and evaluation of the effectiveness of marketing policy in creation of the brand take place at the stage of branding implementation. The main advantage of this process is phasing, internal consistency and brand orientation of the whole enterprise, taking into account the strengths of S. Davis's branding model of contact, forming a positive view and experience of the consumer audience at the points of contact with the brand.

Conclusions. Based on these and other practices of brand management specialists, we can say that the brand strategy as the end result of brand management in the enterprise should reflect the plans for the future and corporate structure of the organization, which is influenced by the business strategy of the organization.

Strategic brand management is based on the principles of brand management from a broad viewpoint. Businesses use strategic approach for brand creating, moving from a brand vision and mission to a brand assessment. The brand's vision and mission statements are the starting points. When a company finds the right mix of components for its brand, it uses it again and again, as it is a winning formula and defines a long-term vision. In general, the process of effective brand management as the element of strategic management gives the opportunity to choose the appropriate models of the brand, adapt them to market conditions and integrate them to achieve strategic goals.

References (in language original)

1. Файвішенко Д.С. Методологічні аспекти бренд-менеджменту з позиції ціннісних критеріїв. *Матеріали V міжнародної науково-практичної конференції «Методологія та практика менеджменту на порозі XXI століття: загальнодержавні, галузеві та регіональні аспекти» (м. Полтава, 13-14 травня 2010 р.)*. Полтава: РВВ ПУЕТ, 2010. Ч.1. С.170–173.
2. Анхольт С. Создание бренда страны. *Бренд-менеджмент*. 2007. № 1. С. 36–44; Anholt, S. Competitive Identity: The New Brand Management for Nations, Cities and Regions (Hardcover). New York: Palgrave Macmillan, 2007. 134 p.
3. Рудая Е. А. Бренд-менеджмент во внутрифирменном управлении. *Бренд-менеджмент*. 2002. № 3. С. 38–45.
4. Олексюк О. І. «Невагоме багатство» ринку мінерально-столових вод України. *Маркетинг в Україні*. 2009. № 2 (54). С. 17–23.
5. Приходченко Я.В. Бренд-менеджмент торговельних підприємств в умовах маркетингової орієнтації. Дис. канд. екон. наук: 08.00.04. Київ, 2009.
6. Гуля Ю. В. Теоретико-методологічні засади брендингу та бренд-менеджменту підприємства. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2015. № 5, Т. 1. С. 37–45.
7. Келлер К.Л. Стратегический бренд-менеджмент: создание, оценка и управление марочным капиталом. М.: Издательский дом «Вильямс», 2005. 704 с
8. Рожков И.Я., Кисмерешкин В. Г. От брендинга к бренд-билдингу: Создание и продвижение фирменных товаров. Повышение марочного капитала. М.: Гелла-принт, 2004. 319 с.
9. Домнін В. Н., Старов С. А. Эволюция ключевых концепций бренд-менеджмента. *Вестник СПбГУ. Серия: Менеджмент*. 2017. Т 16, вып. 1. С. 5–32.
10. Ванэкен Б. Бренд-помощь. СПб.: Питер, 2005. 336 с.

References

1. Fayvishenko, D. (2010). Methodological aspects of brand management from the stand point of value criteria. Materials of the 5th International Scientific and Practical Conference «Management Methodology and Practice around the turn of the 21st century: National, Sectoral and Regional Aspects» (Poltava, 13-14 May, 2010). Poltava: RVV PUET, 1, 170–173 (in Ukr.)
2. Anholt, S. (2007). Branding country: Brand Management, 1, 36–44; Anholt, S. (2007). Competitive Identity: The New Brand Management for Nations, Cities and Regions (Hardcover). New York: Palgrave Macmillan, 134.
3. Rudaya, E. A. (2002). Brand management in internal management. *Brand management*. 3, 38–45 (in Russ.).
4. Oleksiuk, O. (2009). The «weightless wealth» of the market of mineral table waters of Ukraine. *Marketing v Ukraini [Marketing in Ukraine]*, 2 (54), 17–23 (in Ukr.)
5. Prykhodchenko, Ya. V. (2009). *Research paper «Brand management of trading enterprises in conditions of marketing orientation»*. Kyiv, 2009. 279 p.

6. Hulia, Yu. (2015). Theoretical and methodological principles of enterprise branding and brand management. *Herald of Khmelnytskyi national university*, 5 (1), 229–235 (in Ukr.)
7. Keller, K. (2005). *Strategic Brand management Building, Measuring and Managing Brand Equity*. Moscow: Publishing house «Williams», 704 (in Russ.)
8. Rozhkov, I., Kismereshkin, V. (2004). From branding to brand building: Creation and promotion of branded goods. Increase of brand capital. Russian experience. Moscow: Gella-print, 319 (in Russ.)
9. Domnin, V., Starov, S. (2017). The evolution of key brand management concepts. *Vestnik of Saint Petersburg University*, 16 (1), 5–32 (in Russ.)
10. VanAuken, B. (2005). *Brend-pomoshch [Brand Aid]*. Petersburg: Piter, 2005 (in Russ.)

ФАЙВІШЕНКО Діана Сергіївна

к.е.н., доцент кафедри журналістики та реклами,
Київський національний торговельно-економічний
університет,
м. Київ, Україна

СТРАТЕГІЧНИЙ БРЕНД-МЕНЕДЖМЕНТ: КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ

Проблема. Діяльність більшості підприємств пов'язана з аналізом, плануванням, впровадженням, контролем процесу та етапів створення, підтримки, просування, аудиту, підвищення цінності бренду. Бренд-менеджмент визначає ключові моменти стратегічної орієнтації довгострокових відносин зі споживачем на основі розроблення стратегії розвитку аудиторії та бренду, впровадження методологічних підходів до організації бренд-менеджменту в управлінській діяльності підприємств у сучасних економічних умовах.

Мета статті – обґрунтувати концептуальні засади формування та розвитку стратегічного управління брендом.

Результати. Сформовано основні етапи еволюції концепцій стратегічного бренд-менеджменту, розкрито функції та основні принципи бренд-менеджменту, ефективне використання яких забезпечує підприємству додаткові продажі та максимізацію прибутку. Поряд з основними функціями управління, такими як планування, організація, лідерство та контроль, бренд-менеджмент застосовує власний інструментарій, що включає особливі методи і принципи, специфічні моделі, організаційні форми управління брендами. Виділено основні інструменти стратегічного управління брендом: стратегічний аудит бренду, сегментація та позиціонування брендів, розвиток ідентичності кожного бренду у корпоративному портфоліо, реалізація ідентичності бренду через маркетингові програми, оцінка ефективності проведених заходів, формування досвіду спілкування з брендом. Представлено принципи управління брендом, які є основою стратегічного управління брендом.

Наукова новизна. У статті представлено стратегічне управління брендом як цілісну та взаємопов'язану систему, спрямовану на ефективне впровадження політики підприємства щодо розвитку, впровадження, просування, підтримки та посилення позицій бренду в свідомості споживача шляхом вирішення набору стратегічних та тактичних завдань як результат мотиваційного та активного залучення до процесу керівних кадрів різних рівнів. У процесі реалізації дій з управління брендами викладені основні принципи, напрями, правила та об'єктивні закони, в межах яких реалізується взаємозв'язок між внутрішніми та зовнішніми елементами системи, які беруть участь в управлінні брендами.

Висновки. Заключний етап стратегічного управління брендом – це формування внутрішнього та зовнішнього управління брендом, вироблення моделі управління брендом, яка встановлює правила створення загального сприйняття бренду: від розробки елементів фірмового стилю та дизайну рекламної продукції до формування стратегічної місії та бачення бренду, правильне використання бренду. Розвиваючи ідею управлінської філософії, доцільно додати поняття екофілософії, що сформувалося в доктрині гармонійного розвитку бренду між людиною, природою, суспільством та поєднує риси цілісного та екологічного мислення. Процес ефективного управління брендом як елемент стратегічного управління дає змогу вибирати моделі бренда та адаптувати їх до умов розвитку ринку.

Ключові слова: бренд, брендинг, бренд-менеджмент, стратегічне управління брендом, модель бренд-менеджменту, маркетингова стратегія.

Одержано редакцією: 25.10.2019
Прийнято до публікації: 30.12.2019

UDC 336.71

DOI: 10.31651/2076-5843-2020-1-32-39

SARANDI Alla

Full-time student,
Bogdan Khmelnytsky National University of
Cherkasy, Cherkasy, Ukraine
ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-3796-0924>
allasarandi19@gmail.com

KIBALNYK Liubov

Dr. Sc. (Ekon.), Associate Professor,
Bogdan Khmelnytsky National University of
Cherkasy, Cherkasy, Ukraine
ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0001-7659-5627>
liubovkibalnyk@gmail.com

ZACHOSOVA Nataliia

Dr. Sc. (Ekon.), Professor,
Bogdan Khmelnytsky National University of
Cherkasy, Cherkasy, Ukraine
ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0001-8469-3681>
natazachosova@gmail.com

THEORETICAL ASPECTS OF PERSONNEL MOTIVATION MANAGEMENT IN THE SYSTEM OF PERSONNEL POLICY AND PERSONNEL SECURITY

The article deals with a complex of issues related to the role of personnel motivation and stimulation of employees' activity in modern enterprises. The study of the process of personnel motivation management is carried out. The essence and system of motivation of the personnel in the organizations and its forms are revealed. Methods of staff motivation are considered. The necessity of improvement of stimulation of labor activity of employees in the personnel management system at the enterprises in Ukraine is substantiated.

Keywords: management, motivation, personnel, stimulation, system, enterprise.

Introduction. An intensive study of the problem of motivation for work was first started by the classic of English political economy Adam Smith, who came to the following conclusions: a person will always try to improve his economic condition when given the opportunity. Therefore, the main motive of human activity, according to Adam Smith, is economic interest, the thirst for maximum economic benefits and the natural desire to improve own wealth.

Modern economic development and rapidly developing scientific and technological advancements have a great impact on entrepreneurial activity and require the involvement of highly qualified specialists, increased competitiveness and many other resources in order for the enterprise to be able to stay on the market for a long time. Today, for most businesses and organizations, the question of the need to improve the personnel motivation system in order to ensure the productivity of employees in order to achieve an increase in enterprise efficiency indicators as a whole arises.

Literature review. Well-known foreign scientists, such as: A. Maslow, V. Abramov, K. Alderfer, D. McClelland, V. Vrum, K. Levin have made a huge contribution in determining the problems of motivation in the personnel management system and in the process of the theory and practice of labor motivation. Attempts to explain the relationship between staff motivation, personnel policies and the safety of the business entity are reflected in publications [1-4]. However, due to the constant changes of the market environment, the personnel motivation management system requires more modern approaches, methods and research that will provide the company with successful, long-term functioning and good business reputation. Thus, there is a need for an effective motivational mechanism that meets the current economic conditions, which will be able to adapt quickly and easily to changes in the economy, and which will ensure efficient use of labor resources, competitiveness, productivity and profitability of the enterprise.

The purpose of the article. The aim of this article is to study the essence of the process of managing personnel motivation and to explore methods to meet the basic needs of the organization's personnel within the implementation of personnel policy and to ensure the personnel security of the entity.

Results and discussion. Personnel motivation management is a process that involves the development and implementation of measures aimed at improving the skills, knowledge, motivation

and competence of employees required by the overall enterprise development strategy [5]. It can be concluded that the main task of managing staff motivation is to simultaneously combine training, upgrading of employees and work motivation, and stimulating them to perform a high level of work.

Employee motivation system is one of the main components of such systems as personnel management and personnel security of the enterprise.

An effective system for managing staff motivation should be considered a system that provides for the implementation of general (organization, incentive, planning, coordination, accounting, control) and specific (analysis of the existing system of motivation of staff work, the formation of goals, strategies and principles of organizational policies in the field of incentives and employee motivation, content planning, structure of this system, management of material and intangible benefits, personnel, information and documentation support of the systems of motivation of labor activity of personnel) management functions [6, p. 79, 7]. During the development of such a system, the employee will be satisfied with the needs of the work process, and thus the person's potential for achieving the goal will be activated.

With regard to the concept of "motivation" there are many interpretations that reveal the essence of this scientific category from different content sides.

Table 1

Basic interpretations of the concept of "motivation" in the scientific literature

Definition of "motivation"	Author, source
1. The process of encouraging yourself and others to work toward the personal or organizational goals	The definition is given in the book M. H. Mascon, M. Albert, F. Hedowry "Fundamentals of Management"
2. Labor efficiency under other equal conditions is determined by a person's personal attitude to work, his or her work behavior	This definition of motivation is given in the book "Motivation, stimulation and evaluation of staff" by A. Kolot
3. Encouraging people to engage in activity, the process of conscious choice by a person of a certain behavior based on internal and external factors, or on motives and incentives	N. Dryakhlova, E. Kupriyanov [8, p. 84]
4. The function of leadership, which consists in the formation of incentives for employees to work (to encourage them to work with full return), as well as in the long run to act on the employee in order to change the structure of his/her values and interests, set the appropriate motivational core and development on this basis of labor potential	A. Kibanova [9, p. 305], O. Krushelnytska [10, p. 117]
5. The function of leadership, which forms in the subordinates incentive to work with maximum profit for the enterprise	I. Mushkin [11, p. 44-45]

Source: based on [8-11]

By the mentioned above definitions, the concept of "motivation" is often equated with an incentive based on the activation of the human factor, the conscious choice of the person. Thus, the main task of management is to find out the range of interests and needs of staff, which will ensure the formation of an optimal system of staff motivation.

Personnel motivation system is a system of managerial influences on employees' motives aimed at maximizing the effectiveness of a particular organization. It involves establishing relationships between the goals of the enterprise, its structural units and the goals of individual employees of the organization, as well as the interdependence of the amount of remuneration of the personnel of the enterprise on the efficiency and productivity of their work.

When developing a system of staff motivation, the manager should follow the following sequence:

- diagnostics of the current staff motivation system;
- formulation of basic goals of motivational policy and basic structural elements of the system;
- formation of components of the system of material incentives for staff;

- formation of the components of the system of non-material incentives for personnel;
- development of internal normative documents of the personnel motivation system.

The current system of staff motivation is one that includes various forms of incentives (Fig. 1) according to the needs of employees and the capabilities of the organization. The most effective form is material motivation – wages, bonuses. However, it is impossible to achieve a high level of employee motivation solely on the basis of payment of wages or bonuses.

FORMS OF MOTIVATION:	
	Material
	Intangible
	Positive
	Negative
	Internal
	External
	Self-motivation

Fig. 1. Main forms of personnel motivation system

Source: created by the authors based on the research results

One of the main factors for increasing labor productivity is the optimization of the personnel motivation system (Fig. 2).

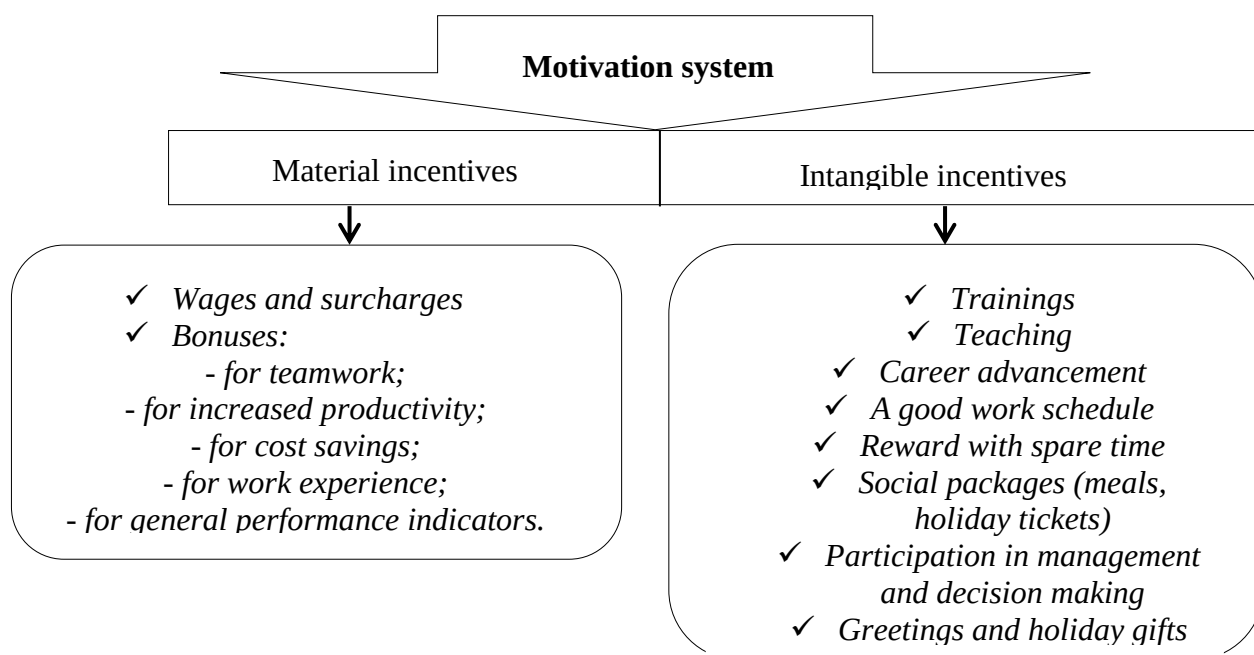


Fig. 2. Methods of improvement of personnel motivation system

Source: generated by authors based on [12-16]

Motivation methods are methods of managerial influence on staff to achieve the goals of the organization [13]. They are based on the laws of management, provide for the use of the management apparatus to organize various methods of influence on staff in order to enhance its activities. In order to achieve the activation of personnel work, the manager must constantly monitor his subordinates in order to know about their actual needs that will encourage them to take action (Fig. 3).

There are so-called methods of meeting the basic needs of the staff of the organization and accordingly the actions of the manager with respect to each type of needs [13, p.369], namely:

1. *Physiological needs*. People who work because of the need to meet physiological needs are little interested in the content of work, focused on wages, working conditions, the ability to avoid fatigue.

- ✓ Manager actions:

- providing the necessary working conditions in terms of lighting, temperature, noise level, etc.;
- low wages.

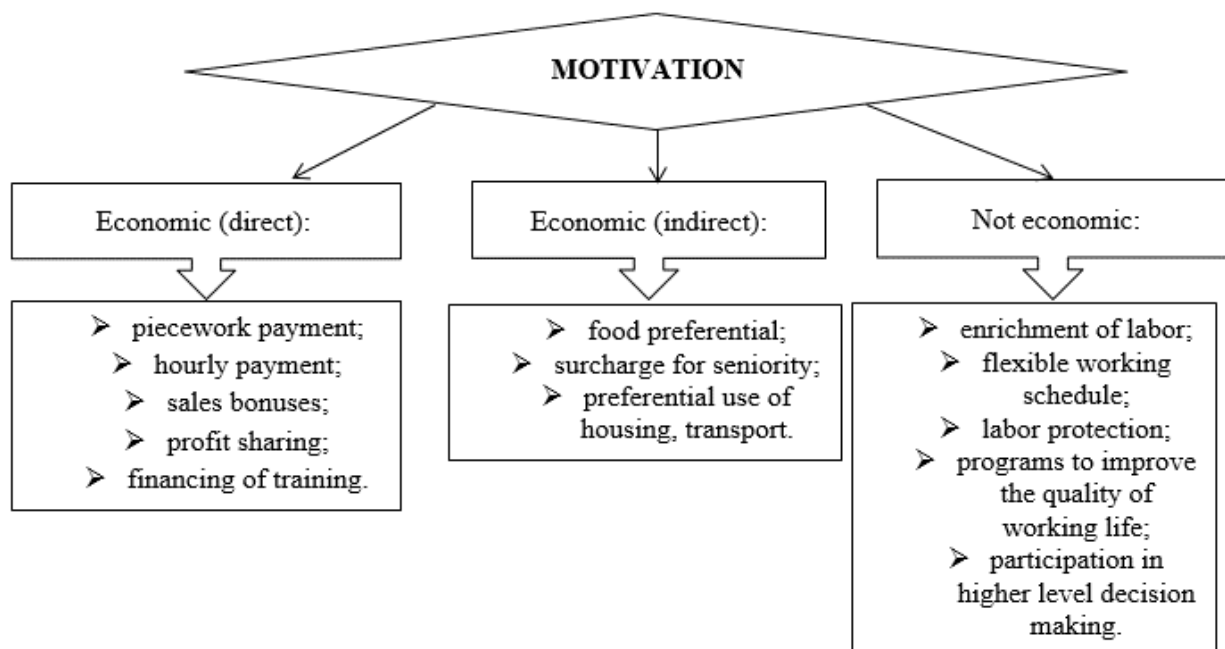


Fig. 3. Classification of types of motivation of personnel at the enterprise [14]

2. *Security and security needs.* They are specific to people who are primarily in a stable and secure environment, providing protection against fear, disease, pain and other suffering.

✓ Manager actions:

- development of a simple and reliable social insurance system;
- wages should be higher than the subsistence level;
- provision of workplace safety guarantees, health insurance, retirement benefits;
- enabling professional development to ensure stability at the workplace.

3. *Needs of belonging and involvement.* People with this type of need, need free communication and a good relationship with their manager.

✓ Manager actions:

- organization of corporate culture to be supported by employees;
- creating an atmosphere of a single team;
- give employees a job where communication is the main task.

4. *The need for recognition and respect.* Employees with such needs strive to take the place of a leader in a team or recognized authority when solving certain tasks.

✓ Manager actions:

- offer interesting, responsible and meaningful work to subordinates;
- highly evaluate the initiative, creative attitude in solving problems;
- to promote the raising of subordinates in the service, to provide training, retraining, which will increase the level of professionalism;
- treat subordinates with respect.

5. *The need for self-expression.* These are human needs for creativity in the broad sense. Such needs are vested in open-minded and independent individuals.

✓ Manager actions:

- ensuring freedom in the choice of means of solving problems;
- delegate to subordinates a part of their powers, responsibilities, promote official promotion;
- ensure high pay and other forms of recognition of merit.

With regard to the situation in foreign countries the problem of staff motivation is much more common and is widely discussed. For example, when considering the Western European countries, the

dominant role in the personnel management system is given by company executives to intangible methods of employee motivation, namely [10]:

➤ *Personnel motivation method in US.* Americans are supporters of "individualism", so in addition to the system of remuneration, managers are successfully implementing family programs for their subordinates, in which management provides the employee:

- ability to work on a flexible schedule;
- help in the selection of babysitters;
- corporate gardens and creches.

Equally important to Americans is staff training. At large corporations spend up to \$ 800 million a year on this. According to the managers, this approach provides an increase in individual returns and leads to high profitability and success of the company.

➤ *Personnel motivation system in Japanese.* This method is characterized by the notion of "groupism" when a company where an employee sometimes goes to life becomes a second family for him. The company provides the employee:

- interest-free lending;
- payment of expensive training not only for the worker but also for his children;
- sponsors for family holidays (birthdays, weddings, anniversaries);
- in some cases, provides housing for life;
- interchangeability system – great career and professional growth opportunities.

➤ *Swedish method of motivation.* For Sweden, the overriding values are friendship, partnership and team. Second place in the ranking of priorities for the Swedes is interesting work, and only in seventh place is the salary. Many Swedish executives allow their employees to work at home, confidently and quietly develop their country within the walls, so to speak, of a home office.

With regard to the situation in Ukraine, in our opinion, from the existing methods of personnel motivation, the method of "whip and gingerbread" prevails. The actions of domestic executives are limited to the standard entrepreneurial style of doing business – we run to where we can earn more and do what is profitable today.

At present, the vast majority of enterprises in Ukraine do not have a well-defined strategy for staff motivation: managers do not pay attention to their subordinates at all, do not try to keep them, and believe that there are no irreplaceable specialists. The result of this attitude of the manager to his staff is: sad salespeople in stores, busy waiters in restaurants, impersonal managers in companies, names that are not something that is unknown to anyone, and which do not even want to know.

Ukrainian companies spend huge amounts of money to deceive "worthy" workers from other enterprises, and then wait for miracles when positive changes in production occur or when profits begin to increase without any effort, and when the situation remains unchanged, "decent" "replaced by a more "decent" employee, and again waiting for miracles. At the same time, executives use fear as a motivation for employees, intimidating staff by lowering their salaries, withholding bonuses, or dismissing them altogether, while the specialist's salary is, in fact, equal to the monthly lunch amount in the dining room where he or she works. Sad, isn't it?! So, given all of the above, we can conclude that the system of staff motivation at modern enterprises in Ukraine, in comparison with the traditions of doing business abroad, is in a terrible state and leaves much to be desired.

Thus, the management of companies faces an important task – the formation of a typical model of improving the means of motivation of personnel in modern Ukrainian enterprises in order to ensure the interest of employees in improving productivity and realizing their work potential. The vast majority of domestic enterprises prefer the material form of employee motivation (wages, bonuses), respectively, the intangible form is at a low level and needs improvement.

The structure of the model of improvement of means of motivation of the personnel at the modern Ukrainian enterprises can be such as:

- 1) diagnostics of the current system of motivation of the personnel existing at the enterprise;
- 2) the process of forming the goals of the personnel motivation policy, the search for the problem of deterioration of the company's performance, as well as determining which of the forms of employee motivation (tangible or intangible) caused the ineffective personnel management;
- 3) optimization of material form of motivation of workers:

- ✓ implement a bonus system:
 - for professional successes and achievements - for managers, professionals, specialists;
 - bonuses for high performance and uninterrupted production for manufacturers;
 - quarterly and annual bonuses for employees who have shown the best results for a particular quarter (year);
 - awards for certain events in the life of an employee (birthday, wedding, anniversary, birth of a child).
- ✓ ensure high wages for workers;
- ✓ fees and other cash payments in the form of a percentage of signed agreements and contracts;
- ✓ payment for employee training.
- 4) Optimization of intangible form of staff motivation:
 - ✓ implement a quality social package to provide:
 - improving the level of qualification and giving employees the opportunity to acquire new knowledge;
 - handing out gifts to employees;
 - organization of corporate holidays, parties and rest for staff;
 - a reliable social security system for workers;
 - preferential food, preferential use of housing and transport;
 - ✓ flexible working schedule;
 - ✓ ensuring comfortable and safe working conditions;
 - ✓ establishment of places for staff rest at the enterprises;
 - ✓ establishment of organizational culture and creation of atmosphere of a single team;
 - ✓ public greetings, gifts, certificates, certificates, praise for professional achievements and successes.
- 5) Implementation of social benefits:
 - free medical examination;
 - free vacation during holidays;
 - free access to the gym on the territory of the enterprise.

Conclusions.

1. We have studied the essence of the process of personnel motivation management, which is characterized by the development and implementation of measures aimed at improving the skills, knowledge, motivation and competence of employees, in accordance with the overall strategy of enterprise development.

2. The methods of meeting the basic needs of the personnel of the organization, which are based on the management laws and provide for the use of various methods of influence on the staff in order to intensify its activity, are investigated. These needs are: physiological; security and safety; independence and involvement; recognition and respect; self-expression.

3. It is established that motivation in the personnel management system plays a very important role for both employees and their direct managers, and for the enterprise as a whole. One of the main tasks of management is to determine the interests of the needs of employees, to find a common language with subordinates in the atmosphere of a single team. The system of managerial influences on employees' motives aimed at achieving the maximum efficiency of the enterprise activity is the system of personnel motivation.

Consideration of the methods of personnel motivation at the enterprises in the countries of Western Europe shows that the level of the system of motivation of workers at the Ukrainian enterprises needs development and optimization, therefore in the offered article the typical model of improvement of the means of the personnel motivation for activity of the enterprises in Ukraine was formed.

References (in language original)

1. Зачосова Н.В. Кадровий менеджмент у системі економічної та фінансової безпеки комерційного банку. *Сучасна економіка*. 2011. № 5. С. 14-25.
2. Занора В.О. Управління кадровим потенціалом підприємства: практичні аспекти відбору працівників. *Інтегровані бізнес-структури: моделі, процеси, технології*. 2016. № 11. С. 110-112.

3. Герасименко О.М. Моделювання системи забезпечення кадрової безпеки суб'єкта господарювання. *Актуальні проблеми економіки*. 2012. №2. С. 118-124.
4. Kovalenko A. Determinants of personnel policy in the process of management of financial and economic security of business entities. *Bulletin of the Cherkasy Bohdan Khmelnytsky National University. Economic Sciences*. 2019. №3. pp. 70-77.
5. Перевозчикова Н. О., Котова І. Ю. Особливості мотивації персоналу на сучасних підприємствах. *Ефективна економіка*. 2014. №3. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua> (дата звернення: 01.02.2020).
6. Побережна Г. Мотивація як складова ефективного управління персоналом організації. *Економіка АПК*. 2009, № 1. С. 78-83.
7. Шинкаренко В.Г., Криворучко О.Н. Управление результатами деятельности работников АТП. Изд-во ХГАДТУ, Харьков. 1999. 143 с.
8. Дряхлов Н., Куприянов Е. Система мотивации персонала в Западной Европе и США. *Проблемы теории и практики управления*. 2009. № 2. С. 83-88.
9. Кібанов А. Я., Івановська Л. В. Стратегічне управління персоналом. Київ. 2009. 450 с.
10. Крушельницька О.В., Мельничук Д. Л. Управління персоналом: навч. посібник. К.: Кондор, 2003. 296 с.
11. Мушкін І. Нематеріальна мотивація продуктивності праці. *Персонал*. 2009. № 4. С. 44-49.
12. Рогатюк О. В., Заєць О. В. Нематеріальна мотивація праці як важливий чинник підвищення ефективності праці. URL: <http://intkonf.org/rogatyuk-ov-zaets-kd-nematerialna-motivatsiya-pratsi-yak-vazhlyiviy-chinnik-pidvischennya-efektivnosti-pratsi/> (дата звернення: 03.02.2020).
13. Сладкевич В. П., Чернявський А. Д. Сучасний менеджмент організацій. URL: http://maup.com.ua/assets/files/lib/book/p08_53.pdf (дата звернення: 03.02.2020).
14. Веретенко Д. Менеджер по персоналу URL: <https://hrliga.com/index.php?module=news&op=view&id=11339> (дата звернення: 04.02.2020).
15. Мотивація як умова і чинник професійного та кар'єрного розвитку персоналу URL: <http://e-works.com.ua> (дата звернення: 04.02.2020).
16. Перевозчикова Н., Котова Ю.І. О. Особливості мотивації персоналу на сучасних підприємствах URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1961> (дата звернення: 04.02.2020).

References

1. Zachosova, N. V. (2011). Personnel management in the economic and financial security of a commercial bank. *Suchasna ekonomika (Modern economy)*, 5, 14-25 (in Ukr.).
2. Zanora, V. O. (2016). Managing human resources of the enterprise: practical aspects of employee selection. *Integhrovani biznes-struktury: modeli, protsesy, tekhnologii. (Integrated business structures: models, processes, technologies)*, 11, 110-112 (in Ukr.).
3. Herasymenko, O. M. (2012). Modeling of personnel security system of the economic entity. *Aktualni problem ekonomiky. (Current problems of economy)*, 2, 118-124 (in Ukr.).
4. Kovalenko, A. (2019). Determinants of personnel policy in the process of management of financial and economic security of business entities. *Bulletin of the Cherkasy Bohdan Khmelnytsky National University. Economic Sciences*, 3, 70-77.
5. Perevozchikova, N. O., Kotova, I. (2014). Features of staff motivation in modern enterprises. *Efektivna ekonomika. (Effective Economics)*, 3, URL: <http://www.economy.nayka.com.ua> (Last accessed: 01.02. 2020).
6. Poberezhnaya, H. (2009). Motivation as a component of effective management of the organization's personee. *Ekonomika APK (Economics of AIC)*, 1, 78-83(in Ukr.).
7. Shinkarenko V. G., Kryvoruchok O. V., Shinkarenko V. G. (1999). Management of results of activity of employees of АТР. *Kharkov: Publishing House of KhGADTU* (in Ukr.).
8. Dryakhlov, N., Kupriyanov, E. (2009). Personnel motivation system in Western Europe and the USA. *Problemy teorii i praktyky upravlinnia. (Problems of management theory and practice)*, 2, 3-88 (in Ukr.).
9. Kibanov, A. Y., Ivanovskaya, L. V. (2009). Strategic personnel management. *Kiev*.
10. Krushelnytska, O.V., Melnychuk, D. L. (2003). Personnel management: training manual. *K.:Condor*, 296.
11. Mushkin, I. (2009). Intangible motivation of labor productivity. *Personal. (Staff)*, 4, 44-49 (in Ukr.).
12. Rogatyuk, O.V., Zayets, K. D. Intangible motivation of labor as an important factor of increase of labor efficiency. URL: <http://intkonf.org/rogatyuk-ov-zaets-kd-intangible-motivatsiya-pratsi-yak-vazhlyiviy-chinnik-pidvischennya-effectiveness-pratsi> (Last accessed: 03.02.2020).
13. Sladkevich, V. P., Chernyavsky A. D. Modern Management of Organizations URL: http://maup.com.ua/assets/files/lib/book/p08_53.pdf (Last accessed: 03.02.2020).

14. Veretenko, D. Personnel manager. URL: <https://hrliga.com/index.php?module=news&op=view&id=11339> (Last accessed: 04.02.2020).
15. Motivation as a condition and factor of professional and career development of personnel. URL: <http://e-works.com.ua> (Last accessed: 04.02.2020).
16. Perevozchikova, N.A., Kotova, Y. I. Features of staff motivation at modern enterprises URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1961> (Last accessed: 04.02.2020).

САРАНДІ Алла Сергіївна

студентка кафедри менеджменту та економічної безпеки,
Черкаський національний університет
ім. Богдана Хмельницького, м. Черкаси, Україна

КІБАЛЬНИК Любов Олександрівна

д.е.н., доцент, завідувач кафедри моделювання економіки та бізнесу,
Черкаський національний університет
ім. Богдана Хмельницького, м. Черкаси, Україна

ЗАЧОСОВА Наталія Володимирівна

д.е.н., професор, професор кафедри менеджменту та економічної безпеки,
Черкаський національний університет
ім. Богдана Хмельницького, м. Черкаси, Україна

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ МОТИВАЦІЄЮ ПЕРСОНАЛУ В СИСТЕМІ КАДРОВОЇ ПОЛІТИКИ ТА КАДРОВОЇ БЕЗПЕКИ

Проблема. Нині однією з головних проблем українських підприємств є використання неефективної системи мотивації персоналу або взагалі її відсутність. Сучасний розвиток економіки та науково-технічний прогрес мають великий вплив на підприємницьку діяльність, і потребують залучення висококваліфікованих спеціалістів, посилення конкурентоспроможності та безліч інших ресурсів, аби підприємство мало змогу стало і тривало триматися на ринку. Для більшості підприємств і організацій постало питання щодо необхідності вдосконалення системи мотивації персоналу з метою забезпечення продуктивності роботи працівників, аби тим самим досягти зростання показників ефективності підприємства в цілому.

Мета статті – розкрити сутність процесу управління мотивацією персоналу та дослідити методи задоволення основних потреб персоналу організації в межах реалізації кадрової політики підприємства та для забезпечення кадрової безпеки суб'єкта господарювання.

Методи. Для досягнення поставленої мети, під час дослідження, були використані такі методи: якісні та кількісні методи обробки даних, емпіричний, графічний метод та метод узагальнення.

Результати. У статті описані основні поняття, пов'язані з роллю мотивації персоналу суб'єкта господарювання та стимулювання активності працівників на сучасних підприємствах. Вивчено процес управління мотивацією персоналу. Розкрито сутність та систему мотивації персоналу в організаціях та її форми. Розглянуті методи мотивації персоналу. Обґрунтовано необхідність вдосконалення стимулювання трудової діяльності в системі управління персоналом на підприємствах України.

Наукова новизна. Розроблено структуру моделі вдосконалення засобів мотивації персоналу на сучасних українських підприємствах, яка передбачає діагностику чинної системи мотивації персоналу, що існує на підприємстві, процес формування цілей мотиваційної політики персоналу, пошук проблеми погіршення працездатності підприємства, а також визначення, яка з форм мотивації працівників (матеріальна чи нематеріальна) стала причиною неефективного управління персоналом, оптимізацію матеріальної і нематеріальної форми мотивації робітників, впровадження політики соціальних вигод.

Висновки. Одним із основних завдань керівництва є визначення інтересів потреб працівників, знаходження спільної мови з підлеглими у атмосфері єдиного колективу. Системою управлінських впливів на мотиви працівників, що спрямовані на досягнення максимальної ефективності діяльності підприємства, є система мотивації персоналу. Розгляд методів мотивації персоналу на підприємствах в країнах Західної Європи демонструє, що рівень системи мотивування працівників на українських підприємствах потребує розвитку та оптимізації, тому у пропонованій статті було сформовано типову модель удосконалення засобів мотивації персоналу для діяльності підприємств в Україні.

Ключові слова: управління, мотивація, персонал, кадрова політика, система, кадрова безпека, підприємство, суб'єкт господарювання.

Одержано редакцією: 27.12.2019
Прийнято до публікації: 03.03.2020

UDC 330.1

DOI: 10.31651/2076-5843-2020-1-40-47

KOVAL Oleksii

Postgraduate student,

Bohdan Khmelnytsky National University of Cherkasy,
Cherkasy, Ukraine

ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-3790-0331>

Oleksii.koval.aba@gmail.com

STRATEGIC MANAGEMENT OF ECONOMIC SECURITY SYSTEM OF BUSINESS ENTITIES: THEORETICAL ASPECTS

Fundamental concepts and existing paradigms for specifying the essence of the process of strategic management of economic security are investigated, both from the point of view of the systematic approach (in which the management of the system of economic security is promoted), and from the point of view of the process approach (in which attention is paid to the proper course of the process of economic security management as one of the parameters the status of the entity). The author's definition of strategic management of the economic security system of economic entities is proposed. The basic concepts of the categorical apparatus of strategic management of the economic security system are established. The peculiarities of strategic management of the economic security system of economic entities with respect to tactical and operational security oriented management are identified.

Key words: strategic management, economic security, entity, management, risk, strategy, threat.

Introduction. In today's changing economic environment and given the current tendencies towards uncertainty of political and macroeconomic courses, business structures, their owners and management should formulate a list of business development goals, and set strategic benchmarks not only in terms of achieving maximum profitability, but also to target the decision to conserve corporate resources in an environment full of risks. That is, one of the strategic goals should be considered to ensure the economic security in a long term. In view of this, it is worth paying attention of the scientific community and practitioners to the issue of effective strategic management of the economic security system of business entities of different types of economic activity.

Strategic management is a vague and often contradictory and conflicting process, as business owners and executives take a different approach to determining the balance between danger and opportunity (risk and benefit, in other words). In the process of adjusting the mechanisms of strategic management, the company defines its own mission, sets strategic goals in accordance with the trends of the external environment and internal conditions of the organization, plans how to ensure the achievement of the long-term objectives, how to guarantee the state of maximum satisfaction of interests of stakeholders and a high level of economic and technological progress, relies on its internal capabilities and usually limited corporate resources and reserves to implement such plans and solutions. Given the risky economic conditions of managing domestic business structures, the challenges of the national economy, their strategic plans and programs must take into account the need to ensure economic security in the long term. That is why it is advisable to thoroughly investigate the theoretical aspects of strategic management of the economic security system of business entities.

Literature review. The analysis of publications from foreign information sources has made it possible to conclude that in most countries of the world economic security in both strategic and tactical fields is being studied by scientists at the macro level. Economic security is linked to the state of national security and is not examined in the context of the economic activity of individual business entities. At the same time, the domestic school of micro level security is quite powerful. Ukrainian scientists, better than their foreign colleagues, trace the link between the processes of economic security management and strategic management in different spheres of economic life. So, V. Zhmudenko highlights in own article the peculiarities of the mechanism of formation and implementation of the strategy for managing the economic security of the agricultural sector [1], Yu. Zakharchenko, V. Zanora address to the issue of strategic management as to the continuous

process and offer varieties of strategies for the enterprises of the hotel and restaurant industry [2]. The team of researchers, namely N. Zachosova, V. Bilyk, D. Kutsenko, investigate the educational component of the personnel potential of strategic management of the economic security system [3], without specifying, however, the features of its formation for different types of economic structures. The authors point to the problem of personnel training in the field of economic security management, in particular, from the point of view of the strategic horizon of implementation of this process. Source [4] acknowledges the need to strike a balance between risk taking, propensity to risk, and top management of business entities and the need to protect stakeholder interests in the strategic management of financial and economic security of business entities. S. Nazarenko investigates the transformation of strategic, innovation and financial management tasks in the context of the organization of economic security management system [5]. The scientific interests of such scientists as O. Toporkova, N. Akimova, T. Naumova include strategic aspects of risk management for ensuring the economic security of the enterprise [6]. In his scientific work, O. Cherevko points to the importance of strategic management of the financial and economic security of an enterprise in the period of recovery after the global financial and economic crisis of 2008 [7]. Given the current trends in the functioning of the domestic financial market and the constant unpredictable currency fluctuations, this publication can be considered relevant and worthy of attention again. O. Polinkevych in own research pointed out the importance of strategies for managing the economic security of enterprises as a whole [8]. The scientific views of S. Saloyid indicate that strategic modeling enhances the effectiveness of organizational and economic mechanism for managing economic security of enterprises [9]. O. Kyrychenko summarizes the importance of the theoretical aspect of strategic management of the economic security system of the enterprise as a whole, and emphasizes that the author's scientific achievement is to determine the theoretical aspects, "which is the conceptual scientific basis for the formation of strategy, planning and implementation of strategic management of the economic security system of the enterprise" [10].

A review of domestic scientific publications in recent years suggests that there is no comprehensive integrated study of strategic management of the economic security system, which is undergoing qualitative transformations in the conditions of spreading the risks of Industry 4.0, increasing globalization tendencies, awareness of top-management of the need to focus on the economic interests of stakeholders in the process of security-oriented management, etc.

The purpose of the article. The purpose of the study is to clarify the theoretical foundations of strategic management of the economic security system of economic entities, in the today's competitive environment full of risks and taking into account those trends that accompany the development of domestic business at the early 2020. In order to achieve this goal, a number of research tasks have to be fulfilled: to establish the importance of strategic management of the economic security system of economic entities, to propose own definition of strategic management of the economic security system of the business entity, to substantiate the importance of integrating strategic management of the economic security system in the mechanisms of management of business entities and to specify the differences of strategic management, tactical and operational management of the economic security in the process of the economic entities business activity.

Results and discussion. Conceptually, strategic management of the economic security system is the decision-making regarding the overall, long-term direction of development of enterprises, organizations, their goals, objectives and policies, as well as the allocation of resources over a period of time. From the perspective of the future development of the entity, the strategy is positioned as a plan, and from the standpoint of the company's development history, the strategy is characterized as a pattern of transformation of its activity in terms of openness of economic systems. At the industry level, the strategy indicates the position of an enterprise in the market, retaining or expanding its market share in the face of increasing competition. At the entity level, the strategy is equated with the prospect of evolving its functionality given the available resources.

In scientific publications of domestic scientists, the idea of organizing a process of strategic management of economic security and further development of a mechanism for implementing a strategy of managing economic security in the practice of economic entities of various types of

economic activity is increasingly being traced [1, p.73]. In this context, strategic management is "not only the establishment of certain parameters of the future state of the organization, but also above all ensuring the ability to make effective strategic decisions today, aimed at achieving the chosen goals, objectives" [11, p. 307]. That is, the strategic management of economic security should be formed on the basis of combining the goals of the long-term functioning of the economic security system with the resources necessary for its effective existence. The principle of rationality should not be overlooked – if security in the strategic perspective requires so many resources that it will exceed the loss of the entity in the absence of it, then the model of such a system should be revised and its structural and functional architecture should be optimized.

According to S. Saloyid, strategic management is a "multi-faceted, formal-behavioral management process that helps to formulate and to execute effective (rational, business-optimal and enterprise-friendly) strategies that help to balance the relationship between the enterprise and stakeholders at different levels of the economic system. including internal, as well as to achieve the set goals on the basis of implementation of tactical and operational plans, programs, projects" [9, p.52]. This definition is a testament to the need to take into account the interests of stakeholders, both in the process of strategic management in general and in the management of the economic security system in particular. Very often, top-management of companies is prone to make financial, investment, and economic decisions with an excessive level of risk in order to maximize profits. For effective economic security management, this situation is unacceptable and completely contradicts the principles of security-oriented management. Therefore, current practices of strategic management of business entities need to be revised in terms of supplementing them with strategic guidelines for ensuring economic security in the medium and long terms.

Thus, according to experts, the strategy of managing the economic security of the enterprise – "is a long-term plan of coordinated actions of the management system of economic security of the enterprise, which create favorable and safe conditions for its managed system" [8, p.252]. The proposed definition is rather concise, however, there is no indication of what should be considered a managed system – resources, stakeholder economic interests, purpose of the enterprise, etc. Under the strategic management of economic security, Z. Zhyvko, O. Cherevko, N. Zachosova, O. Balynska propose to understand the process of using entrepreneurial capabilities of a business entity to ensure the stability of its functioning and achieve long-term goals in the context of the constant need to protect corporate resources from the negative effects of external and internal threats and risks [4, p.139]. The strategic management system, according to A. Voronkova, is a complex system, the basis of which is to define and realize the goal of the enterprise in the long run with the help of certain tools and taking into account the influence of external and internal environments [12]. A common feature of all these definitions is the time horizon of management – it is a question of the future state of economic entities, and there is an indication of the need to take into account the factors of the external and internal environment of the functioning of the business structure, however, without unduly burdensome recalculation of their forms and types.

The first stage of economic security management from the point of view of process approach, scientists consider developing a strategy of security-oriented actions of management and owners of the business. An economic security strategy is the "development of a long-term plan to achieve the goals, objectives of the enterprise, in particular to ensure financial and economic security, as well as to plan the allocation of resources in the context of constant environmental instability and adaptation to protect the enterprise from the impact of threats, risks and achieving its normal and safe functioning [2]". The transition of the domestic economic system to the model of Industry 4.0 requires consideration of the economic security strategies of Ukrainian enterprises with the fact that there are some dangers appeared from the robotization of individual economic processes, the risks of the digital economy, challenges related to information entropy, which has a significant destructive effect on the process of making timely and effective management solutions and decisions. The mentioned features of the modern environment of functioning of economic entities are a call for flexible strategic management, a call to leave the possibility of transformation of strategic goals of the enterprise in the process of their

realization depending on innovative threats and risks, which could not be foreseen at the stage of formation of economic security strategy.

The economic security strategy must be directly linked to the general and financial strategies of the enterprise. The dominant for enterprise economic security supply are the next strategies:

- aimed at ensuring profitability of equity, attracted and borrowed capital;
- aimed at formation of financial and economic resources and to high level of business reputation; to protection of competitive position in the market;
- aimed at guaranteeing the financial and economic stability and independence of the enterprise in the long term;
- aimed at ensuring the safety of the investment, financial, innovation and operational activity of the entity;
- aimed at detection, neutralization, prevention, diversification, minimization of financial and economic risks;
- anti-crisis strategy, financial rehabilitation strategy.

At the stage of strategy development management personnel should take into account the dynamics of macroeconomic processes, trends in the development of domestic financial markets, opportunities for diversification of activities of the enterprise [7].

The stage of developing an economic security management strategy can be replaced by the selection by managers of business entities one of the existing types of strategy and its adaptation to a particular enterprise and to the conditions of its functional environment. The following types of economic security management strategies are offered in scientific sources. A bifurcation strategy is a long-term plan of coordinated action aimed at offsetting or eliminating destructive effects and threats. An adaptation strategy is a long-term plan of coordinated action aimed at adapting to threats in order to maintain enterprise resilience.

Adaptation strategies include support strategies or early prevention strategies. It can be divided into the following types:

- 1) passive use strategies that take advantage of the available opportunities and are a typical course of action for an enterprise in a stable and predictable environment. The "passivity" of actions is determined by the fact that the enterprise does not try to influence the external environment;
- 2) strategies for active survival of the enterprise, aimed at active search and effective use of opportunities. Such strategies are implemented through the restructuring of the internal structure of the enterprise and the use of complex strategic behaviors in the market;
- 3) strategies for active environmental impact include actions to actively search and creation of new opportunities for innovative development of the enterprise. Such strategies are implemented through innovation, strategic competencies and knowledge [8, p.252].

In general, management actions within the strategic management in the context of the organization of the economic security management system are as follows:

- development of the enterprise activity strategy – forming a list of strategic guidelines for ensuring economic security;
 - formation of a list of promising directions of enterprise development – determination of a set of threatening factors that may impede their implementation and control of development of which must occur within the functioning of the economic security system;
 - development of documentation for the development of the enterprise in the future – development of the Economic Security Strategy;
 - control over the implementation of strategies of functioning and development of the enterprise
- identification of factors that are in the way and development of measures to minimize them in the economic security system [5, p.65].

An important step in the strategic management of an entity's economic security system is the systematic risk management, which helps to correctly identify and evaluate the risks in order to take the necessary steps for timely security-oriented management decisions. The economic and financial relationships that arise in the management process combine risk management strategy and tactics [6, p.239].

The strategies for managing individual functional systems, such as managing the economic security system, are separate long-term plans for the operation of such a system and should be consistent with the overall strategy of the enterprise. Research and knowledge of theoretical scientific principles of strategic management make it possible to understand and investigate dynamic development and to predict its further movement in the practical activity of enterprises [10, p.73].

Therefore, the basic concepts of the categorical apparatus of strategic management of the economic security system are (Fig. 1):



Fig. 1. Cloud of tags related to the substantive essence of the concept of strategic management of the economic security system

Source: systematized by the author

It should be noted that domestic researchers are only superficially explore the strategic management of the system of economic security (reluctant to use a systematic approach). For the most part, attention is paid to the stage of the management process in the long-term or the current time interval. At the same time, if an entity does not have a comprehensive economic security system, then security-oriented management will be fragmented.

Conclusions. The study of the theoretical aspects of strategic management of the economic security of economic entities has made it possible to draw the following important conclusions.

1. The importance of strategic management of the economic security of business entities lies in the inability to achieve the long-term production, investment, financial goals of the business structure without properly protecting its corporate resources from the destructive impact on their integrity and efficiency of use of external and internal risks, dangers and threats. Thus, the processes of strategic management of the enterprise should include a set of measures to ensure economic security in the long run by means of managerial influence on the vectors of development of the business entity, and the general strategy of its activity as a fundamental document of future vectors of movement of the enterprise in a competitive environment before the goal of its creation – to determine, among other things, the goals of managing the economic security of a business structure. At the same time, with the necessary resources, first of all, information, time and personnel, a separate strategy for managing the economic security of business entity may be developed in addition to its main strategy for the future activity. However, it is important to keep in mind that these documents should not deny each other, but supplement and clarify the provisions outlined. Nowadays, this is one of the important problems of security-oriented organization management and one of the challenges of traditional profit-oriented management.

2. The author's definition of strategic management of the economic security system has become so essential: it is a process of consistent management decisions aimed at the long-term functioning of the economic security system in order to protect the corporate resources of an entity used to satisfy the economic interests of its stakeholders in risk-filled internal and external environments of the business structure.

3. The need to integrate strategic management of the economic security system into the mechanisms of management of business entities is explained by its peculiarities in comparison with the processes of operational and tactical management of economic security. Tactical management is related to counteracting the negative impact of threats and risks that already exist at a specific point in time, while strategic management aims to predict the likelihood of occurrence and manifestation of threatening phenomena and to create a mechanism for action to prevent them. Operational management of economic security in the practice of modern economic structures is nothing but an attempt to reduce the negative impact of a particular event on the corporate resources of the enterprise through making urgent management decisions. Strategic management in this context boils down to budgeting resources to offset the impact of threats and risks and creating reserves to restore the economic, reputational, human and business potential lost because of them.

The prospects for further research are to formulate an algorithm for implementing strategic management of the economic security system of economic entities, taking into account the features of its architectonics in view of the specifics of the economic activity of the business structure.

References (in language original)

1. Жмуденко В.О. Формування та механізм реалізації стратегії управління економічною безпекою аграрної сфери. *Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки)*. 2013. № 2(4). С. 72-80.
2. Захарченко Ю.І., Занора В.О. Стратегічне управління: узагальнення різновидів стратегій підприємств готельно-ресторанного господарства. *Східна Європа: економіка, бізнес та управління*. 2016. № 5. С.124-130.
3. Zachosova N.V., Bilyk V.V., Kutsenko D.M. The quality of financial education as the basis of proper human resources for economic security strategic management. *Academy of Strategic Management Journal*. 2019. Volume 18, Issue 6. URL : <https://www.abacademies.org/articles/the-quality-of-financial-education-as-the-basis-of-proper-human-resources-for-economic-security-strategic-management-8781.html> (Last accessed: 21.02.2020).
4. Zhyvko Z.B., Cherevko O.V., Zachosova N.V., Balynska O. M. The need of the balance of risks and protection of stakeholders interests in strategic management of financial and economic security of business entities. *Financial and credit activity: problems of theory and practice*. 2019. Vol 4, No 31. pp.137-144.
5. Назаренко С.А. Трансформація завдань стратегічного, інноваційного та фінансового менеджменту у контексті організації системи управління економічною безпекою. *Наукові записки Національного університету «Острозька академія»*. Серія : Економіка. 2018. № 11. С. 62-66.
6. Топоркова О.В. Акімова Н.С., Наумова Т.А. Стратегічні аспекти управління ризиками для забезпечення економічної безпеки підприємства. *Бізнес Інформ*. 2019. № 8. С. 237-243.
7. Черевко О.В. Стратегічне управління фінансово-економічною безпекою підприємства. *Ефективна економіка*. 2014. № 2. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2014_2_83 (дата звернення: 01.02.2020).
8. Полінкевич О.М. Стратегії управління економічною безпекою підприємств. *Економічний форум*. 2018. № 2. С. 251-257.
9. Салод С.В. Стратегічне моделювання умов підвищення ефективності організаційно-економічного механізму управління економічною безпекою підприємств точного машинобудування. *Агросвіт*. 2018. № 23. С. 51-58.
10. Кириченко О. Теоретичні засади стратегічного управління системою економічної безпеки підприємства. *Науковий вісник [Одеського національного економічного університету]*. 2016. № 1. С. 70-83.
11. Боярська М.О. Аналіз стратегії розвитку підприємства. *Вісник Миколаївського національного університету імені В.О. Сухомлинського*. 2015. № 5. С. 306–310.

12. Воронкова А.Э. Стратегическое управление конкурентноспособным потенциалом предприятия: диагностика и организация. Луганск: ВГУ, 2000, 315 с.

References

1. Zhmudenko, V.O. (2013). Formation and mechanism of realization of strategy of management of economic security of agrarian sphere. *Zbirnyk naukovykh prats Tavriyskoho derzhavnoho ahrotekhnologichnoho universytetu (ekonomichni nauky) (Collection of scientific works of the Taurida State Agrotechnological University (Economic Sciences))*, 2(4), 72-80 (in Ukr).
2. Zakharchenko, Yu.I., & Zanora, V.O. (2016). Strategic Management: Generalizing the Strategies of Hotel and Restaurant Enterprises. *Skhidna Yevropa: ekonomika, biznes ta upravlinnya (Eastern Europe: Economics, Business and Management)*, 5, 124-130 (in Ukr.).
3. Zachosova, N.V., Bilyk, V.V., & Kutsenko, D.M. (2019). The quality of financial education as the basis of proper human resources for economic security strategic management. *Academy of Strategic Management Journal*, 18, 6. URL: <https://www.abacademies.org/articles/the-quality-of-financial-education-as-the-basis-of-proper-human-resources-for-economic-security-strategic-management-8781.html> (Accessed: 21.02.2020).
4. Zhyvko, Z.B., Cherevko, O.V., Zachosova, N.V., & Balynska, O. M. (2019). The need of the balance of risks and protection of stakeholders interests in strategic management of financial and economic security of business entities. *Financial and credit activity: problems of theory and practice*, 4, 31, 137-144.
5. Nazarenko, S.A. (2018). Transformation of strategic, innovation and financial management tasks in the context of the organization of economic security management system. *Naukovi zapysky Natsional'noho universytetu «Ostrozka akademiya». Seriya : Ekonomika (Scientific notes of Ostroh Academy National University. Series: Economics)*, 11, 62-66 (in Ukr).
6. Toporkova, O.V., Akimova, N.S., & Naumova, T.A. (2019). Strategic aspects of risk management to ensure the economic security of the enterprise. *Biznes Inform (Business Inform)*, 8, 237-243 (in Ukr).
7. Cherevko, O.V. (2014). Strategic management of financial and economic security of the enterprise. *Efektivna ekonomika (Effective economy)*, 2. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2014_2_83 (in Ukr).
8. Polinkevych, O.M. (2018). Strategies for managing the economic security of enterprises. *Ekonomichnyy forum (Economic Forum)*, 2, 251-257 (in Ukr).
9. Saloyid, S.V. (2018). Strategic modeling of conditions for increasing the efficiency of organizational and economic mechanism of economic safety management of precision engineering enterprises. *Ahrosvit (Agro-world)*, 23, 51-58 (in Ukr).
10. Kyrychenko, O. (2016). Theoretical foundations of strategic management of the enterprise economic security system. *Naukovyy visnyk [Odeskoho natsionalnoho ekonomichnoho universytetu] (Scientific Bulletin of [Odessa National Economic University])*, 1, 70-83 (in Ukr).
11. Boyarskaya, M.O. (2015). Analysis of enterprise development strategy. *Visnyk Mykolayivskoho natsionalnoho universytetu imeni V.O. Sukhomlynskoho (Bulletin of Mykolaiv National University Sukhomlinsky)*, 5, 306–310 (in Ukr).
12. Voronkova, A.E., (2000). Strategic management of competitive potential of the enterprise: diagnostics and organization. Lugansk: Universities, 315. (in Russ).

КОВАЛЬ Олексій Вікторович

аспірант кафедри менеджменту

та економічної безпеки,

Черкаський національний університет

імені Богдана Хмельницького,

м. Черкаси, Україна

СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ СИСТЕМОЮ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ: ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ

Проблема. Актуальність теми полягає в тому, що в сучасних умовах господарювання важливість стратегічного управління системою економічної безпеки суб'єктів господарювання є невід'ємною складовою господарської і підприємницької діяльності. Слід зазначити, що сфера стратегічного управління системою економічної безпеки є досить складною і перспективною для розгляду та дослідження. Для максимальної ефективності та результативності комплексної системи

менеджменту суб'єкта господарювання важливе значення має якісно організоване та реалізоване стратегічне управління системою їх економічної безпеки.

Метою дослідження стало уточнення теоретичних основ стратегічного управління системою економічної безпеки суб'єктів господарювання, у сповненому ризиків сучасному конкурентному середовищі та з врахуванням тих тенденцій, які супроводжують розвиток вітчизняної підприємницької діяльності.

Методи. У процесі підготовки наукової публікації були використані монографічний метод і метод теоретичного аналізу. Також застосовано прийоми теоретичного аналізу і синтезу. Метод узагальнення використано у процесі формування висновків за результатами проведеного дослідження.

Результати. Досліджено фундаментальні концепти та існуючі парадигми до конкретизації сутності процесу стратегічного управління економічною безпекою як з позиції системного підходу (за якого популяризується управління системою економічною безпекою), так і з позиції процесного підходу (за якого увага приділяється власне перебігу процесу управління економічною безпекою як одним із параметрів стану суб'єкта господарювання). Запропоновано авторське визначення стратегічного управління системою економічної безпеки суб'єктів господарювання. Встановлено основоположні поняття категорійного апарату стратегічного управління системою економічної безпеки. Визначено особливості стратегічного управління системою економічної безпеки суб'єктів господарювання відносно тактичного та оперативного безпеки орієнтованого менеджменту.

Наукова новизна. На основі дослідження різних позицій щодо можливостей і характеристик стратегічного управління системою економічної безпеки суб'єктів господарювання, дістали подальшого розвитку теоретичні основи такого управління. Надано пропозиції щодо модернізації категорійного апарату управління економічною безпекою підприємницьких структур на стратегічному часовому горизонті зважаючи на популярність стейкхолдер орієнтованого підходу у сучасному менеджменті.

Висновки. Процеси стратегічного управління підприємством мають містити набір заходів щодо забезпечення економічної безпеки у довгостроковій перспективі засобами управлінського впливу на вектори розвитку суб'єкта господарювання, а генеральна стратегія його діяльності як основоположний документ майбутніх векторів руху підприємства у конкурентному середовищі до реалізації мети його створення – визначати окрім іншого і цілі управління економічною безпекою бізнес-структури. Стратегічне управління системою економічної безпеки суб'єкта господарювання – це процес послідовного прийняття управлінських рішень, спрямованих на довгострокове функціонування системи економічної безпеки з метою забезпечення захисту корпоративних ресурсів суб'єкта господарювання, що використовуються для задоволення економічних інтересів його стейкхолдерів у сповнених ризиками внутрішньому і зовнішньому середовищах діяльності господарської структури.

Ключові слова: стратегічне управління, економічна безпека, суб'єкт господарювання, менеджмент, ризик, стратегія, загроза.

Одержано редакцією: 02.12.2019
Прийнято до публікації: 12.02.2020

UDC 005

DOI: 10.31651/2076-5843-2020-1-48-53

PAVLYCHUK Diana

Student,

Bohdan Khmelnytsky National University of Cherkasy,
Cherkasy, Ukraine

ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-9642-489X>
pavlychuk15@gmail.com

NOSAN Natalia

PhD in History, Associate Professor,

Bohdan Khmelnytsky National University of Cherkasy,

ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-4005-8333>

natali_nosan@ukr.net

EFFECTIVE RECRUITMENT ORGANIZATION OF ENTITY

This article presents the main aspects of an effective system of staff recruitment decline at the enterprise, shows the nature of technology related to the recruitment and employee's selection, and analyzes their features. The possibility and the feasibility of applying process and systematic ways during the selection of the personnel at the enterprise are considered and the analysis of the existing methods of the personnel selection is made.

Keywords: modern personnel technologies, staff management, system and process approach, leasing, outstuffing, outsourcing, traditional and creative recruitment methods, HR – branding.

Introduction. Nowadays the effective state develop is connected with right built economic system. To reach the subject activity results of menage in the sphere of national economy process, firstly you need to find qualitative human resources, who are capable to decide given tasks and move confidently to reach strategic goals.

Literature review. The well-known scientists such as R. Draft, D. Koutler, V. Voronkova, A. Belichenko, N. Gavkalova, S. Popov, S. Ivanov, G. Nazarov, N. Markov made significant contributions to the decision of the effective personnel selection issues. Although the questions of system recruitment improve on the base of modern technology staff introduction are still poorly investigated, so this determines the purpose of the study.

The purpose of the article. The study aim research is generalizing of theoretic approaches to form the principles of personnel selection and proving the feasibility of applying systemic and process approaches to the personnel selection for the enterprise.

Results and discussion. The success of organization management under any circumstances first and foremost depends on the qualitative personnel selection. During the existence of an enterprise or organization, production is renewed or expanded and staff are changed from time to time, resulting in the hiring or replacing the redundant workers. These processes are manageable and are focusing on recruiting people with the help of modern technologies.

At the present stage of development of the economic, social and labor spheres, staff requirements are constantly increasing. Staff recruitment is considered as a process of learning professional and psychological worker qualities with a view to establishing his ability to perform job responsibilities in a certain workplace or position and, as a result, to select the most approach candidates, taking into account his qualifications, specialty, abilities and interests, which satisfy the organization's goals.

So recruitment of qualitative workers who are able to solve the problems quickly in any critical situation became a complicated task for many enterprises. Not only high business qualities, but also the breadth of strategic thinking, responsibility, determination, independence and stress resistance are important [2]. All of the above factors have a big role in creating an efficient economic system, otherwise the company will lose its financial resources at endless hires and dismissals of employees, and this will become a major organization problem.

In this article I would like to consider systemic and process approaches for effective staff recruitment. Focusing on the systems approach, recruitment should be considered as an open system which includes certain connected elements.

As a result of the existing approaches analysis to the interpretations of the enterprise personnel, their considerable diversity, it was determined that the most accurate is V. Voronkova's position, which states: «The enterprise staff is the complex of employees of a certain organization that are in interaction and perform individual functions that correspond to their qualification level and professional knowledge of each person to achieve the main purpose of the enterprise» [7].

This system receives all the necessary labor and information resources that are transformed into personnel within the system from the environment (Fig. 1).

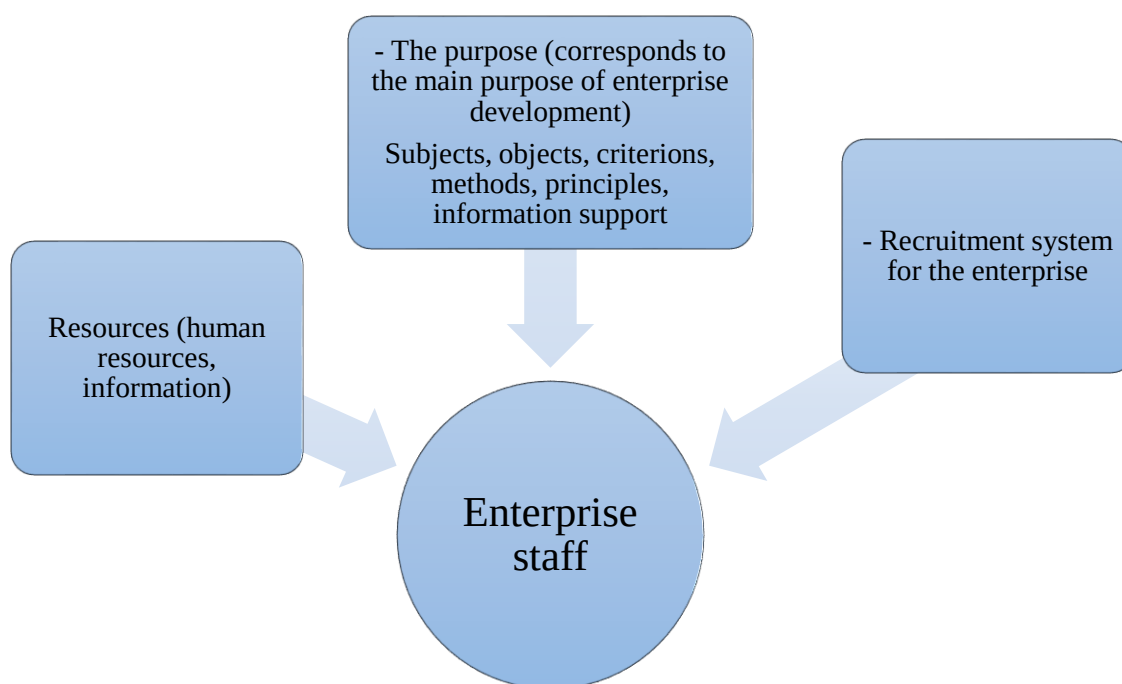


Fig. 1. Systematic approach to recruitment [1-7]

The main elements of the recruitment system can be selected: purpose, subjects, objects, methods, criterions, principles and information support. The subjects of the system approach are the personnel managers, whose important task is qualified personnel selection at the right time and at the right workplace [3].

Considering recruitment as a coherent system which includes interrelated elements, it allows to solve complex problems in case of the current state incompatibility with the requirements of the enterprise strategy. By adjusting the quantitative (attracting new, reducing existing) and qualitative (improving skills of existing employees and attracting new employees of relevant qualifications) employees, the formation of the necessary staff happens to solve the enterprise issues.

In that case, if the company is only newly established, the issue of permanent staff selection is solved. Not only the system approach but also the process approach is used for this purpose. Recruitment from the point of process approach view is considered as a process that is carried out by the implementation of certain successive steps.

Analyzing researched and existing approaches to the focusing of individual stages of the selection process by such scientists as N. Kuznetsova and M. Volobuyev, there were no significant differences [8]. Therefore, we can distinguish the following stages: analysis and formation of requirements for staff, structure and quality characteristics of staff; identification of candidates search methods and their involvement; comprehensive assessment of the candidate (CV analysis and questionnaire, preparation and conduct of selection interviews, interviews, testing) and information verification about the candidate; the best candidate selection; job offer; approval in office (Fig. 2)



Fig. 2. Process approach to recruitment [8]

In the first stage, when there is a need for personnel of a certain profession and qualification, a need for staff is formed. Admission of candidates begins with the identification of the organization needs and the demand formation for candidates. Firstly, the recruitment manager must work out criteria for evaluating the candidates' business and personal qualities, depending on the position or place of desired work. The main general evaluation criteria are: work experience, qualifications, age and health. According to the scientist opinion, it is possible to select such criteria as to understand the abilities and character of candidates.

For example:

- Managers of subsidiaries: good communication skills, emotional stability, good adaptation to new conditions, managerial abilities;
- Functional leaders: emotional stability, certain skills and experience, technical ability and readiness to perform their duties;
- Operations managers: maturity, emotional stability, knowledge of certain laws, knowledge of the people of the host country [6].

Next, the manager must decide what search methods he will use when he will hire an employee. In modern theory and practice of personnel management, active and passive methods of recruitment are selected. The choice of a method depends on the correlation of labor demand and supply at the labor market. The active method is used in case of excess demand for labor over its supply, and the passive method in case of excess supply in the labor market over demand for labor. In this way, deciding which method will be used will be made on the basis of the labor market analysis.

Depending on the number of staff, the problem of its selection is solved individually. There are two main types of recruiting sources - internal and external. Each has its advantages and disadvantages. But the common thing is that they both manifest their abilities best only in a well-developed labor market. The choice of recruitment sources is determined by their economic feasibility. The sources of internal recruitment include job vacancies such as: training their employees at the enterprise; promotion of their employees, direct contact with their employees for work recommendations of their friends and acquaintances; regularly informing the whole team about active vacancies. As for the sources of external recruitment, we need to select the following: state employment centers; regional labor exchanges; commercial, including international enterprises and employment organizations; system of the enterprise contacts with educational institutions; publications in the press, including radio or television; working fairs organized by enterprises for graduates of educational establishments of all levels.

Also, among these basic methods of recruiting at the present stage, it is actual and appropriate to use such methods as:

- staff leasing – this is a relationship that appears when a recruiting agency enters into an employment contract with an employee on his own behalf and then directs him to work for company for a relatively long period - from three months to several years;
- outstaffing - recruiting agency does not select employees, but makes out in the staff already existing staff of the company - the client. A method that simultaneously solves the problem of painless staff removal from the organization staff;
- outsourcing - a company sends any of its functions to an outside company (subsection of another company). These methods can simultaneously solve the problem of painless staff removal from the organization staff.

The next stage of the recruitment process begins with an analysis of the candidates list in terms of their suitability to the requirements of the organization. Analyzing the development of theorists and practitioners regarding the methods of staff selection and assessment, we can identify the most commonly used methods of employee selection.

And also to analyze their advantages and disadvantages. All methods can be divided into two groups - traditional and creative. Among the traditional, the following are:

- questionnaire, which purpose is the initial acquaintance. It is quite often used with job interviews. The main advantages of this method are the simplicity and low cost, and the disadvantages - the inability to determine the "human" characteristics. So you have to use some additional methods. Most commonly, questionnaires are used by government establishments;
- interview, its advantages include direct contact with candidates. These are qualification (determination of professional qualities) and disciplinary (determination of conformity with special working conditions) interview;
- interview is a conversation which main focus is to evaluate the professionally important qualities of the applicant. It is commonly used in the modern personnel management practice;
- proficiency testing and testing skills. The advantages of this method include the ability to evaluate the candidate's current status, taking into account the features of his future position; the disadvantages are considerable costs like specialist consultation and the tests cost [10].

The complexity of modern organizations and the noticeable dynamism of the external environment increase the requirements for the enterprise personnel. This has led to the extension of creative methods, among which are:

- imitation methods (coaching) is one of the development tools and assessment of creative thinking of a person, which shows how much he will be able to adapt in new conditions and is able to imitate a potentially problematic situation. The main advantage of this method is the ability to identify human potential and the ability to motivate it. The disadvantage of this method is the high cost;
- personal tests, they allow you to assess the development level of individual personal qualities and determine his temperament. Advantages include the ability to see and analyze the potential of a future employee of the company, and the disadvantage is that it is a significant job;
- the CASE Interview method allows you to identify candidate characteristics that are important for a particular employer, and the competency Interview method assesses his characteristics of behavior. The advantage of this method is to identify the candidate's ability to use his experience to form specific actions in different situations;
- A. Adler's method of "analysis of early childhood memories", which essence is to construct such questions that the candidate does not evaluate just himself, but also the people around him. The advantage of this method lies in the high probability of identifying individual values and non-standard thinking of the candidate [4].

Each company uses certain recruitment methods, depending on its strategy and development priorities, importance of the position, financial position of the organization, etc. The next stage is choosing the best candidate among the candidates, and the last stage is the position approval.

Thus, the process approach makes it possible to carry out stages of recruitment simultaneously or sequentially at different stages of work in order to shorten the time and improve the quality of selection, taking into account the enterprise industry specificity.

Conclusions. The results of the enterprise's activity directly depend on right selected employees. For effective enterprise work it is necessary to apply a set of methods based on indicators of financial and economic activity, especially of production, tendencies of the labor market and economy.

During prolonged economic crisis, the main issues for the hiring system are its improvement with the help of modern non-traditional personnel-technologies, which will be able to take into account external and internal factors, strategic orientation, and could adapt to the natural reaction to the excessive spontaneity of the market.

Effective marketing personnel-technologies are also important: personnel formation – organization image, HR branding - formation of a positive image of the employer. The essence of such personnel technology is revealed in a set of techniques, methods, forms and methods of influencing staff in the process of hiring, using, developing, enhancing, and dismissing them in order to obtain the best results of their work.

Through the application of systematic and process approaches to the personnel selection, the company is able to comprehensively solve the problem of forming the necessary by the qualitative characteristics and structure of staff. Further research seems appropriate to study the interdependence and interplay of staff recruitment and adaptation.

References (in language original)

1. Иванова С. А. Искусство подбора персонала: Как оценить человека за час. Киев. Альпина Паблишер. 2012. 312 с.
2. Лобза А. В., Бикова А.Л., Семенова Л.Ю. Підходи до створення ефективної системи найму персоналу на сучасному вітчизняному підприємстві. *Науковий вісник Ужгородського університету* 2016. URL: <https://dspace.uzhnu.edu.ua> (дата звернення: 20.11.2019).
3. Гаврилова О. Построение эффективной системы найма персонала: основные сложности и способы их преодоления. *Новости менеджмента*. 2014. №6. С. 12-18.
4. Третьяк О.П. Сучасні персонал-технології у системі управління персоналом на підприємстві. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2014. Вип. 24.4. С. 389-395.
5. Самолюк Н. Аналіз джерел набору персоналу підприємств. 2014. URL: <http://masters.donntu.edu.ua> (дата звернення: 20.11.2019).
6. Караваева А. А. Модель построения бренда работодателя. *Молодой ученый*. 2012. №. 5. С. 229-232.
7. Журавлев П. В., Маусов Н.К. Технология управления персоналом. Настольная книга менеджера. М.: Экзамен, 2012. 254 с.
8. Волобуев М. Методы поиска персонала. *Менеджер по персоналу*. 2008. № 4. С. 40–45.
9. Исследование: HR-брендинг в украинских компаниях: цели и результаты. 2013. URL: <http://biz.liga.net/karera/all/novosti> (дата звернення: 20.11.2019).
10. Корінько, М.Д., Пабат, В. В. Принципи підбору кадрів управлінського контролю підприємницької діяльності. *Бухгалтерський облік, аналіз та аудит : проблеми теорії, методології, організації*. 2014. URL: <http://nasoa.edu.ua> (дата звернення: 20.11.2019).

References

1. Ivanova, S. (2012). The Art of Recruitment: How to Evaluate a Person in an Hour. Kiev: Alpina Publisher, 312 p. (in Ukr).
2. Lobza, A. Bikova, A. Semenova, L. (2016). Approaches to creation of an effective system of hiring of personnel in a modern domestic enterprise. *Uzhgorod University Scientific Bulletin*. URL: <https://dspace.uzhnu.edu.ua> (Accessed: 20.11.2019) .
3. Gavrilova, O. (2014). Construction of an effective system of hiring personnel: the main complexities and ways of overcoming them. *Management News*, 6, 12-18.
4. Tretyak, O. (2014). Modern staff-technologies in the personnel management system at the enterprise. *Scientific Bulletin of NLTU Ukraine*, 24.4, 389-395.
5. Samolyuk, N. (2015). Analysis of sources of enterprises recruitment. URL: <http://masters.donntu.edu.ua> (Accessed: 20.11.2019).
6. Karavaeva A. (2012). Employer brand building model. *Young scientist*, 5, 229-232.

7. Zhuravlev, P. (2012). Technology of personnel management. Manager's table book. M: Ekzamen. 254 p. (in Rus.).
8. Volobuev, M. (2008). Methods of personnel search. *Personnel manager*, 4, 40–45.
9. Research: HR-branding in Ukrainian companies: goals and results. URL: <http://biz.liga.net/karera/all/novosti> (Accessed: 20.11.2019).
10. Korinko, M. Pabat, V. (2014). Selection principles of personnel of management control of business activity. Accounting and analysis: problems of theory, methodology, organization. URL: <http://nasoa.edu.ua> (Accessed: 20.11.2019).

ПАВЛИЧУК Діана Віталіївна

студентка кафедри менеджменту та економічної безпеки,
Черкаський національний університет
імені Богдана Хмельницького,
м. Черкаси, Україна

НОСАНЬ Наталія Сергіївна

к.і.н., доцент, доцент кафедри менеджменту
та економічної безпеки,
Черкаський національний університет
імені Богдана Хмельницького,
м. Черкаси, Україна

ОРГАНІЗАЦІЯ ЕФЕКТИВНОГО ПІДБОРУ ПЕРСОНАЛУ СУБ'ЄКТА ГОСПОДАРЮВАННЯ

Проблема. На сьогоднішній день питання підбору кадрів є важливою та трудомісткою процедурою на підприємстві. Від правильно підібраних кваліфікованих кадрів залежить ефективність роботи організації. Пошук та відбір персоналу з використанням новітніх ефективних методик підвищує значимість даної процедури. Помилки, які допускаються при підборі та відборі кадрів, можуть негативно позначатись на ефективності діяльності підприємства та соціально-психологічному клімату в колективі. В питаннях підбору кадрів обов'язково потрібно застосовувати наукові методи та підходи.

Мета. Метою статті є доведення важливості процедури підбору та відбору персоналу, поглиблення знань та виявлення ефективних методик прийняття кадрів на роботу для підвищення ефективності діяльності організації й усунення конфліктів у внутрішньому середовищі організації.

Методи. Основними методами дослідження є теоретико-методичні та прикладні аспекти організації пошуку та відбору персоналу підприємства в умовах його динамічного розвитку.

Результати. Описано методи та підходи для успішного підбору кадрів на підприємство. Розкрито сутність системного та процесного підходів, а також їх ефективність. Розкрито традиційні та креативні методи відбору працівників.

Наукова новизна. Запропоновано сучасні методи та підходи, що дають можливість менеджеру знайти кваліфікованих працівників на підприємство. Вони дозволять створити універсальну модель пошуку та відбору людських ресурсів, яка буде оптимальна для підприємств різних розмірів і сфер діяльності та можливість обрати кандидатів на будь-яку посаду.

Висновки. Результати дослідження показують, що існує низка методів, які допоможуть PR-менеджеру в підборі кваліфікованих працівників на роботу. Вплив якісного підбору та відбору кадрів при прийнятті забезпечить підприємство компетентними та мотивованими працівниками. Застосування системного та процесного підходів до підбору персоналу підприємства дозволяє комплексно вирішити завдання формування необхідного за якісними властивостями та структурою персоналу. Тому для ефективної роботи підприємства потрібно застосовувати комплекс методів, спираючись на такі як: фінансово-господарської діяльності, особливості виробництва, тенденції ринку праці та економіки.

Ключові слова: сучасні персонал-технології, управління наймом, системний та процесний підхід, лізинг, аутстафінг, аутсорсинг, традиційні та креативні методи по підбору персоналу, HR – брендинг.

Одержано редакцією: 08.01.2020
Прийнято до публікації: 14.03.2020

УДК 334(477)

DOI: 10.31651/2076-5843-2020-1-54-61

ЗАГРЕБЕЛЬНА Ірина Леонідівна

к.е.н.,

Полтавська державна аграрна академія,

м. Полтава, Україна

ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-8316-1656>

iruna.zagrebelska@pdaa.edu.ua

СВІТЛИЧНА Алла Василівна

к.е.н., доцент,

Полтавська державна аграрна академія,

м. Полтава, Україна

ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0003-3674-5787>

alla.svitlychna@pdaa.edu.ua

РОЗВИТОК СОЦІАЛЬНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ

Визначено особливості соціального підприємництва та історичні аспекти його формування. Досліджено наукові підходи щодо сутності та характерних особливостей соціального підприємництва. Узагальнено основні характеристики видів діяльності зорієнтованих на соціальний результат, їх спільні та відмінні класифікаційні ознаки. Досліджено територіальні особливості розміщення соціальних підприємств в Україні та їх найпоширеніші організаційні форми діяльності. Визначено основні напрями діяльності соціальних підприємств, що зорієнтовані на вирішення певних соціальних проблем. Досліджено сучасний стан, основні проблеми та перспективи розвитку соціального підприємництва в Україні.

Ключові слова: соціальне підприємництво, бізнес із соціальною місією, соціальна відповідальність, організаційні форми діяльності, реінвестування, соціальні проекти, соціальні цілі, економічний розвиток.

Постановка проблеми. На сьогоднішній день спрямованість бізнес-структур лише на отримання прибутку будь-якими засобами втрачає свою актуальність. Адже відбувається процес формування нової ідеології ведення бізнесу, зокрема, врахування не лише економічної, а й соціальної складової. Розвиток соціального підприємництва в державі також впливає і на рівень розвитку економіки. Оскільки, здатність соціального підприємця акумулювати необхідні ресурси і розробляти інноваційні рішення, на основі виявлених прогалин на ринку, справляє довгостроковий позитивний вплив на економіку держави в цілому. Готовність підприємців до ризикових інвестицій дозволяє втілювати новаторські ідеї та масштабні проекти й одночасно вирішувати соціальні проблеми. При цьому критерієм будь-якого соціального підприємства є самоокупність і фінансова стійкість, що позитивно впливає на стратегічний розвиток країни.

Саме тому соціальне підприємництво займає особливе місце в сучасному суспільстві. Адже воно знаходиться на межі перетину традиційного бізнесу і благодійності, оскільки бере від благодійності соціальну спрямованість, а від бізнесу – підприємницькі принципи. Що проявляється в якісно новому підході до вирішення соціальних завдань.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Тематика соціального підприємництва є порівняно новою для вітчизняної науки, проте останнім часом спостерігається поглиблення інтересу в дослідженні її основних аспектів. Зокрема, порівняльному аналізу визначень соціального підприємництва та соціальної відповідальності бізнесу присвячене дослідження Корнецького А.О. та Нагаївської Д.Ю. [1]. Автори визначають специфіку даних категорій, розглядають аспекти їх регулювання, формалізують спільні і відмінні риси для проведення подальших досліджень. Основні напрями корпоративної соціальної відповідальності, стан та результативність діяльності щодо забезпечення корпоративної соціальної відповідальності на прикладі ПАТ «Оболонь» аналізують Збарський В.К. та Оваденко В.А. [2].

Теоретичні та практичні аспекти соціального підприємництва в Україні та пріоритети

підвищення його значущості досліджував Шоля Р.І. [3]. Сутності понять соціального підприємництва і підприємства, а також аналізу існуючих моделей соціальних підприємств для визначення напрямів їх оптимізації та розвитку присвячена праця Яремко С. А., Кузьміна О.М. [4]. Правові ознаки соціального підприємства виокремлює Горелова Н.С. [5].

На сьогодні можна навіть пройти онлайн-курс «Соціальне підприємництво: дизайн мислення та невизначеності» [6], викладачі якого А. Корнецький та А. Туманова допоможуть не лише дізнатися про концепцію соціального підприємництва та механізми його роботи, а й отримати практичні навички щодо реалізації власного соціального бізнесу.

Проте, необхідність вирішення соціальних проблем в суспільстві зумовлює актуальність подальших досліджень.

Метою статті є обґрунтування сучасного стану та перспектив розвитку соціального підприємництва, визначення характерних ознак, притаманних соціальному підприємництву в Україні.

Викладення основного матеріалу дослідження. У сучасних економічних умовах набуло популярності явище соціального підприємництва у формі некомерційних, добровільних та благодійних організацій, яке є ефективним інструментом надання цільової соціальної допомоги соціально вразливим верствам населення та окремим особам, які опинилися у важких життєвих обставинах. Зростаюча динаміка поширення соціального підприємництва у світовій практиці, з одного боку, свідчить про потребу суспільства в допомозі бізнесу, а з іншого – визнання бізнесом своєї ролі в соціальному розвитку суспільства. Для прикладу, в Німеччині [7] налічується близько 100 тисяч соціальних підприємств, на яких працює більше 2,5 млн працівників, що в три рази більше ніж у автомобільній галузі, де задіяні близько 750 робітників.

Термін «соціальне підприємництво», який широко використовується в практиці соціально-економічного розвитку багатьох країн, досі не отримав однозначного тлумачення та консолідації. Виходячи з цього, є суттєві відмінності у застосуванні, підходах та принципах соціального підприємництва.

Представники підходу «Школа соціально орієнтованого бізнесу» К. Алтер, А. Ніколлз, Х. Хауг, М. Дуніам, Р. Еверсоул, О. Московская розглядають соціальне підприємство як бізнес-організацію, яка здійснює виробництво і реалізацію товарів, робіт та послуг з метою задоволення соціальних потреб. Представники «Школи заробленого доходу» розглядають соціальне підприємництво як неприбуткову організацію, яка збільшує питому вагу самофінансування в структурі джерел фінансування. «Школа соціальних інновацій» трактує соціальне підприємство як організацію, діяльність якої орієнтована на розробку та впровадження інновацій у соціальній сфері. Дещо з іншого погляду розглядає поняття соціальне підприємство Міжнародна дослідницька мережа «EMES», що трактує його як організацію, яка залучає кошти із зовнішніх джерел для здійснення неприбуткової діяльності (гранти, пожертви) і відповідає визначеним критеріям які поділені на такі групи: економічні та підприємницькі; соціальні та колективного управління [8, с. 17]. Варто зауважити, що у світі досі не існує єдиного визначення даної категорії, але більшість із цих визначень говорить про бізнесові механізми вирішення соціальних проблем, створення громад та взаємодопомогу.

В Україні соціальне підприємництво ще знаходиться на стадії формування, що спричинено недостатньою обізнаністю населення щодо сутності, особливостей та характерних відмінностей соціального підприємництва від традиційного бізнесу та благодійних організацій зокрема (табл. 1). При цьому на сьогоднішній день в нашій країні немає закону, який регламентує соціальне підприємництво. Від 23.04.2015 р. був зареєстрований «Проект Закону про соціальні підприємства» [9], який відкликаний 29.08.2019 р. Відповідно до цього законопроекту соціальне підприємство трактується як «...суб'єкт господарювання, утворений юридичними та/або фізичними особами, пріоритетом діяльності якого є досягнення соціальних результатів, зокрема, у сфері охорони здоров'я, освіти, науки, культури, навколишнього середовища, надання соціальних послуг та підтримки соціально вразливих груп населення (безробітних, малозабезпечених, осіб похилого віку, осіб з інвалідністю та інших встановлених законодавством осіб)» [9].

Нами зроблена спроба (табл. 1) узагальнення основних характеристик видів діяльності, що мають на меті вирішення соціальних проблем, починаючи з традиційного бізнесу як комерційної структури, зорієнтованої передусім на максимізацію прибутку, і закінчуючи благодійністю, яка націлена виключно на соціальні цілі.

Таблиця 1

Порівняльна характеристика діяльності, зорієнтованої на соціальний результат

Класифікаційна ознака	Традиційний бізнес	Бізнес із соціальною місією	Соціальне підприємництво	Благодійна діяльність
Тип структури	Комерційна структура		Соціально-орієнтована структура	
Цільова функція	Максимізація прибутку	Отримання прибутку та вирішення певних соціальних проблем	Пом'якшення або вирішення соціальних проблем	Вирішення соціальних проблем
Джерело доходів	Дохід від власної діяльності			Дохід від грантів та / пожертв
Рівень фінансової залежності	Не залежить від зовнішніх джерел фінансування			Залежить від зовнішніх джерел фінансування
Розподіл прибутку	Прибуток розподіляється між власниками та акціонерами	Прибуток розподіляється між власниками та частина направляється на соціальні цілі	Прибуток реінвестується	Прибуток відсутній

Джерело: авторська розробка

Соціальним підприємництвом можливо назвати діяльність будь-якого соціально-орієнтованого підприємства, що реалізує суспільно значимі соціальні проекти в рамках своєї стратегічної мети. Основними відмінностями соціального підприємництва і бізнесу із соціальною місією є те, що соціально-відповідальне підприємство має на меті отримання прибутку, а соціальне підприємство – вирішити соціальну проблему за допомогою отриманого прибутку. Соціальна відповідальність є добровільним зобов'язанням підприємства за свої рішення і діяльність, має визначений бюджет, проте він не є пропорційним до прибутку, як у соціальних підприємств, у яких чітко зазначений і зафіксований відсоток від прибутку, що йде на соціальну мету [7]. Більшість суб'єктів великотоварного підприємництва, на сьогодні, намагається підкреслити свою соціальну відповідальність. Можна навіть говорити про те, що останнім часом це стало трендом корпоративної культури. Однак, основною мотивацією в діяльності підприємства все одно залишається прибуток. Навіть, якщо підприємство витрачає досить значну частину свого прибутку на благодійність, все одно першочерговим завданням залишається отримання прибутку.

В умовах сьогодення все більше бізнес-структур в Україні надають певну допомогу внутрішньо переміщеним особам, Збройним силам України, медичним, освітнім закладам, однак це не є їх метою діяльності, а, швидше, певні моральні зобов'язання перед суспільством, у якому вони працюють.

Перші спроби впровадження соціального підприємництва в Україні були в 2000-х роках. Зокрема, лише з 2004 року словосполучення «соціальне підприємництво» увійшло до

українського лексикону після проведення серії тренінгів з експертами США щодо створення соціальних підприємств громадськими організаціями. За період з 2004 по 2007 роки програмою UCAN було підтримано грантами 28 проектів створення соціальних підприємств на території України. Також значний вклад у розвиток соціального підприємництва здійснила Британська рада в Україні за ініціативи якої було створено Консорціум «Сприяння розвитку соціального підприємництва в Україні» в 2010 році. За підтримки Консорціуму британськими експертами було проведено серію тренінгів, створено ресурсні центри розвитку соціального підприємництва у регіонах України. Варто відмітити, що з кожним роком кількість заходів, які пов'язані з популяризацією і підтримкою соціального підприємництва в Україні збільшується.

Соціальне підприємництво розвинене по всій території України, однак найбільша їх кількість зосереджена саме у великих містах (рис. 1). Зокрема, в Києві і Київській області – 37 од., Львівській області – 17 од., Донецькій області – 10 од., Полтавській області – 9 од., Запорізькій області – 8 од. та Харківській області – 7 од.

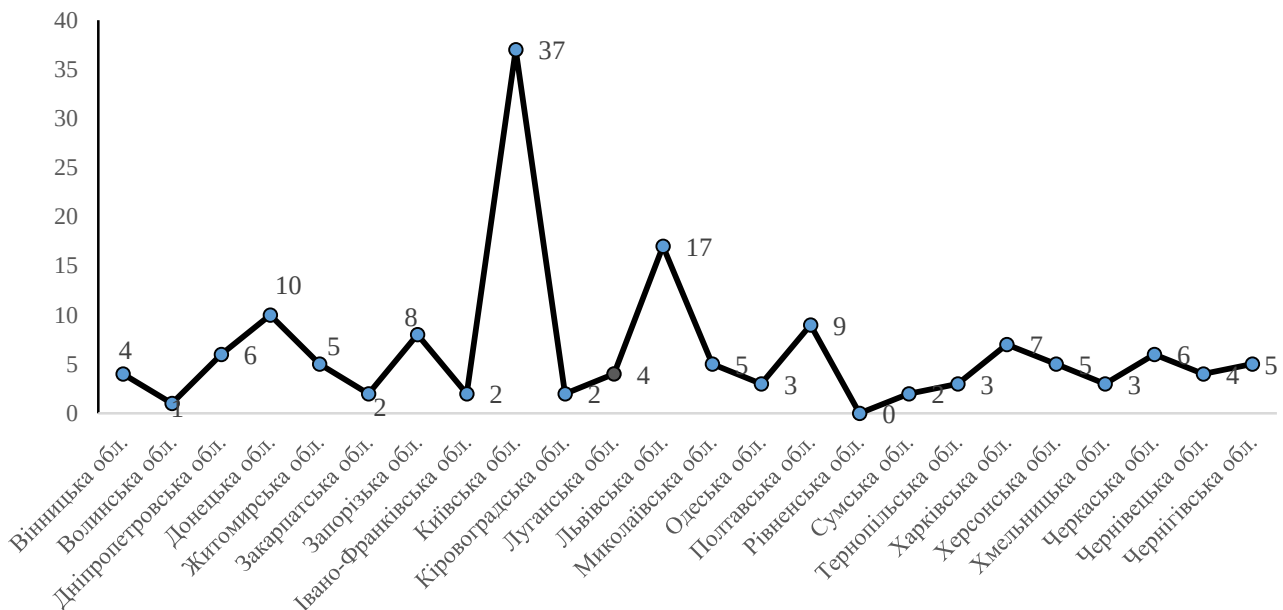


Рис. 1. Чисельність соціальних підприємств в Україні за областями, 2016-2017 рр.

Джерело: сформовано авторами за даними [10]

Оскільки термін «соціальне підприємство» офіційно не закріплений в нормативно-правовому полі, його діяльність регулюється існуючими законами щодо підприємств чи організацій відповідно до організаційної форми діяльності суб'єктів економіки, під якими вони зареєстровані. Згідно даних «Каталогу соціальних підприємств України 2016-2017 роки» [10] існуючі підприємства зареєстровані як фізичні особи-підприємці, приватні підприємства, громадські організації, товариства з обмеженою відповідальністю, сільськогосподарські кооперативи, підприємства громадського об'єднання, організації громадського об'єднання, благодійні організації, фермерські підприємства, громадські спілки та інші організаційно-правові форми (табл. 2). При цьому найчастіше це підприємства малого та середнього бізнесу, які охоплюють різні сфери діяльності та орієнтуються на регіональний ринок для вирішення певних локальних проблем.

За результатами проведеного аналізу можемо стверджувати, що найпоширеніша організаційна форма діяльності соціальних підприємств – фізичні особи-підприємці (38 од.) які в середньому 72 % коштів з прибутку направляють на реінвестування, а 15 % – на соціальні цілі. Досить поширеною організаційною формою є приватні підприємства (23 од.), які 61 % з прибутку направляли на реінвестиції та 28 % – на соціальні цілі. Варто відзначити, що за аналізований період найбільший відсоток з прибутку на реінвестиції були направлені фермерськими підприємствами та сільськогосподарськими кооперативами 97 % та 77 %

відповідно. При цьому цілком закономірним є той факт, що найбільший відсоток коштів з прибутку направлено на соціальні цілі громадськими організаціями та організаціями громадського об'єднання 45 % та 30 %.

Таблиця 2

Групування соціальних підприємств України за організаційними формами діяльності, 2016-2017 рр.

Організаційна форма діяльності	Кількість підприємств, од.	Розподіл прибутку, %	
		реінвестиції	соціальні цілі
Фізичні особи-підприємці	38	72	15
Приватні підприємства	23	61	28
Громадські організації	20	53	45
Сільськогосподарські кооперативи	15	77	22
Підприємства громадського об'єднання	15	74	21
Товариства з обмеженою відповідальністю	18	83	16
Організація громадського об'єднання	9	67	30
Благодійні організації	8	61	26
Фермерські підприємства	2	97	3
Інші організаційні форми	2	75	25

Джерело: розраховано авторами за даними [10]

Проведенні дослідження також свідчать, що 100 % прибутку найчастіше реінвестується соціальними підприємствами, які створені людьми з інвалідністю або соціально-вразливими категоріями людей задля самопомогі та працевлаштування, а також кооперативами, метою яких є підвищення якості життя громади. «Генератором прибутку», організації, які 100 % з прибутку виділяють на досягнення соціального ефекту, найчастіше виступають громадські організації та благодійні фонди, основна функція яких заробляти кошти на певні соціальні ініціативи. Щодо кількості працівників досліджуваних підприємств, то в переважній більшості працює до 10 осіб, при цьому також залучаються волонтери.

Вибір організаційно-правової форми діяльності залежати не лише від бізнес-моделі діяльності, яку обирає соціальний підприємець, а й від джерел фінансування та напрямів розподілу прибутку. Найбільш прийнятними організаційно-правовими формами для створення і діяльності соціального підприємства в світі є неприбуткові організаційно-правові форми (асоціації, фонди), корпорації, товариства з обмеженою відповідальністю та кооперативи. Досить часто соціальні підприємства створюються у неприбутковій організаційно-правовій формі для отримання гранту та започаткування підприємницької діяльності, а згодом реорганізуються в комерційну організаційно-правову форму господарювання [11].

Основними напрямками діяльності соціальних підприємств є вирішення певних соціальних проблем та працевлаштування соціально вразливих верств населення. Кожне соціальне підприємство самостійно визначає для себе соціальні цілі, на які будуть розподіляти свій прибуток. Загалом, це такі: благодійність (підтримка таких груп, як діти загинувших учасників бойових дій; учасники бойових дій; діти-сироти та діти, позбавлені батьківського піклування; випускники інтернатних закладів; малозабезпечені сім'ї; люди без постійного місця проживання; важкохворі діти; люди похилого віку; діти з затримкою у розвитку); підтримка закладів (утримання кризового центру для жінок; благоустрій міста; центр допомоги вагітним; притулок для тварин); підтримка проєктів (програма підтримки міських ініціатив через конкурс міських грантів; школа урбаністики; проєкт із розробки візуальної ідентичності міста; проєкт, який спрямований на розвиток мистецького середовища; проєкт розбудови спортивного середовища міста та популяризації активного способу життя; просування велосипедів як найбільш раціонального та екологічного міського транспорту).

У вітчизняному соціальному підприємництві є певні проблеми, що стримують його розвиток. Найбільш актуальною є відсутність нормативно-правової бази, що регулює діяльність соціальних підприємств, відсутність на державному рівні спеціальних фондів та державних програм для їх підтримки. Низька ефективність роботи інститутів громадянського суспільства, а фінансування соціальної сфери за залишковим принципом гальмує розвиток соціального

підприємництва. Однак, з нашої точки зору, найголовнішою перешкодою розвитку соціального підприємництва в Україні є низький рівень соціальної свідомості суспільства, необізнаність та нерозуміння з боку громадськості.

Висновки. Розвиток соціально підприємництва в Україні має значні перспективи, адже відсутність достатньої кількості фінансових ресурсів в державі стимулює громади активізуватися та шукати інноваційні підходи до вирішення своїх проблем. Наявність значної кількості трудових ресурсів, зокрема, людей які мало задіяні в традиційному бізнесі (люди похилого віку, внутрішньо-переміщенні особи, люди з інвалідністю, національні меншини, багатодітні родини) та значна підтримка міжнародних фондів і організацій стимулює створення і розвиток соціального підприємництва.

Першочергове завдання для розвитку соціального підприємництва, на наш погляд, - повернути увагу громадськості та держави до соціальних проблем і можливостей їх вирішення. З допомогою засобів масової інформації та комунікацій варто активно проводити просвітницьку роботу у цьому руслі, формуючи соціально відповідальну свідомість в суспільстві. Підтримка соціальних підприємств на державному, регіональному та місцевому рівнях, розробка і прийняття спеціальних довгострокових програм їх розвитку здатні стати могутнім поштовхом у вирішенні численних соціальних проблем.

Вітчизняна практика функціонування соціальних підприємств наразі зумовила потребу у теоретичному обґрунтуванні основних принципів та галузевих особливостей їх діяльності, що може стати предметом подальших досліджень.

Список використаних джерел

1. Корнецький А.О., Нагаївська Д.Ю. Соціальне підприємництво і соціальна відповідальність бізнесу: визначення, критерії та регулювання. *Причорноморські економічні студії*. 2016. Вип. 11. С. 204–208. URL: <http://bses.in.ua/journals/2016/11-2016/46.pdf> (дата звернення 03.02.2020 р.)
2. Збарський В.К., Оваденко В.А. Особливості впровадження сучасних принципів корпоративної соціальної відповідальності на українських підприємствах. *Вісник Черкаського національного університету імені Богдана Хмельницького. Серія «Економічні науки»*. 2019. №3. С.125-133. URL: <http://econom-ejournal.cdu.edu.ua/article/view/3548/3839> (дата звернення: 04.02.2020).
3. Шоля Р.І. Соціальне підприємництво в Україні як тренд економічного розвитку. *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія : Міжнародні економічні відносини та світове господарство*. 2019. Вип. 26(2). С. 121-125. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvuumevcg_2019_26\(2\)_24](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvuumevcg_2019_26(2)_24) (дата звернення: 06.02.2020).
4. Яремко С.А., Кузьміна О.М. Інноваційні аспекти розвитку соціального підприємства в розвинутих країнах світу та в Україні. *Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки*. 2019. № 1. С. 214-221. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vchnu_ekon_2019_1_41 (дата звернення: 20.01.2020).
5. Горелова Н.С. Щодо правових ознак соціального підприємства. *Правничий часопис Донецького університету*. 2018. № 1-2. С. 61-65. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Pchdu_2018_1-2_10 (дата звернення: 07.02.2020).
6. Соціальне підприємництво: дизайн мислення та невизначеності URL: <https://vumonline.ua/course/social-entrepreneurship/> (дата звернення 05.02.2020 р.)
7. Назарук В. Соціальне підприємництво – новий тренд в Україні URL: <https://nv.ua/ukr/opinion/sotsialni-pidprijemstva-novij-trend-v-ukrajini-338577.html> (дата звернення 06.02.2020 р.)
8. Соціальне підприємництво: від ідеї до суспільних змін: посібник / А.А Свинчук, А.О. Корнецький, М.А. Гончарова, В.Я. Назарук [та ін.]. Київ, 2017. 188 с.
9. Проект Закону «Про соціальні підприємства» № 2710 від 23.04.2015 р. *Верховна Рада України* URL: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=54903 (дата звернення: 31.01.2020).
10. Каталог соціальних підприємств України 2016-2017 роки. Київ: Видавничий дім «Києво-Могилянська академія», 2017. 300 с. URL: https://drive.google.com/file/d/151lNaCLown_ZVph-lAgcZpk3Esp79sicw/view (дата звернення: 16.01.2020).
11. Соціальне підприємництво: посібник для викладачів курсу / за наук. редакцією к.е.н. А.О. Корнецького. Київ: Фамільна друкарня Huss, 2019. 160 с.

References

1. Kornetskyi A.O, Nahaivska D.Yu. (2016) Social entrepreneurship and corporate social responsibility: definition, criteria and regulation. *Prychornomorski ekonomichni studii [Black sea region economic studios]*, 11, 204–208. Retrieved from: <http://bses.in.ua/journals/2016/11-2016/46.pdf> (Accessed: 03.02.2020 p.)
2. Zbarskyi V.K., Ovadenko V.A. (2019) Features of introduction of modern principles of corporate social responsibility are on the Ukrainian enterprises. *Visnyk Cherkaskoho natsionalnoho universytetu imeni Bohdana Khmelnytskoho. Seriiia «Ekonomichni nauky» [Bulletin of the Cherkasy Bohdan Khmelnytsky National University. Series «Economic Sciences»]*, 3, 125-133. Retrieved from: <http://econom-ejournal.cdu.edu.ua/article/view/3548/3839> (Accessed: 04.02.2020)
3. Sholia R.I. (2019) Social enterprise in Ukraine as a trend of economic development. *Naukovyi visnyk Uzhhorodskoho natsionalnoho universytetu. Seriiia: Mizhnarodni ekonomichni vidnosyny ta svitove hospodarstvo*. [Scientific announcer of the Uzhhorod national university. Series: the International economic relations and world economy], 26(2), 121-125. Retrieved from: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvuumevcg_2019_26\(2\)_24](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvuumevcg_2019_26(2)_24) (Accessed: 06.02.2020)
4. Yaremko S.A., Kuzmina O.M. (2019) Innovative aspects of development of social enterprise in the developed countries of the world and in Ukraine. *Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu. Ekonomichni nauky [Announcer of the Khmelnytsk national university. Economic sciences]*, 1, 214-221. Retrieved from: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vchnu_ekon_2019_1_41 (Accessed: 20.01.2020)
5. Horelova N.S. (2018) In relation to the legal signs of social enterprise. *Pravnychi chasopys Donetskoho universytetu [Legislative magazine of the Donetsk university]*, 1-2, 61-65. Retrieved from: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Pchdu_2018_1-2_10 (Accessed: 07.02.2020)
6. Social enterprise: design of thinking and vagueness (2017) Retrieved from: <https://vumonline.ua/course/social-entrepreneurship/> (Accessed: 05.02.2020 p.)
7. Nazaruk V. (2016) Social entrepreneurship is a new trend in Ukraine. Retrieved from: <https://nv.ua/ukr/opinion/sotsialni-pidprijemstva-novij-trend-v-ukrajini-338577.html> (Accessed: 06.02.2020 p.)
8. Svinchuk A.A., Kornetskyi A.O., Honcharova M.A., Nazaruk V.Ia. et al. (2017). *Social entrepreneurship: from idea to social change: manual*, Kyiv, 188 (in. Ukr.)
9. Project of Law «On social enterprises» № 2710 (2015, April 23). *Verkhovna Rada Ukrainy*. Retrieved from: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=54903 (Accessed: 31.01.2020)
10. *Directory of social enterprises of Ukraine 2016-2017* (2017). Kiev: Kyiv Mohyla Academy Publishing House, 300, URL:<https://drive.google.com/file/d/151lNaCLownZVph-lAgcZpk3Esp79sicw/view> (Accessed: 16.01.2020)
11. Kornetskyi A.O. (Ed.). (2019). *Social enterprise: manual for the teachers of course*. Kyiv: the Familial printing-house of Huss, 160 (in. Ukr.)

ZAHREBELNA Iryna

PhD in Econ.,
Assistant professor of the Department of Economics
and International Economic Relations,
Poltava State Agrarian Academy,
Poltava, Ukraine

SVITLYCHNA Alla

PhD in Econ., Associate Professor,
Assistant professor of the Department
of Entrepreneurship and Law,
Poltava State Agrarian Academy,
Poltava, Ukraine

DEVELOPMENT OF SOCIAL ENTREPRENEURSHIP IN UKRAINE

Introduction. Nowadays, the focus of business structures on profit by any means loses its relevance. After all, there is a process of formation of a new ideology of entrepreneurial activity, based not only on the economic but also the social component. The development of social entrepreneurship in the country also affects the level of economic development. Entrepreneurs' willingness to take risky investments enables them to embody innovative ideas and large projects while simultaneously solving social problems. At the same time, the

criterion of any social enterprise is self-sufficiency and financial stability, which positively influences the strategic development of the country.

Purpose. The purpose of the article is to substantiate the current state and prospects of the development of social entrepreneurship, to identify the characteristic features inherent in social entrepreneurship in Ukraine.

Results. It is stated that there is no one approach to the definition and principles of functioning of social entrepreneurship either in Europe or in Ukraine in particular. The phrase "social entrepreneurship" has entered the Ukrainian vocabulary only since 2004 after conducting a series of trainings with US experts on formation social enterprises by public organizations.

It is determined that the goal of social entrepreneurship is to solve social problems, and business with a social mission, first of all - to make a profit, and only then - to solve certain social problems.

The territorial peculiarities of placement of social enterprises in Ukraine are investigated, and it is determined that the largest number of them is concentrated in large cities and in Kyiv and Lviv region, and the most widespread organizational form of activity of social enterprises is sole proprietors, who spend, on average, 72% of funds from profit for reinvestment, and 15% for social purposes. The largest percentage of the proceeds is spent on social goals by NGOs and private association organizations (45% and 30%, respectively).

Originality. It has been summarized the main characteristics of activities aimed at solving social problems, starting with traditional business as a commercial structure, focused primarily on profit maximization, and ending with charity, which is focused purely on social goals. It has been united the classification features that distinguish social entrepreneurship and business with a social mission, unlike existing approaches, clearly distinguish their common features (income from own activity, independence from external sources of funding) and different (type of structure, objective function, distribution of profits).

The research of organizational forms of activity of social enterprises of Ukraine, in particular, their peculiarities of distribution of profits has been further developed.

Conclusion. The development of social entrepreneurship in Ukraine has significant prospects, as the lack of sufficient financial resources in the country encourages communities to step up and find innovative approaches to solving their problems. The availability of a large number of labor resources, in particular, people with little involvement in traditional business (older people, internally displaced persons, people with disabilities, national minorities, large families) and significant support from international foundations and organizations encourages the creation and development of social entrepreneurship.

In our view, the primary task for the development of social entrepreneurship in Ukraine is to draw the attention of the public and the state to social problems and opportunities for solving them. With the help of the mass media and communications it is necessary to actively carry out educational work in this direction, forming a socially responsible consciousness in the society. Supporting social enterprises at the state, regional and local levels, developing and adopting specific long-term programs for their development can be a powerful impetus for solving numerous social problems.

Keywords: social entrepreneurship, business with social mission, social responsibility, organizational forms of activity, reinvestment, social projects, social goals, economic development.

Одержано редакцією: 14.01.2020
Прийнято до публікації: 15.03.2020

УДК 338.001.36

DOI: 10.31651/2076-5843-2020-1-62-71

ПАЩЕНКО Поліна Олександрівна

аспірант,

Полтавська державна аграрна академія,

м. Полтава, Україна

ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0001-8375-2424>

pashchenko291275@gmail.com

УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ЗАКЛАДІВ ОСВІТИ НА ОСНОВІ ЕНЕРГОЕФЕКТИВНОСТІ

В статті розглянуто основні умови управління конкурентоспроможності закладів освіти з урахуванням особливостей соціального становища регіонів. Сконцентовано увагу на доцільності впровадження програмно-цільового методу управління в освітній сфері, розробки та координації ефективних механізмів взаємодії учасників енергетичного сектору та енергоспоживачів як напряму безпосереднього впливу на фінансування освітньої діяльності. Визначено відмінність закордонної від української системи забезпечення якості вищої освіти, саме актуалізується необхідність впровадження комплексного підходу з позицій єдиного енергетичного простору, системності в цілях і завданнях як важелю впливу на демографічні та економічні показники держави в цілому. Досліджено основні чинники залежності розподілу фінансування між суб'єктами освітньої діяльності за географічним знаходженням ЗВО і середньостатистичним показником вартості підготовки здобувачів освіти, їх вплив на ціноутворення собівартості освітньої послуги. Запропоновано доопрацювати видатковий метод розрахунку вартості навчання, тому що крім економії коштів бюджету, не передбачається якісних змін освітнього кластера. Розглянуто доцільність участі ЗВО у проектах підвищення енергоефективності, як одного з пріоритетів щодо зниження собівартості освітніх послуг. Практичне значення одержаних результатів дослідження полягає у визначенні можливостей підвищення конкурентоспроможності та автономії бюджетних установ.

Ключові слова: управління, конкурентоспроможність, ціноутворення, собівартість освітньої послуги, проекти підвищення енергоефективності.

Постановка проблеми. Поточний стан цінової політики освітньої галузі безпосередньо залежить не тільки від якості надавання освітніх послуг, а й від особливостей соціального становища територіальних громад й державної політики в цілому. Реформа освітньої системи в Україні передбачає введення автономії закладів освіти. Водночас, слід зауважити, щоб запровадити фінансову самостійність, необхідний пошук додаткових джерел фінансування. Посилення конкуренції в освітній галузі вимагає від установ впровадження пріоритетів у стратегічному розвитку – формування ефективної цінової політики освітньої послуги. Важливою умовою цього процесу є залучення ресурсів за рахунок додаткових освітніх послуг, або за рахунок економії на комунальних платежах тощо.

Сталість національної економіки та соціального напряму розвитку України залежить від підвищення енергоефективності держави, й вимагає послідовного впровадження не тільки довгострокової державної стратегії в цій сфері, а й розробки та координації ефективних механізмів взаємодії учасників енергетичного сектору та енергоспоживачів. Одночасно, реалізація цільових напрямів підвищення рівня енергоефективності можлива завдяки програмно-цільовому методу, що є однією зі складових системи управління фінансами. Метою розвитку є концентрація ресурсів суб'єктів економіки та побудови єдиної системи управління енергоефективністю та координація зусиль як державних, так і регіональних органів влади, місцевого самоврядування, установ тощо, що актуалізує тему дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Формування ефективної системи управління розвитком регіонів значною мірою розглянуті в працях таких вчених О. Берданової, М. Бутка, В. Вакуленка, Б. Данилишина, Е. Лібанової, О. Макарової, В. Новикова, Р. Плюща, Ю. Сурміна та інших науковців [1-6]. Важливу роль відведено компонентам програмно-цільового методу, як

механізму державного управління єдиною системою державних і регіональних органів влади й місцевого самоврядування, установ тощо, який зокрема забезпечить координацію енергоефективності та формування обґрунтованої ціни на освітні послуги.

Питання формування ефективної цінової політики в галузі освіти стали об'єктами дослідження багатьох науковців, серед яких: В. Базилевич, О. Васирик, А. Длігач, І. Каленюк, Г. Лопушняк, Х. Рибчанська, В. Федосов, Л. Цимбал та ін. [7-9]. Однак, ця тема на сьогодні залишається актуальною й зумовлює необхідність знайти єдиний підхід щодо визначення оптимальної моделі формування ціни освітньої послуги. Вагомим значення набуває процес формування витрат на підставі комплексного підходу з позицій єдиного енергетичного простору, системності в цілях і завданнях, критеріїв визначення ступеня досягнення цільових індикаторів, закладених в державну політику.

Серед науковців, що присвятили свої дослідження методичним підходам до впровадження програмно-цільового методу управління, можна виділити Л. Абрамову, О. Амошу, М. Меркулову, О. Грішнову та ін. [10-12].

Проте, невирішеним залишається удосконалення методики оцінювання ЗВО, адресні особливості ЗВО, впровадження енергоощадних заходів, правил і механізмів їх регулювання в бюджетній сфері, які доцільно враховувати під час ціноутворення собівартості освітньої послуги. Нагальна проблема браку державних фінансів актуалізує і підкреслює актуальність обраної теми дослідження.

Метою статті є аналіз чинників-дестимуляторів управління енергоефективністю освітніх установ як основи формування їх конкурентоспроможності.

Викладення основного матеріалу дослідження. Освітні установи як низова сфера життєдіяльності безпосередньо втілюють державну політику, де регіональне управління виступає провідником між державою і саме закладом. Втілення державної стратегії неможливо без урахування особливостей і чинників динаміки регіону їх розташування та безпосередньо функціонування самої установи.

Комплексність сучасних завдань державної стратегії в енергетичній галузі спонукає застосувати системний підхід до управління в даній сфері, який дозволить управляти енергоефективністю закладів та установ через підсистему паливно-енергетичного комплексу регіону і забезпечить їх енергонезалежність.

Програмно-цільовий метод визначається сукупністю компонентів, що включають суб'єкти, закономірності, принципи, функції, цільові програми стратегічного розвитку, організаційні структури, ресурси, методи, організаційну культуру, компетенції, технології та інструменти.

Основна мета створення зазначеної моделі управління – використати такий важіль регулювання як механізм впливу на регіональну політику, техніко-технологічні системи генерації, транспортування та споживання енергії задля підвищення енергоефективності і як наслідок, зниження собівартості освітньої послуги.

Проаналізувавши європейський освітній досвід, можна визначити відмінність від української системи забезпечення якості вищої освіти: кожен університет будує власну стратегію своєї еволюції на основі глобальної концепції діяльності і з врахуванням унікальних систем цінностей, що відображають специфіку діяльності і цілі цього ЗВО, що може стати дуже корисним для процесів забезпечення якості освіти [13]. Тобто, перш за все, з метою підвищення надійності енергопостачання, реалізації енергетичної безпеки, треба визначити концепції поведінки учасників енергетичного ринку і суспільні процеси, що відбуваються в цій сфері.

По-друге, задля підвищення конкурентоспроможності та якості послуг закладів освіти, запровадити комплексний підхід та належну увагу до регіональних особливостей та існуючого досвіду з позицій єдиного енергетичного простору, системності в цілях і завданнях, критеріїв визначення ступеня досягнення поставленої мети та виконання завдань, виходу на цільові індикатори, закладені в державну політику.

Головним чинниками у розвитку управління енергоефективністю освітніх установ є фактори, що впливають на визначення цілей управління (рис.1). В першу чергу, з метою розробки методології сучасної адаптивної і стійкої системи управління енергоефективністю закладу, доцільно виділяти загальні фактори, що вимагають аналізу для дослідження ринку енергоресурсів і впливають на функціонування та прийняття ними рішень. На разі, якщо є потреба, можна залучити консорціум з представників наукового та експертного співтовариства з енергоефективності. Потім слід визначити спеціальні чинники, які ґрунтуються на загальних і реалізують безпосереднє забезпечення підвищення енергоефективності в закладі.

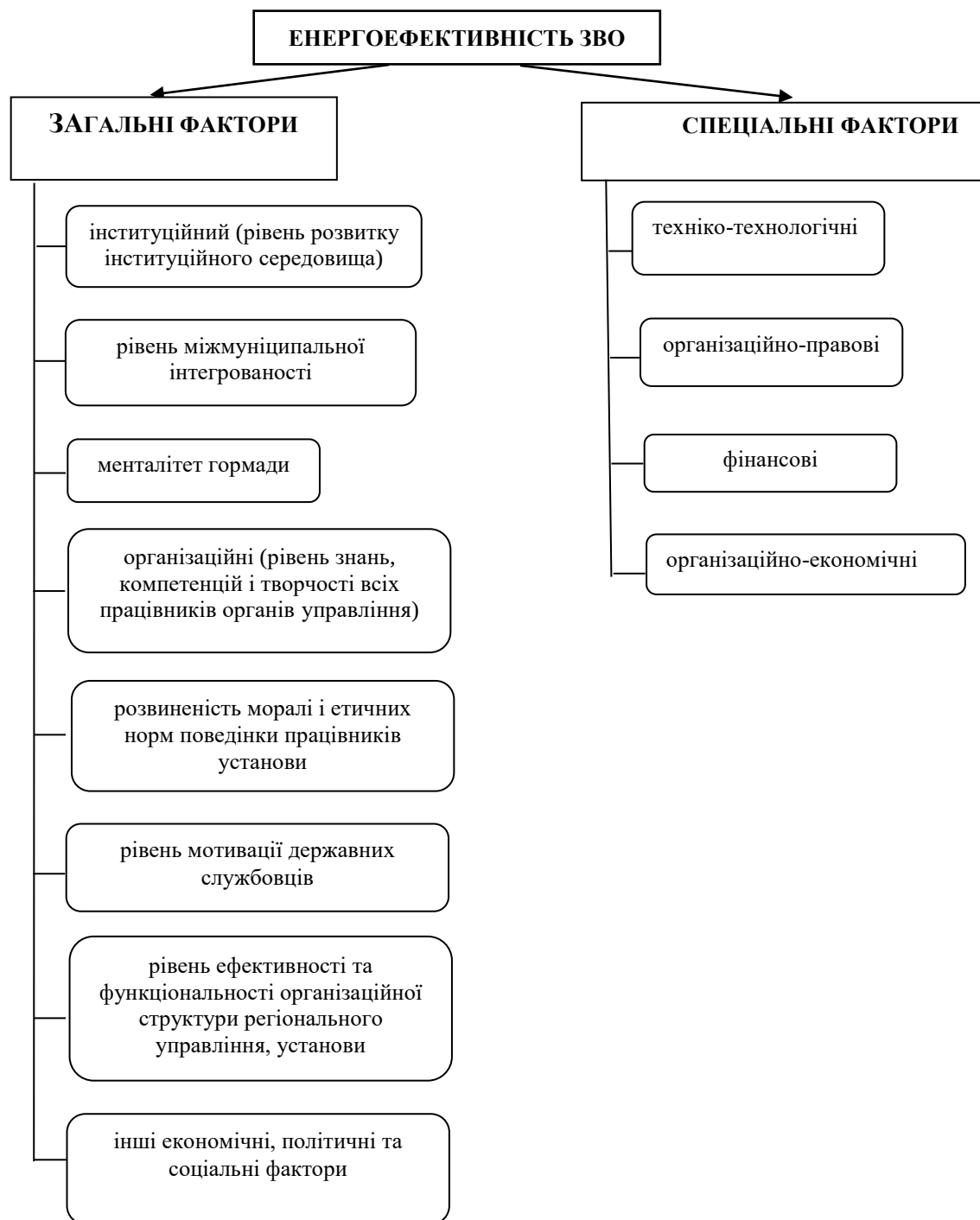


Рис. 1. Основні загальні та спеціальні фактори управління енергоефективністю ЗВО

Джерело: сформовано автором

Серед загальних чинників зовнішнього впливу виділяємо такі:

1) інституційний (рівень розвитку інституційного середовища);

- 2) рівень міжмуніципальної інтегрованості;
- 3) менталітет громади;
- 4) організаційні (рівень знань, компетенцій і творчості всіх працівників органів управління;
- 5) розвиненість моралі і етичних норм поведінки працівників установи;
- 6) рівень мотивації державних службовців;
- 7) рівень ефективності та функціональності організаційної структури регіонального управління, установи;
- 8) інші економічні, політичні та соціальні фактори.

Доцільно виділяти чотири основні категорії спеціальних факторів, що впливають на підвищення енергоефективності в регіоні, а саме:

- 1) техніко-технологічні;
- 2) організаційно-правові;
- 3) організаційно-економічні;
- 4) фінансові.

На сьогодні найгостріші проблеми, які перешкоджають підвищенню конкурентоспроможності та автономії бюджетних установ можна вирішити:

- вдосконалення системи територіального розміщення закладів освіти;
- досягнення підпорядкованості відносин власності на об'єкти соціальної інфраструктури;
- залучення різноманітних бюджетних та позабюджетних коштів для ефективного функціонування закладів та установ;
- оптимізація та удосконалення кадрового забезпечення закладів освітньої галузі;
- достатній рівень якості послуг, що надаються населенню об'єктами бюджетної сфери тощо.

Необхідно розуміти, що ціна освітніх послуг буде обґрунтованою тільки у випадку вирішення складних державних і регіональних проблем, насамперед, знаходження ефективного планування цінової стратегії, в основі якої лежить стратегія розвитку самого закладу освіти. Слід зазначити, що ця стратегія має постійно коригуватися, оскільки чинники зовнішнього середовища здатні забезпечити або, навпаки, стримувати реалізацію цільових напрямів підвищення рівня енергоефективності та конкурентоспроможності бюджетних установ.

Здійснення права на освіту регулюється системою чинного законодавства. Водночас, в умовах реформування, законодавство зазнає змін та іноді розширення прав освітніх закладів обмежуються деякими нормативними актами, що є порушенням конституційних норм.

Так, МОНУ планує ввести обмеження мінімальної вартості освітньої послуги за контрактом для певних спеціальностей, яка не повинна бути нижче індикативної собівартості підготовки фахівців відповідного ступеня вищої освіти та спеціальності (спеціалізації) за денною формою здобуття освіти за державним або регіональним замовленням [14].

Проект постанови КМУ «Про деякі питання запровадження індикативної собівартості» наразі проходить стадію погодження. Передумовою визначення мінімальної вартості навчання на контракті стало те, що з державного бюджету має бути профінансовано на одного здобувача освіти близько 44,4 тис. грн., водночас середній показник вартості підготовки здобувачів освіти за кошти фізичних/юридичних осіб в закладах вищої освіти складав 28 тис. грн. Це близько 70% собівартості навчання.

Тому МОНУ пропонує запровадити порядок, яким буде визначено мінімальну, граничну вартість навчання на контракті у 2020 р. на рівні 60 %, 2021 р. – 70 %, 2022 р. – 80 % .

Відповідно до ст.2 ч.3 Закону України «Про освіту» суб'єкт освітньої діяльності має право самостійно приймати рішення будь яких питань у межах своєї автономії. Якщо буде прийнято законопроект «Про деякі питання запровадження індикативної собівартості», то право на визначення собівартості освітньої послуги буде скасовано. Фактично, цей проект поставить в скрутне становище великий відсоток ЗВО. Невирішеним залишається питання зв'язку вартості навчання з доходами людей у регіоні.

Слід зазначити, що перспективу отримання додаткових доходів за рахунок освітніх послуг мають не всі освітні установи. Основним із чинників, які диктують умови формування конкурентоспроможності, є різні можливості надання додаткових послуг завдяки розташуванню закладу. В маленьких містах не має перспективи внаслідок невеликого контингенту населених пунктів й низького рівня доходів населення.

Згідно з аналізом суб'єктів освітньої діяльності, більша кількість ЗВО зосереджено в м. Київ (262 закладів) та в Дніпропетровській й Харківській областях – (по 119 установ) (рис. 2). Найменша кількість закладів знаходиться в Чернівецькій і Луганській області.

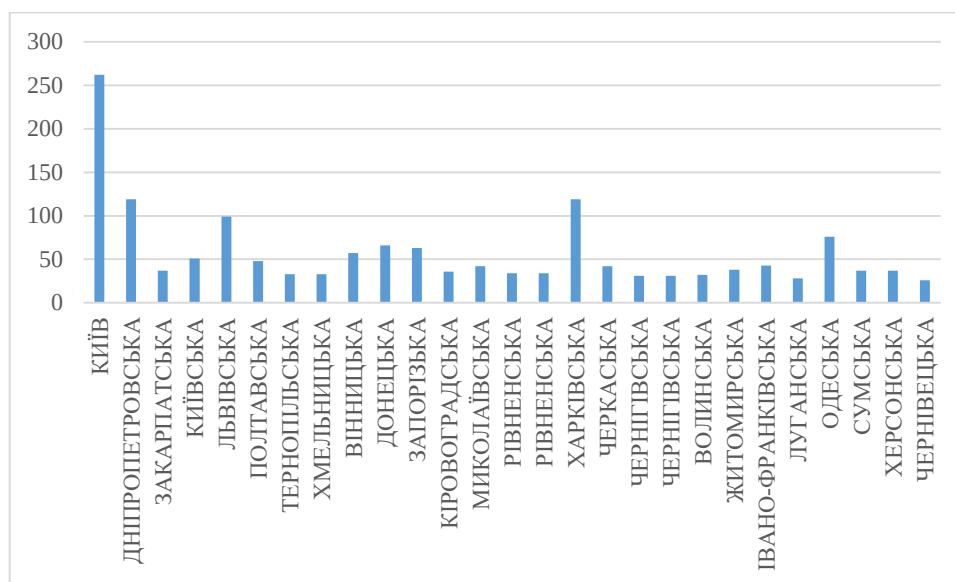


Рис. 2. Розподіл кількості ЗВО у розрізі регіонів станом на 01.01.2019, од.

Джерело: дані [15]

Рис. 2 наочно ілюструє взаємозв'язок між географічним місцезнаходженням ЗВО і середньостатистичним показником вартості підготовки здобувачів освіти. Було проаналізовано 296 закладів I-IV рівням акредитації в різних регіонах України за заочною та денною формою навчання бакалаврату [16].

Звертає на себе увагу зворотна залежність між цими величинами. Хочеться зазначити, що незважаючи на скрупульозний розподіл державного замовлення між ЗВО, з державного бюджету виділяється однакове фінансування на навчання одного здобувача освіти при тому, що прослідковується різниця вартості підготовки за контрактом. Так, за даними вступної компанії 2019 р., найдорожчий заклад вищої освіти в Україні вважається Київський національний університет Тараса Шевченка. Кошторис за рік навчання медицини англійською мовою складає 71500 грн. Але при цьому він є лідером консолідованому рейтингу українських вишів за даними Освіта.ua у 2019 році протягом трьох років поспіль, і таку ціну можна випадати.

На другому місці серед найдорожчих ЗВО України знаходиться Києво-Могилянська академія. Навчання на юридичному факультеті або на міжнародних відносинах коштує по 50000 грн. Хоча на сходинах консолідованого рейтингу посідає п'яте місце. Майже стільки ж обійдеться факультет міжнародних відносин в Київському міжнародному університеті – 46400 грн, хоча в рейтингу займає 123 місце. Другий же за рейтингом Київський політехнічний інститут ім. Ігоря Сікорського має найвищу ціну 30600 на гуманітарні та комп'ютерні науки.

Одеський технологічний університет «ШАГ» та Тернопільський інститут соціальних та інформаційних технологій з середньою вартістю навчання 55000 грн є недержавні установи, також лідирують серед приватних установ освіти.

Очевидно, що методика оцінювання ЗВО (інтегрований індекс, який містить три комплексні складові: індекс якості науково-педагогічного потенціалу, індекс якості навчання та

індекс міжнародного визнання), не має впливу на ціноутворення собівартості освітньої послуги (рис. 3).

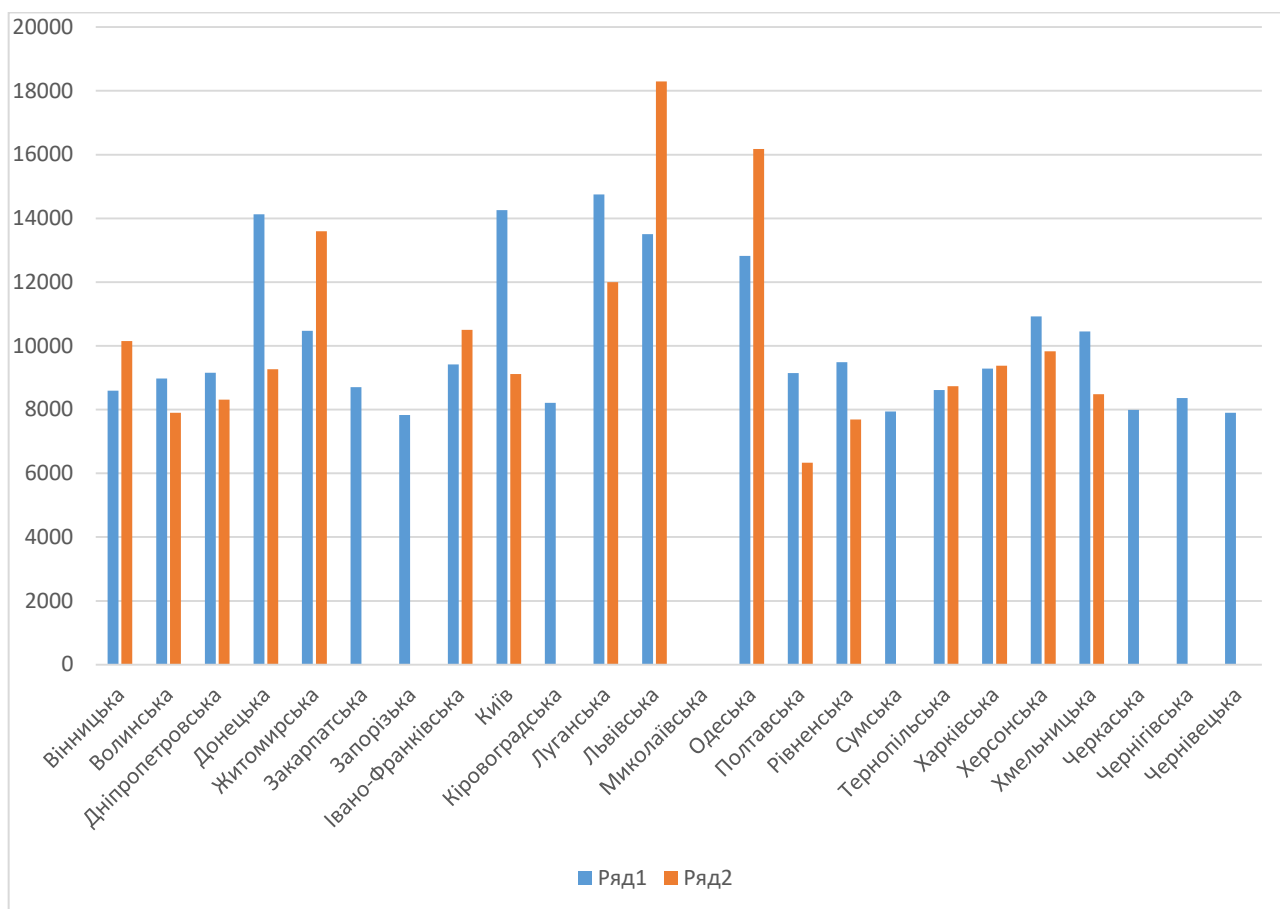


Рис. 3. Середньостатистичні показники вартості підготовки здобувачів освіти у регіонах України у 2019 р.

Джерело: дані [16]; середня вартість навчання (очно) – ряд 1, середня вартість навчання (заочно) – ряд 2.

Пропонований МОНУ видатковий метод розрахунку вартості навчання потребує доопрацювання, тому що, крім економії коштів бюджету, не передбачається якісних змін освітнього кластера. Згідно постанови КМ «Про затвердження Методики розрахунку орієнтовної середньої вартості підготовки одного кваліфікованого робітника, фахівця, аспіранта, докторанта» від 20 травня 2013 р. № 346 (із змінами, внесеними згідно з Постановою КМ № 916 від 06.11.2019), пункту 5 – «Державний замовник подає щороку до 1 грудня Мінекономіки інформацію про показники орієнтовної середньої вартості за встановленою зазначеним Міністерством формою». Тобто, не враховано, що бюджет ЗВО можна сформувати і затвердити тільки після зарахування і визначення точної кількості місць за державним замовленням (травень-червень), а не коли ЗВО затверджує свій бюджет в січні цього ж року. Також, актуалізується розробка чіткого механізму перерахунку грошей на місця (регіони) адресно на освіту, тобто переорієнтувати методику розрахунку вартості підготовки одного здобувача освіти постфактум після уточнення кількості місць за державним замовленням з урахуванням власної стратегії своєї еволюції ЗВО і з врахуванням унікальних систем цінностей, що відображають специфіку діяльності і цілі цього ЗВО.

Виходячи з того, що оплата комунальних послуг та енергоносіїв, оплата послуг з утримання будинків і споруд та прибудинкових територій (пункт 3) входить до розрахунку орієнтовної середньої вартості підготовки здобувача освіти, виникає потреба формування енергоефективної політики в кожному ЗВО, не зважаючи на регіональне розміщення, на підставі комплексного підходу з позицій єдиного енергетичного простору.

Разом із тим, перегляд вітчизняних публікацій демонструє, що 60 % вартості освітніх послуг складають витрати на опалення та витрати на електроенергію для навчальних цілей.

Звичайно, цифри багато в чому залежать від географічного розташування та площі установи, системи опалення та освітлення тощо. І саме для забезпечення раціонального використання державних коштів, активізується формування ефективного механізму стимулювання впровадження енергоощадних заходів, правил і механізмів їх регулювання, які належним чином врегульовували б питання фінансування.

Прикладом реалізації енергоефективних проектів, які є одним з ключових пріоритетів зниження собівартості освітньої послуги, є такі ЗВО: Національний університет “Львівська політехніка”; НТУ “Харківський політехнічний інститут”; Чернігівський національний технологічний університет; Сумський державний університет; Національний університет “Полтавська політехніка імені Юрія Кондратюка”; Вінницький національний технічний університет. Така можливість з’явилася завдяки Державній політиці в галузі енергоефективності України, яка направлена на розширення участі у проектах міжнародних організацій та співтовариств. Так, 19 грудня 2016 року в Брюсселі було укладено Фінансову Угоду між Україною та Європейським Інвестиційним Банком (ЄІБ) щодо проекту “Вища освіта України”. Згідно угоди, ЄІБ надасть 120 мільйонів євро для покращення енергоефективності в українських вишах, 10 млн євро – інвестиційний грант Фонду Східноєвропейського партнерства з енергоефективності та довкілля (E5P), 30 млн євро погодилися надати як позику Північна екологічна фінансова корпорація (NEFCO). Кошти кредиту залучаються на 20 років з 5-річним пільговим періодом. Загальний кошторис проекту складає 160 мільйонів євро. Відповідну Фінансову угоду між Україною та ЄІБ ратифіковано 8 листопада 2017 року.

Проект ініціювало та розробило МОН з ЄІБ, метою якого є впровадження політики енергоефективності та енергоефективних технологій в будівлях, побутових приладах, також таких сферах кінцевого споживання, як освітлення, й корелює з рекомендаціями нового огляду World Energy Outlook-2017 (WEO-2017) Міжнародного енергетичного агентства (МЕА) [17].

В проекті було розроблено не тільки методичні підходи до адаптації процедури підвищення ефективності в сфері освіти, а й було визначено обсяг робіт за кожним ЗВО адресно. За підсумками енергетичного аудиту, планується провести енергозбереження та оптимізацію управлінських процесів енергоспоживання в 147 будівлях. Модернізація та оновлення приміщень українських вишів з урахуванням правил енергоефективності, раціональне енергоощадження та створення ефективної системи управління споживанням енергоресурсів-дозволяють формувати ефективне освітнє середовище, що в кінцевому підсумку безпосередньо вплине не тільки на розрахунок орієнтовної середньої вартості підготовки здобувача освіти, а і забезпечить стратегічний розвиток кожного закладу, не зважаючи на обмеження деяких нормативних актів законодавства України.

Угодою також передбачено другий етап проекту, спрямований на покращення енергоефективності та придбання обладнання для наукових лабораторій університетів.

Висновки. Аналіз досвіду провідних країн в сфері освіти показує, що більша кількість освітніх установ отримує фінансування на освітню діяльність без жорсткої прив’язки до вартості підготовки одного фахівця. Завдяки такій моделі фінансування через систему освіти можна впливати на демографічні та економічні показники держави в цілому. Тобто, будь-який заклад в будь-якому регіоні, в межах своєї фінансової автономії, визначатиме скільки фахівців він реально може підготувати на виділені кошти в межах визначеної стратегії ЗВО з урахуванням регіональних особливостей, критеріїв визначення ступеня досягнення поставленої мети та виконання завдань, виходу на цільові індикатори, закладені в державну політику. Питання щодо розподілу фінансів між ЗВО є складовим елементом системи забезпечення якості вищої освіти і зумовляє необхідність детального аналізу, з урахуванням єдиної системи управління енергоефективністю та координацією зусиль як державних, так і регіональних органів влади, місцевого самоврядування, установ тощо. Невирішеним питанням залишається доопрацювання видаткового методу розрахунку вартості навчання, щоб мати змогу самостійно

приймати рішення кожним ЗВО, не зважаючи на регіональне розміщення, на підставі комплексного підходу з позицій єдиного енергетичного простору.

Список використаних джерел

1. Соціальна інфраструктура та комунікаційне забезпечення регіону: Навч. посіб. / За ред. М. К. Орлатого, О. С. Ігнатенка. К.: Вид-во НАДУ, 2006. 208 с.
2. Бутко М. П., Хомик О. Д. Методологічні засади формування сучасної парадигми політики регіонального розвитку. *Регіональна економіка*. 2014. № 2. С. 7-16.
3. Вакуленко В. М., Орлатий М. К., Куйбіда В. С. Основи регіонального управління в Україні. К.: НАДУ, 2012. 576 с.
4. Данилишин Б. М., Чернюк Л. Г., Горська О. В. Продуктивні сили економічних регіонів України. К. Нічлава, 2000. 520 с.
5. Людський розвиток в Україні. Модернізація соціальної політики: регіональний аспект / за ред. Е. М. Лібанової; Ін-т демографії та соціальних досліджень ім. М.В. Птухи НАН України. К., 2015. 356 с.
6. Новікова О. Ф., Амоша О. І., Антонюк В. П. Сталій розвиток промислового регіону: соціальні аспекти. Донецьк, 2012. 534 с.
7. Длігач А. О. Маркетингова цінова політика: світовий досвід, вітчизняна практика. К.: Знання, 2005. 301 с.
8. Лопушняк Г. С., Рибчанська Х. В. Вища освіта України: державне регулювання та перспективи розвитку: монографія. Львів: Ліга Прес, 2018. 283 с.
9. Цимбал Л. І. Особливості ціноутворення на ринку освітніх послуг. *Фінанси України*. 2005. № 4. С. 81-84.
10. Абрамов Л. К., Азарова Т. В. Цільові програми та механізми по забезпеченню прозорості у процесі їх реалізації. Кіровоград: ІСКС, 2010. 100 с.
11. Амоша О. І., Міхальова К. В. Про фінансове забезпечення реалізації програм сталого соціально економічного розвитку. *Ефективна економіка*. 2014. №1. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2703> (дата звернення: 31.10.2019).
12. Грішнова О. Зарубіжний досвід фінансування освіти та перспективи його застосування в Україні. *Наукові праці НДФІ*. 2000. Вип. 10-11. С. 214-222.
13. Лопушняк Г. С., Рибчанська Х. В. Вища освіта України: державне регулювання та перспективи розвитку: монографія. Львів: Ліга Прес, 2018. 283 с.
14. Проект Постанови КМУ «Про деякі питання запровадження індикативної собівартості». URL: <https://mon.gov.ua> (дата звернення: 31.10.2019).
15. Реєстр суб'єктів освітньої діяльності. URL: <https://registry.edbo.gov.ua/> (дата звернення: 31.10.2019).
16. Варгість навчання в ЗВО України. URL: <https://abiturients.info/ru/cenaobuch> (дата звернення: 31.10.2019).
17. Политика энергоэффективности. Рекомендации. Париж: МЭА, 2009. 86 с.

References

1. Orlaty M. K., Ignatenko O. S. (2006). *Sotsialna infrastruktura ta komunikatsiine zabezpechennia rehionu* [Social infrastructure and communication support of the region]. K.: Issue of NADU. 208 (in. Ukr.).
2. Butko M. P., Khomyk O. D. (2014). Methodological bases of formation of modern paradigm of regional development policy. *Rehionalna ekonomika* [Regional economy], 2, 7-16.
3. Vakulenko V. M., Orlatyi M. K., Kuibida V. S. (2012). *Osnovy rehionalnoho upravlinnia v Ukraini* [Fundamentals of regional governance in Ukraine]. K.: NADU. 576 (in. Ukr.).
4. Danylyshyn B. M., Chernyuk L. G., Gorska O. V. (2000). *Produktivni syly ekonomichnykh rehioniv Ukrainy* [Productive forces of economic regions of Ukraine]. K.: Nichlova. 520 (in. Ukr.).
5. (2015). *Liudskyi rozvytok v Ukraini. Modernizatsiia sotsialnoi polityky: rehionalnyi aspekt* [Human development in Ukraine. Social Policy Modernization: A Regional Aspect] / Edited E. M. Libanova; Institute of Demography and Social Research. M.V. Birds of NAS of Ukraine. K. 356 (in. Ukr.).
6. Novikova O. F., Amosha O. I., Antonyuk V. P. (2012). *Stalyi rozvytok promyslovoho rehionu: sotsialni aspekty* [Sustainable development of the industrial region: social aspects]. Donetsk. 534 (in. Ukr.).
7. Dligach A. O. (2005). *Marketynhova tsinova polityka:svitovyi dosvid, vitchyzniana praktyka* [Marketing pricing policy: world experience, domestic practice]. K.: Knowledge. 301 (in. Ukr.).

8. Lopushniak G. S., Rybchanska H. V. (2018). *Vyshcha osvita Ukrainy: derzhavne rehuliuвання ta perspektyvy rozvytku: monohrafiia* [Higher education of Ukraine: state regulation and development prospects]. Lviv: Press League. 283 (in. Ukr.).
9. Tsymbal L. I. (2005). Features of pricing in the market of educational services. *Finansy Ukrainy* [Finance of Ukraine], 4, 81-84.
10. Abramov L. K., Azarova T. V. (2010). *Osoblyvosti tsinoutvorennia na rynku osvitnikh posluh* [Target programs and mechanisms to ensure transparency in the process of their implementation]. Kirovograd: ISKM. 100 (in. Ukr.).
11. Amosha O. I., Mikhaleva K. V. (2014). On financial support for the implementation of sustainable socio-economic development programs. *Efektivna ekonomika* [An efficient economy], 1. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2703> (accessed 31.01.2020).
12. Grishnova O. (2000). Foreign experience of financing education and prospects of its application in Ukraine. *Naukovi pratsi NDFI* [Scientific research works of the Institute], 10-11, 214-222.
13. Lopushniak G. S., Rybchanska H. V. (2018). *Vyshcha osvita Ukrainy: derzhavne rehuliuвання ta perspektyvy rozvytku: monohrafiia* [Higher education of Ukraine: state regulation and development prospects]. Lviv: Press League. 283 (in. Ukr.).
14. Cabinet of Ministers of Ukraine (2017). *Proekt Postanovy KМУ «Pro deiaki pytannia zaprovadzhennia indykatyvnoi sobivartosti»* [Draft Resolution of the Cabinet of Ministers of Ukraine “On some issues of introducing indicative cost”]. URL: <https://mon.gov.ua> (accessed: 31.01.2020).
15. The only state electronic database on education (2016). *Reiestr subiektiv osvitnoi diialnosti* [Register of subjects of educational activity]. URL: <https://registry.edbo.gov.ua/> (accessed: 31.01.2020).
16. Abiturients.info (2018). *Vartist navchannia v ZVO Ukrainy* [Cost of study in the Defense of Ukraine]. URL: <https://abiturients.info/en/cenaobuch> (accessed 31.01.2020).
17. IEA (2009). *Politika enerhoeffektyvnosti. Rekomendatsii* [Energy efficiency policy. Recommendations]. Paris: IEA. 86 (in. Rus.).

PASCHENKO Polina

graduate student of the Department of Management,
Poltava State Agrarian Academy,
Poltava, Ukraine

MANAGEMENT OF COMPETITIVENESS OF EDUCATION FACILITIES ENERGY EFFICIENCY

Introduction. The current state of the pricing policy of the education industry directly depends not only on the quality of the provision of educational services, but also on the peculiarities of the social situation of territorial communities and public policy as a whole. The reform of the education system in Ukraine involves the introduction of autonomy of educational institutions. At the same time, it should be noted that in order to establish financial autonomy, it is necessary to search for additional sources of financing. Increasing competition in the educational sector requires institutions to implement priorities in strategic development - to formulate an effective pricing policy for educational services. An important prerequisite of this process is the attraction of resources through additional educational services, or through savings on utility bills, etc.

Sustainability of the national economy and social development of Ukraine depends on improving the energy efficiency of the country, and requires consistent implementation not only of a long-term state strategy in this area, but also the development and coordination of effective mechanisms of interaction between energy sector participants and energy consumers. At the same time, the implementation of energy efficiency targets is possible thanks to the program-based method, which is one of the components of the financial management system. The purpose of the development is to concentrate the resources of economic entities and build a unified system of energy efficiency management and to coordinate efforts of both state and regional authorities, local self-government, institutions, etc., which is relevant to the research topic.

The purpose of the article is to analyze the factors-destimulators of managing the energy efficiency of educational institutions as a basis for shaping their competitiveness.

Results. The article deals with the basic conditions of formation of competitiveness of educational institutions taking into account the peculiarities of the social situation of the regions. The attention is focused on the expediency of introducing a program-based method of management in the educational sphere, developing

and coordinating effective mechanisms of interaction between energy sector participants and energy consumers as a direct influence on the financing of educational activities. *Results* The article deals with the basic conditions of formation of competitiveness of educational institutions taking into account the peculiarities of the social situation of the regions. The attention is focused on the expediency of introducing a program-based method of management in the educational sphere, developing and coordinating effective mechanisms of interaction between energy sector participants and energy consumers as a direct influence on the financing of educational activities.. The difference between the quality assurance system of higher education from the Ukrainian system and the necessity of introducing a comprehensive approach from the standpoint of a single energy space, systematic purposes and objectives as a lever to influence the demographic and economic indicators of the state as a whole is determined. The difference between the quality assurance system of higher education from the Ukrainian system and the necessity of introducing a comprehensive approach from the standpoint of a single energy space, systematic purposes and objectives as a lever to influence the demographic and economic indicators of the state as a whole is determined.

Originality. The main factors of dependence of the distribution of financing between the subjects of educational activity on the geographical location of higher education institutions and the average indicator of the cost of training of educational recipients, their influence on the pricing of the cost of educational service are investigated. It is proposed to refine the cost method of calculating the cost of education, because in addition to saving the budget, there are no qualitative changes in the educational cluster. The feasibility of participation of educational institutions in energy efficiency improvement projects is considered as one of the priorities for reducing the cost of educational services. The practical significance of the results of the study is to identify opportunities for increasing the competitiveness and autonomy of budgetary institutions.

Conclusion. It is concluded that the issue of the distribution of finances between educational institutions is an integral part of the quality assurance system of higher education and necessitates a detailed analysis, taking into account the unified system of energy efficiency management and coordination of efforts of state and regional authorities, local self-government, institutions, etc. The outstanding issue is the refinement of the cost method of calculating the cost of training, so that each HEI can make its own decisions, regardless of regional location, based on a comprehensive approach from the standpoint of a single energy space.

Keywords: management, competitiveness, pricing, cost of education, energy efficiency projects.

Одержано редакцією: 11.01.2020
Прийнято до публікації: 15.03.2020

РОЗВИТОК РЕГІОНІВ, ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

DEVELOPMENT OF REGIONS, INDUSTRIES AND TYPES OF ECONOMIC ACTIVITY

UDC 332.822:338.244.47(045)

DOI: 10.31651/2076-5843-2020-1-72-81

CHYZHEVSKA Maryna

PhD in Econ., Associate Professor,

Poltava University of Economics and Trade,

Poltava, Ukraine

ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0003-1637-9564>

marfin.poltava@gmail.com

TYMOFEIEVA Olga

PhD in Econ., Deputy Chief IT Department,

StarLightMedia,

Kyiv, Ukraine

ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-0499-2399>

tymofeieva777@gmail.com

SYDORENKO-MELNYK Hanna

PhD in Econ., Associate Professor,

Poltava University of Economics and Trade,

Poltava, Ukraine

ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-5461-0096>

sidorenkomelnik.gan@gmail.com

INTEGRAL APPROACH TO RESIDENTIAL PROPERTY BUILDING STATE POLICY IMPLEMENTATION IN THE CONTEXT OF THE POWER DECENTRALIZATION

The aim of the article is to substantiate the integral approach to residential property building state policy implementation in the context of the power decentralization. The objectives in the article are achieved using the following research general and special methods: analysis and synthesis, systematization and generalization, dialectical approach, causation. The integrated approach to implement the state policy on residential property building at the expense of the population has been further developed. This approach is based on decentralization of the state regulation of residential property building industry. Structural and logical scheme of the existing system of residential property building industry state regulation at the expense of population was formed. This will allow the solution of the problems in the process of residential property building on spots in a fairly short time due to the efficient distribution of functions among the various branches of state power and their assigned responsibility. The stages of renewal of financing the process of residential property building under the principle of decentralization are presented in the work. The article substantiates that the application of an integral approach to implement the state policy of residential property building, based on the principle of power decentralization. It will allow the increase in the level of public confidence in the residential property building industry. Given the experience of solving the housing problem in different countries, we suggest to build the state housing policy in Ukraine, taking into account the specific opportunities available and financial instruments already existing.

Keywords: residential property, residential property building, state policy, residential property building process state regulation, power decentralization.

Introduction. The decisive role in the state's housing stock formation belongs to the chosen state policy, based on regulation and supervision. Given the experience of solving the housing problem in different countries, we suggest to build the state housing policy in Ukraine, taking into account the specific opportunities available and financial instruments that already exist. Such approach allows not

only to shorten the time to implement the regulatory functions of the state, but also to raise the population's funds to finance the residential property building.

The main objective of the state in solving the issue of residential property building industry development, in our opinion, is to create the safe and equal conditions for all its participants. At present, there is a low and ineffective level of state regulation in the area of residential property building, in particular, it goes about the non-compliance with the laws, and the low level of rights protection of the citizens involved in the residential property building process. At the same time many legal conflicts regarding the relations' regulation between the participants of the residential property building industry arise. The corresponding state policy should be comprehensive and consistent.

Literature review. The mechanisms of functioning in the industry of residential property building were researched by such scientists as A. Asaul, V. Geiets, Iu. Mantsevych, L. Poliakov, I. Salii. Important contribution to the development of the regulation principles in the public administration system has been made by such Ukrainian and foreign scientists: M. Akulov, V. Bukiashvili, V. Grechanyk, L. Dmytrychenko, D. Zukhba, A. Larionov, Iu. Osypov, A. Pinchuk, O. Tyshchenko, etc. Theoretical and practical aspects of financing the residential property building industry state regulation have been investigated in the research works of such scientists and professionals as: B. Vinnik, L. Havrysh, O. Haneva, O. Hrytsenko, N. Dotsenko-Belous, V. Kravchenko, V. Omelchuk, V. Poliachenko, L. Remniova, T. Fesenko, I. Chalyi, etc.

At the same time, in spite of the sufficient number of research publications, as well as the considerable theoretical and practical contribution of Ukrainian scientists, the issues of residential property building state regulation require further research.

The purpose of the article is to substantiate an integral approach to the residential property building state policy implementation in the context of the power decentralization.

Results and discussion. Till today all the issues related to these problems were resolved partially. There are no uniform methodological bases to build an integrated approach to the implementation of residential property building state policy with raising the population's funds. The correspondent regulations also are non-existent.

Given the above, we have developed a structural and logical scheme of the existing system of the residential property building sector state regulation with raising the population's funds (Fig. 1).

With this scheme it is easy to investigate that few funding routes, used in the residential property construction, are covered by state regulation. They remain outside the legitimate "field", which leads to fraud by unscrupulous residential property building process participants and to the emergence of the inequality principle. In our opinion, this is not only unfair to all the participants, but it is also a kind of the state's negligence. The use of investment and other agreements involving the raising of population's funds for residential property building is the direct violation of the existing law, because, according to the current definition, financial services are transactions with financial assets carried out in the interests of the third parties at their own expense or at the expense of those persons, and in the cases provided for by law, also at the expense of financial assets raised by the other persons, for profit or preservation of the financial assets' real value [1].

Thus, using investment and the other agreements in the process of residential property building is a financial service. And the law stipulates that, when providing financial services to investors-physical entities, this type of activity is, first of all, subject to licensing; secondly, a specific state regulatory authority should supervise their activities, and thirdly, appropriate taxes to the state budget must be paid. The lack of sufficient state control over the certain stages of residential property building and a clear algorithm for regulatory action by the state in the event of specific problems related to financing of residential property building remain to be a serious problem. This means that there are no measures to prevent the obstacles in the financing of residential property building, and there are no instruments to influence the situations if the problems occur. This leads to a sense of impunity for unscrupulous participants in the process of residential property building. To generalize, all existing shortcomings hindering the full development of residential property building with the involvement of population's funds can be divided into such groups: inequality of participants; lack of comprehensive state regulation; lack of population' rights sufficient protection; the absence of a single regulator of

financing the housing construction, which leads to different rules of activity; violation of the punishment principle irreversibility.

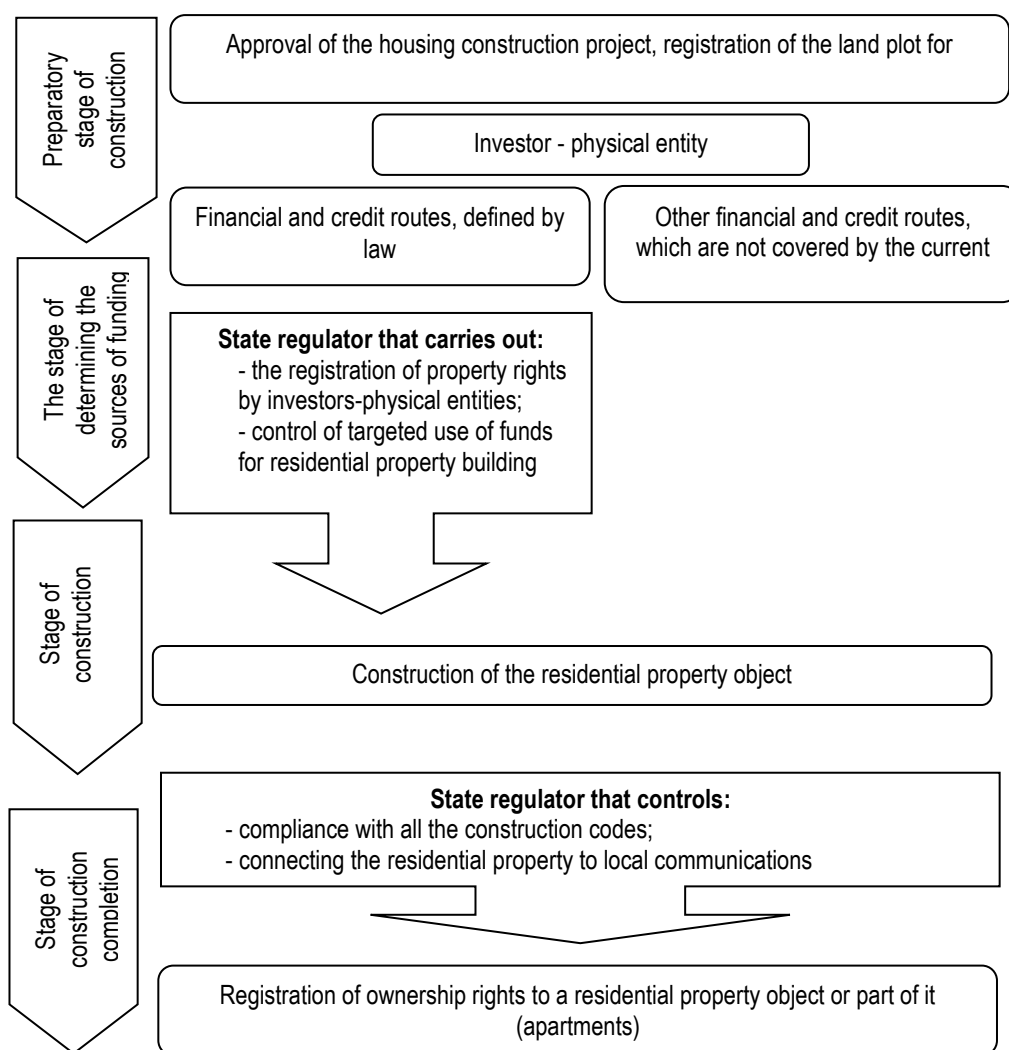


Fig. 1. The existing system of the residential property building sector state regulation with raising the population's funds in Ukraine

Source: developed by the authors

So, in order to build an effective state regulation of residential property building industry, we suggest to implement it in the framework of the following basic approaches: improvement of residential property building industry state regulation in the areas previously defined by us and decentralization of state regulation.

The suggested approaches are based on three main principles: optimal distribution of powers for residential property building among state regulators to control all the participants; providing the state regulators with highly effective influence instruments that should be appropriate to the scope of their powers; the clearly defined responsibility of the state regulators to the investors-physical entities and to the state for their actions' legality [2].

Only providing that there is a balance of powers, instruments of influence and responsibility we will get the effective state regulation. The more effective is the latter, the better the needs of the population are met and the more attractive conditions are created to raise the funds on residential property building.

Taking into consideration the proposals presented in the previous researches, we consider it to be appropriate to add the requirements to the algorithm of residential property building industry state regulation when raising the population's funds in Ukraine:

- the problem of inequality of residential property building process participants can be solved

with the help of state regulators at all the stages of construction: identification of the credit and financial route of raising funds for residential property building. In case if these requirements are ignored, certain financing routes in the area of residential property building are strictly regulated by the state authorities and the relevant legislative acts, but the other routes are not defined and do not have the state regulator. This situation leads to inequality between the managing companies and triggers the cases of fraud in the area of residential property building;

- lack of the necessary highly effective instruments of influence from state regulators: in the event of problems with the process of residential property building and complaints from the population, the legitimate opportunity to influence the unscrupulous participants of the residential property building process is not always there. Often, complaints from the public are ignored by officials, the residential objects of unfinished construction appear. It leads to a slowdown in the development of residential property building in general, and to an increase in public distrust to developers and managing companies;

- a clear definition of state regulators responsibility to the population: as of today, due to the lack of instruments of influence, the state authorities only "throw their hands up", proving to everyone their helplessness and absence of state housing policy in the process of residential property building. Many investors-physical entities are left without the desired housing, without state support, and at best they possess the property rights to unfinished objects of residential building. The indicator of quasi-statehood in residential property requires from the state the creation of safe conditions for functioning the residential property building industry to ensure and guarantee the rights of the population.

Taking into account the existing shortcomings in the process of residential property building and the approaches we suggest to take as a basis, we propose an improved algorithm of the residential property building state regulation system (Fig. 2).

However, this system will not be effective, in our opinion, if the second approach we have defined is not taken into consideration - power decentralization in the area of residential property building. Because practice proves that solving problems locally is faster and much more efficient [3]. Local authorities have better understanding of the demand and supply of the local residential property market and of any problems that may arise during the construction. For example, it would be logical to use building materials available in the region, as this, in turn, will not only reduce the cost of construction, but also increase the output of local businesses and have a positive impact on the region's economic performance.

The decentralization of power involves both political and administrative aspects. Decentralization can be territorial - the displacement of power from the central city to the other territories, and it can be functional - by delegating decision-making powers from the main body of any branch of government to lower-level officials [4]. This process was named as «new public administration», and was described as decentralization, subject management, competition between the government and local coordination [5].

In local practice, the principle of decentralization in the area of residential property building should be a priority. It should begin by addressing the problems related to unfinished residential property building, with three main components, on which the effective government regulation depends, taken into consideration: powers, instruments of influence and responsibility.

To date, state regulation has been taking place under the Soviet centralized system of governing, and this was effective when all the residential property was state-owned and was constructed at the expense of state-owned enterprises. However, the situation has now changed dramatically – only a small proportion of state-owned enterprises are engaged in the construction of residential property. It mostly became the prerogative of private enterprises, and here the centralized system of state regulation is ineffective.

In addition, the situation with state regulation in the area of residential property building is complicated by the intricacy of the administrative and territorial structure [6]. At the local level, there is no clearly defined branch of power, regulating the residential property building at the level of region, district or city. Thus, it is unknown who in this case has the power to regulate, what kind of influence tools they can use to influence the participants of the residential property building process,

and who is responsible to the population for stopping the construction, and to the state for compliance with the current legislation.

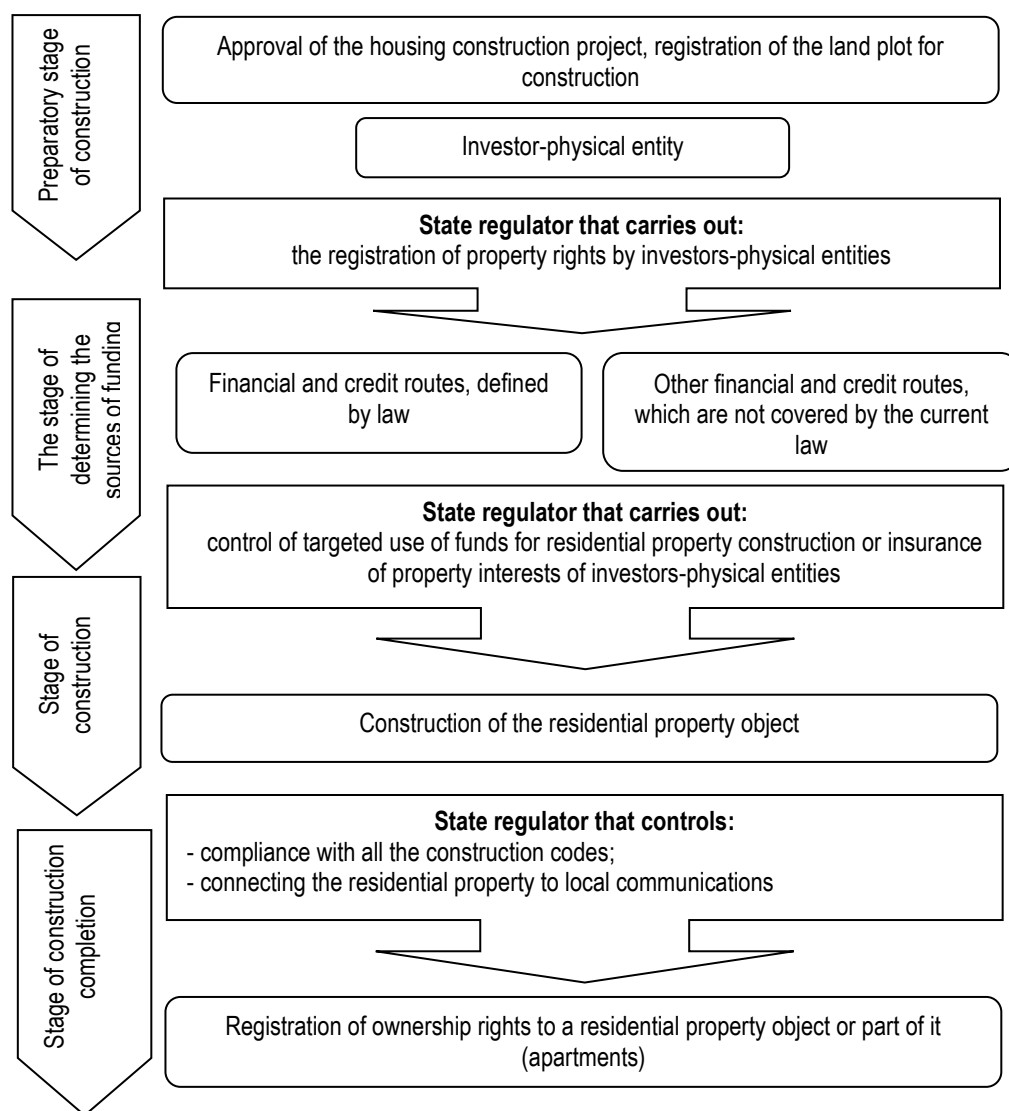


Fig. 2. The improved algorithm of the residential property building state regulation system in Ukraine

Source: developed by the authors

At present, there is no clear division of powers between the authorities regarding the territorial and administrative system. During the repeated appeals of citizens, each branch of power redirects the problems from one establishment (or body) to another. As a result, the problem of an unfinished construction of the residential building is delayed for tens of years. And if the complaint goes to the central executive authority, including the Ministry of Communities Development and Territories of Ukraine, the National Securities and Stock Market Commission, the National Commission for State Regulation in the area of financial services markets, the National Bank of Ukraine, they cannot take an effective decision on a case-by-case basis because they do not understand the current situation.

In order to implement the reform of local self-government successfully, we deem it necessary to optimize the powers of executive committees and administrations with regard to the tasks and functions of control, supervision and implementation of state policy, and to redistribute legally with the powers of local self-government, namely the local councils. It is by such rules that the European approach is implemented in most parts of the civilized world. It complies with the European Charter of Local Self-Government, ratified by Ukraine in 1997.

The problem of unfinished residential property construction cannot be solved because of the residential property building industry state regulation centralization. This, in turn, leads to a loss of

public confidence in both local governments and the central ones. The lack of effective state regulation of the residential property building industry leads to its decay in the regions, increase in social tensions among investors-physical entities and economic degradation at the local level [7]. So, as a result, we have an ineffective, irresponsible, cumbersome and centralized model of state regulation of the residential property building industry that cannot meet the needs of the population, the major investors of the industry.

We deem it necessary to reform the system of the residential property building industry state regulation. The new approach to state regulation should be based on the fullness of powers, instruments of influence and determination of responsibility of local self-government bodies to the population and the state. In our view, there are five steps to take: define the territorial basis where exactly the state regulation at the local level should be implemented; differentiate clearly the power between the local self-government authorities of other levels of administrative and territorial structure; distinguish the power between the local governments and executive authorities; define the necessary list of instruments of influence at each level of regulatory authority; establish an accountability measure of local self-government bodies responsibility to the population and the state.

Given these suggestions, let's present the stages of renewal the financing of the process of residential property building under the principle of decentralization (Fig. 3).

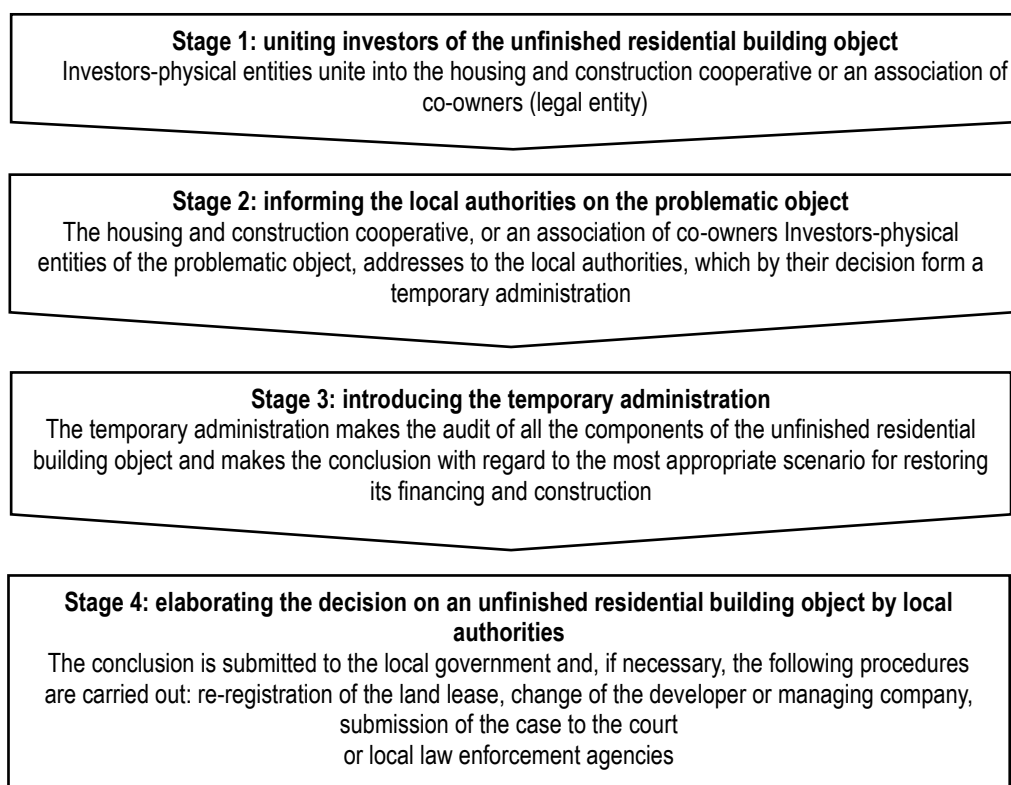


Fig. 3. Stages of renewal the financing of the residential property building process

Source: developed by the authors

According to the suggested stages of financing the process of residential property building renewal with raising the population's funds by the distribution of powers, instruments of influence and responsibility, it looks as follows:

1. The Parliament of Ukraine.

- powers: develops and improves the legal provision, controls its implementation regarding the development of residential property building industry with raising the funds from investors-physical entities;

- instruments of influence: laws, codes, research, scientific examination of bills, etc.;

- responsibility: for the adoption of legal acts on the development of residential property building industry with raising the funds of investors-physical entities compared to the real needs of the industry.

2. The Cabinet of Ministers of Ukraine.

- powers: defines the main directions of the residential property building industry development with raising the funds from investors-physical entities in accordance with the country's development general strategy, submits the proposals to improve the legislation;

- instruments of influence: directions, decrees, concepts of the residential property building market functioning;

- responsibility: for implementation, adequacy, compliance of the developed instruments with the current legislation and the real needs of the industry in compliance with the laws, the Constitution of Ukraine, acts of the President of Ukraine.

3. Ministry of Communities Development and Territories of Ukraine, the National Securities and Stock Market Commission, the National Commission for State Regulation in the area of financial services markets, the National Bank of Ukraine.

- powers: form the policy on the property building industry proper functioning, exercise full control over all the participants in the residential property building process, provide the local governments with the necessary qualified staff, participate in the work of the temporary administrations, consolidate the reports and conclusions on renewal efficiency of residential property building financing and submit its recommendations to the legislative and executive branches of power;

- instruments of influence: state policy, methods, directions, orders, dispositions, etc.;

- responsibility: for the overwhelming analysis and control over the functioning of the residential property building industry and timely responding to changes in the market.

At local government level, the distribution of powers, instruments of influence and responsibility is as follows:

4. Local authorities.

- powers: control the residential property construction, respond to all the addresses from the participants of the residential property construction process, initiate the creation of temporary administrations, control the necessary audits of the object of unfinished residential property construction and on the results of the audits conducted, decide on possible ways to resume the financing of residential property construction;

- instruments of influence: directions, decisions on the local level, addresses and inquiries to the highest authorities of executive and legislative power, etc.;

- responsibility: for monitoring all the constructions of residential property on the local level, timely response to problems, which occurred during the residential property construction.

5. Temporary administration.

- powers: carries out the financial and project audit of the unfinished residential property construction object and reports the results to the local authorities;

- instruments of influence: the information inquiries to all the participants in the residential property construction process, applications to the local authorities;

- responsibility: for the proper quality, the reliability and objectivity of the consolidated data on the residential property building object.

It is this division of powers that should be the impetus to implement an integral approach to state regulation of residential property building policy, since the effectiveness in this case depends on creation of effective mechanisms of influence (Fig. 4).

Conclusions. The model of integral approach to the state policy of residential property building at the expense of the population is based on decentralization of the residential property building industry state regulation; it allows to solve the problems in the process of residential property construction on spot in a relatively short time due to the efficient distribution of functions among the various branches of power and their assigned responsibilities. This allows for increase in the level of trust of the population to the process of residential property building, which will increase the amount of funds attracted and have a multiplier effect on the national economy.

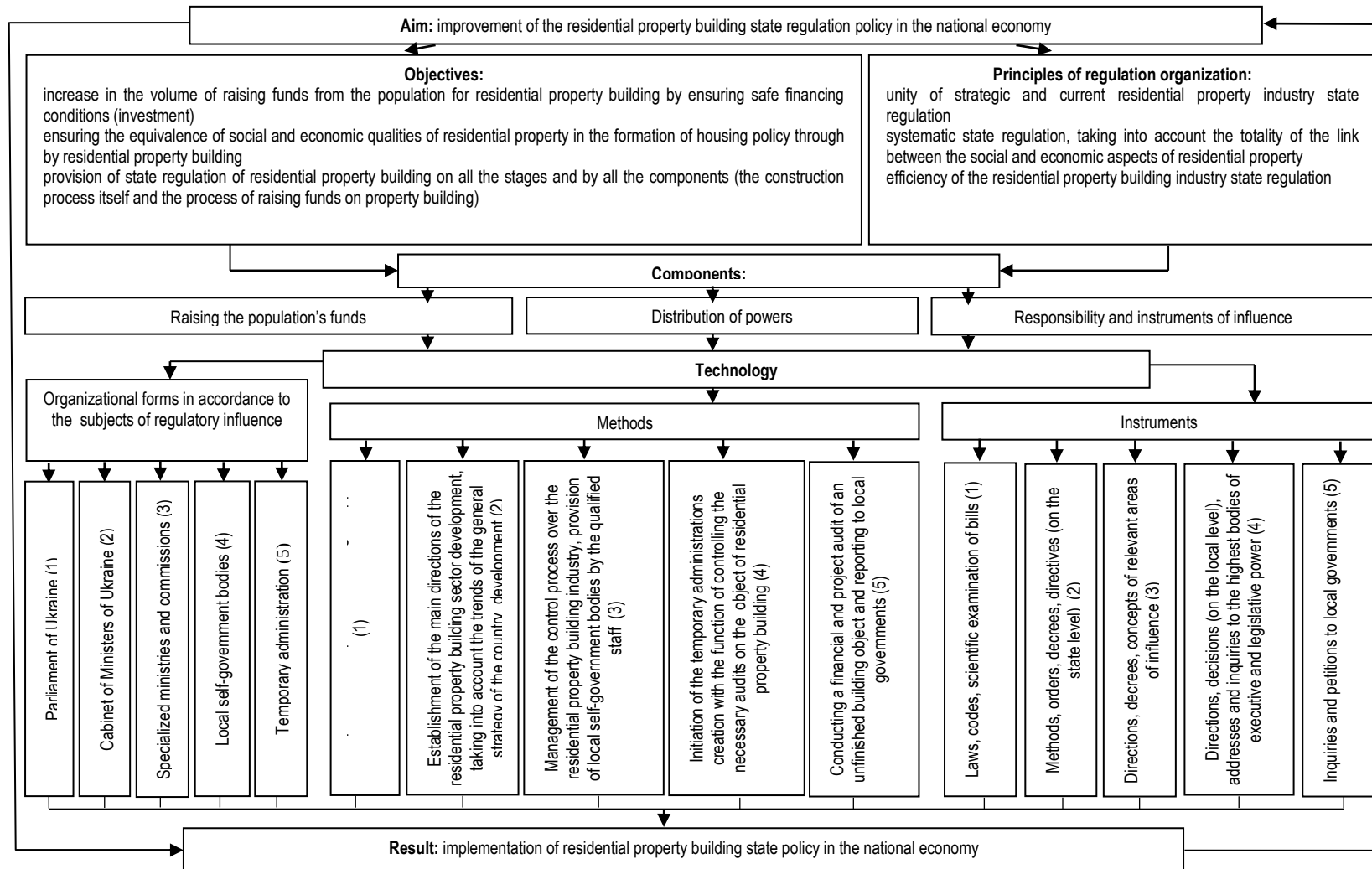


Fig. 4. Visualization of the integral approach to implementation of residential property building state policy

Source: developed by the authors

References (in language original)

1. Закон України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг»: прийнятий 12 лип. 2001 року № 2664-III. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2664-14> (дата звернення: 20.11.2019).
2. Літвінов О. В., Літвінова Н. М., Стаднічук Н. В. та ін. Здійснення державної регуляторної політики органами місцевого самоврядування: практ. посіб. Дніпро: МОНОЛІТ, 2012. 100 с.
3. Літвінов О. В. Діяльність органів місцевого самоврядування з реалізації державної регуляторної політики в Україні: автореф. дис. канд. наук з держ. управління: 25.00.04. Дніпропетров. регіон. ін-т держ. упр. Нац. акад. держ. упр. при Президентові України. Дніпро, 2010. 20 с.
4. Government of Germany evaluation of the UNDP role in decentralization and local governance. Decentralization: A Sampling of Definitions : Working paper prepared in connection with the Joint UNDP. URL: <http://www.undp.org/content/undp/en/home/librarypage.html> (дата звернення: 20.11.2019).
5. Organisation for Economic Co-operation and Development, Local Economic and Employment Development. Managing Decentralisation: A New Role for Labour Market Policy: Program. Paris: OECD Publishing, 2003. 135 p.
6. Малига В. А. Регуляторна політика як напрям вдосконалення правового регулювання господарських відносин. *Наше право*. 2011. № 1, ч. 2. С. 131–137.
7. Воротін В. С., Жаліло Я. А. та ін. Державне управління регіональним розвитком України: монографія. Київ: НІСД, 2010. 288 с.

References

1. Zakon Ukrainy «Pro finansovi posluhy ta derzhavne rehuliuвання rynkiv finansovykh posluh»: pryiniaty 12 lyp. 2001 roku № 2664-III [Law of Ukraine on innovation activity from July 12 2001, № 2664-III]. Retrieved from: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2664-14> (Accessed: 20.11.2019).
2. Litvinov, O. V., Litvinova, N. M., Stadnichuk N. V. et al. (2012). *Zdiisnennia derzhavnoi rehuliatornoï polityky orhanamy mistsevoho samovriaduvannia* [Implementation of the state regulatory policy by local government bodies]. O. V. Litvinova (Ed.). Dnipropetrovsk: MONOLIT (in Ukr.).
3. Litvinov O. V. (2010). *Diialnist orhaniv mistsevoho samovriaduvannia z realizatsii derzhavnoi rehuliatornoï polityky v Ukraini* [Local government activity on realization of regulatory policy in Ukraine]. Dnipropetrovsk: «Dnipropetrov. rehion. in-t derzh. upr. Nats. akad. derzh. upr. pry Prezydentovi Ukrainy» (in Ukr.).
4. Government of Germany evaluation of the UNDP role in decentralization and local governance (2019). Decentralization: A Sampling of Definitions: Working paper prepared in connection with the Joint UNDP. Retrieved from: <http://www.undp.org/content/undp/en/home/librarypage.html> (Accessed: 20.11.2019).
5. Organisation for Economic Co-operation and Development, Local Economic and Employment Development (2003). Managing Decentralisation: A New Role for Labour Market Policy: Program. Paris: OECD Publishing. 135 p.
6. Malyha V. A. (2011). Rehuliatorna polityka yak napriam vdoskonalennia pravovoho rehuliuвання hospodarskykh vidnosyn [Regulatory policy as a direction of improvement of legal regulation of economic relations]. *Nashe pravo*, 1, ch. 2, 131–137.
7. Vorotina V. Ye & Zhalila Ya. A. (Eds.) (2010). *Derzhavne upravlinnia rehionalnym rozvytkom Ukrainy* [State Administration of Regional Development of Ukraine]. Kyiv: NISD (in Ukr.).

ЧИЖЕВСЬКА Марина Борисівна

к.е.н., доцент,
доцент кафедри фінансів та банківської справи,
ВНЗ Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі»,
м. Полтава, Україна

ТИМОФЄЄВА Ольга Анатоліївна

к.е.н., заступник директора ІТ Департаменту,
StarLightMedia,
м. Київ, Україна

СИДОРЕНКО-МЕЛЬНИК Ганна Миколаївна

к.е.н., доцент,
доцент кафедри фінансів та банківської справи,

**ІНТЕГРАЛЬНИЙ ПІДХІД ДО РЕАЛІЗАЦІЇ ДЕРЖАВНОЇ ПОЛІТИКИ БУДІВНИЦТВА
ЖИТЛОВОЇ НЕРУХОМОСТІ В КОНТЕКСТІ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ ВЛАДИ**

Проблема. Вирішальну роль у процесі формування житлового фонду держави відіграє обрана державна політика, що будується на засадах регулювання та нагляду. Враховуючи досвід розв'язання житлової проблеми в різних країнах, пропонуємо будувати державну житлову політику в Україні з урахуванням конкретних наявних можливостей і вже існуючих фінансових інструментів. Такий підхід дозволить не тільки скоротити час щодо імплементації регуляторних функцій держави, а також залучити до фінансування галузі будівництва житлової нерухомості кошти населення. Найголовнішим завданням держави у вирішенні питання розвитку галузі будівництва житлової нерухомості є створення безпечних, рівноцінних умов для всіх її учасників. Наразі спостерігається низький і малоефективний рівень державного регулювання галузі будівництва житлової нерухомості, зокрема йдеться про недотримання законів, і про низький рівень захисту прав громадян країни, які беруть участь у процесі будівництва житлової нерухомості. Одночасно виникає безліч юридичних колізій щодо врегулювання відносин між учасниками галузі будівництва житлової нерухомості. Державна політика в цьому питанні повинна бути комплексною та послідовною.

Мета статті полягає в обґрунтуванні інтегрального підходу до реалізації державної політики будівництва житлової нерухомості в контексті децентралізації влади.

Результати. Під час дослідження сформовано структурно логічну схему існуючої системи державного регулювання галузі будівництва житлової нерухомості із залученням коштів населення, за допомогою якої легко дослідити, що не всі маршрути фінансування залучення коштів населення, які використовуються під час будівництва житлової нерухомості, охоплює державне регулювання. Враховуючи існуючі недоліки в процесі будівництва житлової нерухомості запропоновано вдосконалений алгоритм системи державного регулювання галузі будівництва житлової нерухомості. Аргументовано, що принцип децентралізації у галузі будівництва житлової нерухомості має бути пріоритетним у вітчизняній практиці, який слід розпочати з розв'язання проблем із житловими об'єктами незавершеного будівництва, враховуючи три основні складові, від яких залежить ефективне державне регулювання: повноваження, інструменти впливу та відповідальність. Обґрунтовано пропозиції щодо реформування системи державного регулювання галузі будівництва житлової нерухомості. Новий підхід у державному регулюванні повинен ґрунтуватися на повноті повноважень, інструментів впливу та визначення відповідальності місцевих органів самоврядування перед населенням і державою. Для цього запропоновано: визначити територіальну основу, де саме слід здійснювати державне регулювання на місцевому рівні; чітко розмежувати повноваження між місцевими органами самоврядування інших рівнів адміністративно-територіального устрою; розмежувати повноваження між місцевими органами самоврядування та виконавчими органами; визначити за кожним рівнем органів державного регулювання необхідний перелік інструментів впливу; встановити міру відповідальності органів місцевого самоврядування перед населенням та державою. Враховуючи такі пропозиції представлено етапи відновлення фінансування процесу будівництва житлової нерухомості за принципом децентралізації.

Наукова новизна. Набув подальшого розвитку комплексний підхід до формування державної політики будівництва житлової нерухомості, який, на відміну від інших відповідає принципам взаємодії держрегуляторів і децентралізації влади, що дозволило визначити умови узгодження інтересів: а) інвесторів (передусім населення), б) держави, в) будівельних компаній.

Висновки. Запропонована модель інтегрального підходу до державної політики будівництва житлової нерухомості за рахунок коштів населення, що базується на децентралізації державного регулювання галузі будівництва житлової нерухомості, дозволяє розв'язувати проблеми у процесі будівництва житлової нерухомості на місцях в досить короткі терміни завдяки ефективному розподілу функцій серед різних гілок влади та закріпленої за ними відповідальності. Це дає змогу підвищити рівень довіри до процесу будівництва житлової нерухомості серед населення, що збільшить обсяги залучених коштів та матиме мультиплікативний ефект на національне господарство.

Ключові слова: житлова нерухомість, будівництво житлової нерухомості, державна політика, державне регулювання процесу будівництва житлової нерухомості, децентралізація влади.

Одержано редакцією: 24.12.2019
Прийнято до публікації: 26.02.2020

UDC 330.5

DOI: 10.31651/2076-5843-2020-1-82-89

KOLODII Svitlana

postgraduate student,

Lviv Institute Banking University,

Lviv, Ukraine

ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-1381-8106>

kolodii_svetlana@ukr.net

CORRELATION-REGRESSION ANALYSIS OF GDP AND AVERAGE WAGE INDICATORS IN UKRAINE

The article explores the relation between GDP per employee and average wage. The calculations were made on the basis of the data of the State Statistical Service of Ukraine for a 24-year period (from 1995 to 2018). The studied indicators are reduced to 1995, which is taken as the baseline, and also adjusted for cumulative coefficients of consumer price indices for each year in relation to the base year to obtain real values of indicators in the prices of the base period - 1995.

Using correlation-regression analysis, the work outlines trends and the degree of correlation between GDP per employee and average wage. It is proved that there is a direct linear dependence and a close relation between the studied variables. Since wages are the main form of income of our country's population, we can say that there is also a regression between the real average monthly GDP per employed person and the level of household income. Estimation of the extent of this regression, correlation coefficients and determinations will be explored in our future work.

Keywords: average monthly GDP per employee; the average monthly salary; consumer price index; regression coefficient; correlation coefficient; coefficient of determination; statistical significance; Fisher's F-test; Student's t-test.

Introduction. The transformations that have taken place in the Ukrainian economy in recent decades have led to significant changes in the level and quality of life of the population, one of the most important characteristics of which is population income. Their level, structure, sources of income, degree of differentiation are among the most important indicators of both economic and social well-being of society.

Population income is an indicator of events that occur in the national economy. Together with the main macroeconomic indicators, they are an indicator that characterizes the level of socio-economic development of the country, gives an assessment of the current economic policy and the effectiveness of the reforms. That is why the concepts of «income», «income of population», «household income» and the scientific and methodological basis of income generation are always the focus of the scientific community.

The main component of the income of the majority of the population of our and other countries of the world is wages. Scholars of the Center for American Progress, M. Madowitz and S. Hanlon, note that with the exception of the richest people in the country, almost all working Americans have such incomes and standards of living that are determined by their wages [1]. Therefore, the study of the process of wage formation and factors affecting its level does not lose relevance in our country and in other countries of the world.

Literature review. The study of these issues has received considerable attention in contemporary economic literature. The first scientific attempts to clarify the issues related to the nature and formation of wages were made by representatives of the classical school of political economy F. Kene, W. Petty, A. Smith, D. Ricardo, K. Marx and others. When formulating the first wage definitions, they often reduced their wages to a living wage. In this sense, D. Ricardo emphasized that no attempt by the state to raise wages above the subsistence minimum would lead to an improvement in the welfare of the people. Wages above the subsistence level will cause a rise in fertility, and therefore an increase in the labor supply, which, according to market laws, will reduce the level of wages to a minimum [2]. Described by the representatives of the classical school, the theory of wages,

being an integral part of the theory of income, has evolved over the centuries with the development of economic science and methods of theoretical research.

Today, domestic and foreign experts are researching issues related to wages, their place and importance in the structure of the population's income. A fundamental study on the quality of life of the population, poverty factors, problems of income generation, issues of determining wages and income is presented in the works of Nobel Prize winner 2015 A. Ditton [3]. Various aspects of the formation of income, the problem of poverty in countries that have undergone transformational changes are studied by the Russian economist R. Nureyev [4]. The works of Ukrainian scientists G. Karmelyuk, G. Senov analyzes the interconnection between GDP and social indicators of life of the population, including minimum wage, subsistence minimum and others [5]. G. Kulikov investigates aspects of wage formation in a crisis period [6]. Using the category "revenue generation system" K. Gubin explores the main structural problems of this system in Ukraine, paying much attention to the analysis of real and average wages and their relationship with the level of GNI and GDP of Ukraine [7, 8]. Discussion issues of income generation and their economic content are investigated in the works of I. Khovrak [9].

Despite a considerable amount of research into the problems of income generation in general and wages in particular, we believe that further study of the impact of GDP on the average wage does not lose its relevance. Especially, when the growth of minimum and average wages does not lead to economic growth and vice versa, when GDP growth does not lead to an increase in the level of real wages.

Wages in the process of macroeconomic circulation are formed as a result of GDP creation and its subsequent distribution (GDP calculation method by income, or distribution method); so there must be a strong correlation between the average wage and the GDP per employee, which we want to explore in this work.

The purpose of the article is to research the dynamics of GDP per employed and average wage in Ukraine, to determine the direction and degree of correlation between these indicators using correlation regression analysis.

Results and discussion. For the purpose of the survey we will use the data of the State Statistical Service of Ukraine [10]. The following are identified and selected as indicators of the work being investigated:

- average monthly GDP per employee (GDP); author's calculations have been made to determine it based on the data of the State Statistical Service of Ukraine;
- average monthly wage (RF); the source of information is the data of the State Statistical Service of Ukraine.

Before conducting the correlation analysis, the data on the indicators were transformed with the following features:

- 1) the study period is 24 years, from 1995 to 2018;
- 2) the base year for the calculations was 1995, so the surveyed indicators are reduced to that period; the choice of the year is related to the formation of relative price stability after hyperinflation of 1992-1994;
- 3) in order to eliminate the inflationary impact on the indicators under study, their adjustments to the cumulative coefficients of the consumer price indices for each year relative to the base are made; thus the real values of the indicators in the prices of the base period, 1995 were obtained.

The necessary data for the study within the selected period and the estimated gross domestic product per employee are shown in Table 1.

We will use correlation-regression analysis to test for the correlation between these indicators.

This method is used to visualize the form of communication between the studied economic indicators.

Table 1

**Consumer price index, GDP, employment and average annual wage
in 1995-2018**

Year	CPI, %	GDP, billion UAH.	Employment, million per.	Average annual wage, UAH / month	GDP per employee, UAH/month
1995	100,0	54,5	24125,1	73	188
1996	139,7	81,5	24114,0	126	282
1997	110,1	93,4	23755,5	143	328
1998	120,0	102,6	22998,4	153	372
1999	119,2	130,4	19947,8	178	545
2000	125,8	176,1	20175,0	230	727
2001	106,1	211,2	19971,5	311	881
2002	99,4	234,1	20091,2	376	971
2003	108,2	277,4	20163,0	462	1146
2004	112,3	357,5	20295,7	590	1468
2005	110,3	457,7	20680,0	806	1844
2006	111,6	565,0	20730,4	1041	2271
2007	116,6	751,1	20904,7	1351	2994
2008	122,3	990,8	20972,3	1806	3937
2009	112,3	947,0	20191,5	1906	3908
2010	109,1	1120,6	19180,2	2250	4869
2011	104,6	1349,2	19231,1	2648	5846
2012	99,8	1459,1	19261,4	3041	6313
2013	100,5	1522,7	19314,2	3282	6570
2014	124,9	1586,9	18073,3	3480	7317
2015	143,3	1988,5	16443,2	4195	10077
2016	112,4	2385,4	16276,9	5183	12212
2017	113,7	2983,9	16156,4	7104	15391
2018	109,8	3558,7	16360,9	8865	18126

Source: compiled and calculated by the author based on the data of the State Statistical Service of Ukraine www.ukrstat.gov.ua

To do this, in the rectangular coordinate system plot, the y-axis defines the individual values of the resultant sign Y, and the x-axis - the individual values of the factor sign X. In our researching, we take the average wage for the productive characterization and the GDP per employee for the factor characterization (Table 2).

Based on the correlation field, it is possible to hypothesize (for the general population) that the relation between all possible values of X and Y is linear. That is, there is a direct link between GDP per employee and average wage levels.

The linear regression equation has the following form:

$$y = bx + a. \quad (1)$$

The estimated regression equation (based on sample data) will following form:

$$y = bx + a + \varepsilon, \quad (2)$$

where a and b - are respectively estimates of the parameters α and β of the regression model to be found; ε - is a random error (deviation).

Since the deviations ε_i for each particular observation i in the sample are unknown, therefore:

- 1) observations x_i and y_i can be obtained only estimates of the parameters α and β ;
- 2) the estimates of the parameters α and β of the regression model are, respectively, values a and b, which are random because they correspond to a random sample.

To estimate the parameters α and β , we use the OLS (ordinary least squares method), which gives the best estimates of the parameters of the regression equation. But only if certain preconditions for the random term (ε) and the independent variable (x) are fulfilled.

Table 2**GDP per employee and average annual wage at the base period prices in 1995-2018, UAH / month**

Year	Cumulative CPI 1995 = 100%	GDP per employee, UAH/month	Average annual wage, UAH / month
1995	100,0	188,3	73,0
1996	139,7	201,7	90,2
1997	153,8	212,9	93,0
1998	184,6	201,4	82,9
1999	220,0	247,7	80,9
2000	276,8	262,8	83,1
2001	293,7	300,1	105,9
2002	291,9	332,7	128,8
2003	315,8	363,0	146,3
2004	354,7	413,9	166,3
2005	391,2	471,5	206,0
2006	436,6	520,2	238,4
2007	509,1	588,2	265,4
2008	622,6	632,4	290,1
2009	699,2	559,0	272,6
2010	762,8	638,3	295,0
2011	797,9	732,8	331,9
2012	796,3	792,8	381,9
2013	800,3	821,0	410,1
2014	999,5	732,0	348,2
2015	1432,3	703,6	292,9
2016	1609,9	758,6	321,9
2017	1830,5	840,8	388,1
2018	2009,9	901,9	441,1

Source: compiled and calculated by the author based on the data of the State Statistical Service of Ukraine www.ukrstat.gov.ua

The aggregate of points of the resultant and factor signs is called the correlation field (fig. 1).

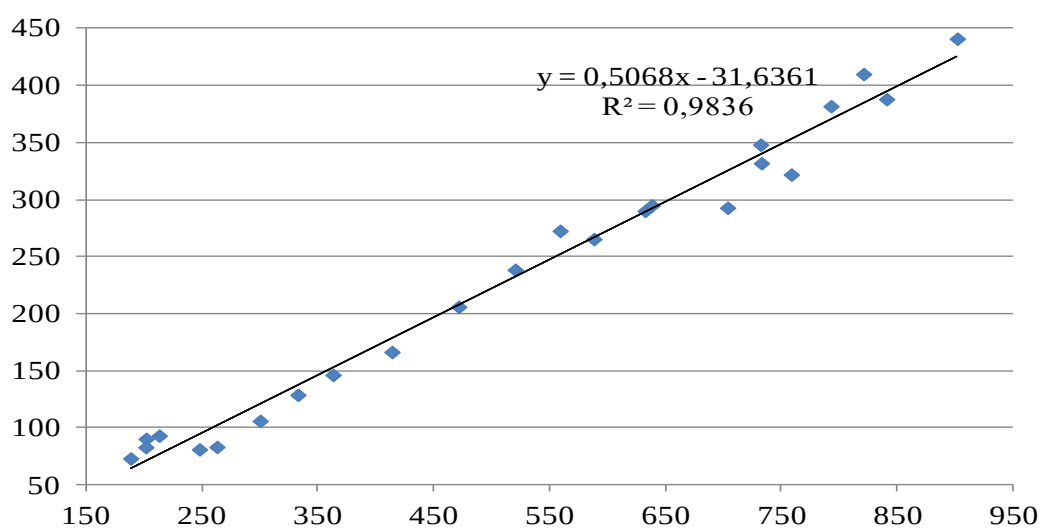


Fig. 1. The field of correlation between GDP per employee and average annual wage, UAH / month.

Formally, the OLS criterion can be written as follows:

$$S = \sum (y_i - y^*_i)^2 \rightarrow \min, \quad (3)$$

and the system of normal equations is:

$$a * n + b * \sum x = \sum y$$

$$a * \sum x + b * \sum x^2 = \sum y * x. \quad (4)$$

Using a spreadsheet with the required data, mathematical methods of study, including the method of algebraic addition, you can calculate the regression parameters.

It should be noted that the empirical regression coefficients (a) and (b) are only estimates of the theoretical coefficients β_i , and the equation reflects only the general trend in the behavior of the variables under consideration.

We obtain empirical regression coefficients: $b = 0,5068$, $a = -31,6361$. Therefore, the linear regression equation has form:

$$y = 0,5068 x - 31,6361.$$

The coefficients of the linear regression equation can be given an economic sense. The regression coefficient $b = 0,5068$ shows the average change in the resultant index (in units of measure Y) with increasing or decreasing factor X per unit of measure. In this research, with an increase in GDP per employee 1 unit, the average wage increases by an average of 0,5068 units.

The coefficient $a = -31,6361$ formally shows the predicted level Y, but only if $X = 0$ is close to the sample values. But if $X = 0$ is far from the sample values of X, a literal interpretation can lead to incorrect results, and even if the regression line accurately describes the value of the observed sample, there is no guarantee that this will be the case with extrapolation left or right.

Substituting the corresponding values of X into the regression equation, one can determine the aligned (predicted) values of the resultant y (x) for each observation.

Next, we calculate the indicator of bond closeness using the linear paired correlation coefficient $r_{x,y}$. The linear pairwise correlation coefficient can be determined either through a selective linear correlation coefficient or through a regression coefficient b.

The values of the linear pair correlation coefficient can take values from -1 to +1, characterizing a weak or close relationship between the traits. In our study, the coefficient $r_{x,y}$ is 0,992, which indicates a fairly high correlation between the average wage rate and GDP per employee.

The direction of connection between Y and X determines the sign of the regression coefficient b (if > 0 is a direct relations, otherwise it is a reverse). In our case, the coefficient is positive (0,992), and therefore the relations is straight.

Next, we analyze the significance of the correlation coefficient obtained and test the hypotheses for linear regression coefficients using the following methods:

- 1) t-statistics. Student's test;
- 2) F-statistics. Fisher's test.

1. Using ordinary least squares method, we only obtained estimates of regression equation parameters that are specific to a particular statistical observation (a specific set of x and y values). To assess the statistical significance of the regression and correlation coefficients, a Student's t-test is calculated.

As the main (null) hypothesis, we put forward the hypothesis that the parameter or statistical characteristic in the general population differs insignificantly from zero. Along with the main hypothesis, we put forward an alternative hypothesis about the inequality of zero parameter or statistical characteristic in the aggregate.

If the actual value of the t-criterion is greater than the tabular one (modulo), then the main hypothesis is rejected and it is believed that with probability $(1-\alpha)$ the parameter or statistical characteristic in the general population is significantly different from zero.

If the actual value of the t-criterion is less than the tabular one, there is no reason to reject the main hypothesis, that is, the parameter or statistic in the general population is slightly different from zero at the significance level α .

$H_0: r_{xy} = 0$, no linear interconnection between the variables;

$H_1: r_{xy} \neq 0$, there is a linear interconnection between the variables.

In order to test the null hypothesis about the equality of zero of the general correlation coefficient of the normal two-dimensional random variable at the competing hypothesis $H_1 \neq 0$, at the level of significance α , it is necessary to calculate the observed (actual) value of the criterion and on the table of the Student's critical points of distribution, by the given level of significance α and the number of degrees of freedom $k = n - 2$ find the critical point t_{crit} of the bilateral critical region.

t_{actual} according to our calculations is 36,341.

According to the Student's table with significance level $\alpha = 0,05$ and degrees of freedom $k = 22$ we find the t_{crit} :

$$t_{\text{crit}} = (n-m-1; \alpha/2) = (22; 0,025) = 2,074.$$

Since $|t_{\text{actual}}| > t_{\text{crit}}$, we reject the hypothesis of equality of 0 correlation coefficient. In other words, the correlation coefficient is statistically significant.

Similarly, we test the hypothesis H_0 about the equality of the individual regression coefficients of zero (alternatively - H_1 is not equal) at the significance level $\alpha = 0,05$.

$H_0: b = 0$ - there is no linear dependence between the variables X and Y in the general population;

$H_1: b \neq 0$ - there is a linear dependence between the variables X and Y in the general population.

To do this, we use the already determined indicator $t_{\text{crit}} = (n-m-1; \alpha/2) = (22; 0,025) = 2,074$ and compare it with the indicators t_b and t_a , which we will calculate below.

$$t_b = 0,507 / 0,0139 = 36,34$$

Since $36,34 > 2,074$ the statistical significance of the regression coefficient (b) is confirmed (we reject the hypothesis that the coefficient is zero).

$$t_a = -31,636 / 7,91 = 4$$

Since $4 > 2,074$, the statistical significance of the regression coefficient (a) is confirmed (we reject the hypothesis of zero equality of this coefficient).

2. To test the significance of the regression model, we perform an analysis using the Fisher F-test, the calculated value of which is the ratio of the variance of the original series of observations of the studied indicator and unbiased estimation of the residual sequence variance for this model.

A model is considered significant if the calculated value with $k_1 = (m)$ and $k_2 = (n-m-1)$ degrees of freedom is greater than the table value at a given level of significance (where m is the number of factors in the model).

First, we hypothesize that the equation as a whole is statistically insignificant:

$H_0: R^2 = 0$ at the α level of significance.

Second, we determine the actual value of the F-criterion. In our study, it is equal to $F = 1320,65$.

Next, we define the tabular value of the F-criterion. If the actual value of the F-criterion is less than the table criterion, then it is said that there is no reason to reject the null hypothesis. Otherwise, the null hypothesis is rejected and the $(1-\alpha)$ probability is assumed to be an alternative hypothesis of the statistical significance of the equation as a whole.

The tabular value of the criterion with degrees of freedom $k_1 = 1$ and $k_2 = 22$ equals $F_{\text{table}} = 4,3$.

Since the actual value of $F > F_{\text{table}}$, we can declare the statistical significance of the coefficient of determination (the found estimate of the regression equation is statistically reliable).

The degree of accuracy of the regression equation is estimated using the coefficient of determination R^2 , which shows the fraction of variation of the resultant trait, explained by the variation of the factor trait and represents the square of the (multiple) correlation coefficient. Most often, when interpreting the coefficient of determination, it is expressed as a percentage.

$R^2 = 0,9836$, that is, in 98,36% of cases, changes in GDP per employee lead to changes in the average wage. In other words, the accuracy of regression equation selection is high. But, as we can see, there remains 1,64% of change in Y, which is not related to the change in GDP, and is explained by factors that are not taken into account in the model (as well as specification errors).

Conclusions. Based on the research, we can say that there is a close relations between the variables studied, namely, between the average wage and GDP per employee. The existence of a direct linear dependence is proved by the correlation-regression analysis that was performed in the work.

The statistical dependence of Y on X was studied. At the specification stage, a pairwise linear regression was selected. It estimated its least squares parameters. The statistical significance of the equation is verified using the Fisher coefficient and determination; the statistical significance of the coefficients obtained using the Student's t-test.

It is established that 98.36% of the total variability of Y in the study situation is explained by the change in X. It is also established that the model parameters are statistically significant. An

economical interpretation of the model's parameters indicates that an increase in X by 1 unit of measurement results in an increase in Y by an average of 0,5068 units of measurement.

Thus, there is a direct linear regression between the real average monthly GDP per employee and the average wage per employee. Since wages are the main form of income of our country's population, we can say that there is also a regression between the real average monthly GDP per employed person and the level of household income. The estimation of the degree of this regression, the correlation coefficients and the determinations will be explored in our future work.

References (in language original)

1. Madowitz M., Hanlon S. GDP Is Growing, but Workers' Wages Aren't. *Center of American Progress*. 2018. July 26. URL: <https://www.americanprogress.org/issues/economy/reports/2018/07/26/454087/gdp-growing-workers-wages-arent/> (Accessed: 20.11.2019).
2. Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе. Москва: Дело ЛТД, 1996. С. 51–136.
3. Дитон А. Великий побег: Здоровье, богатство и истоки неравенства. Москва: Изд-во Института Гайдара, Фонд «Либеральная Миссия», 2016. 368 с.
4. Нуреев Р.М. Экономика развития: модели становления рыночной экономики. Москва: ИНФРА-М, 2014. 640 с.
5. Кармелюк Г. І., Пласконь С. А., Сенів Г. В. ВВП як чинник впливу на соціальні показники життя населення України: моделювання. *Економічний аналіз*. Тернопіль. 2018. Том 28. № 2. С. 36 – 41.
6. Куліков Г.Т. Заробітна плата в системі основних макроекономічних показників у кризовий період. *Україна: аспекти праці*. 2010. № 7. С. 14–20.
7. Губін К. Система формування доходів населення в Україні: сучасний стан та перспективи розвитку. *Вісник Національного університету «Юридична академія України імені Ярослава Мудрого»*. 2013. № 4 (15). С. 105–117.
8. Губін К. Г. Соціально-ринковий етап розвитку системи формування доходів населення. *Вісник Національного університету «Юридична академія України імені Ярослава Мудрого»*. 2012. № 1 (8). С. 97–108.
9. Ховрак І. В. Доходи населення України: економічний зміст і дискусійні питання. *Вісник КрНУ імені Михайла Остроградського*. 2013. № 1 (78). С. 160–165.
10. Структура сукупних ресурсів домогосподарств. URL: www.ukrstat.gov.ua (дата звернення: 20.11.2019).

References

1. Madowitz, M. & Hanlon, S. (2018). GDP Is Growing, but Workers' Wages Aren't. *Center of American Progress*. Retrieved from: <https://www.americanprogress.org/issues/economy/reports/2018/07/26/454087/gdp-growing-workers-wages-arent/> (Accessed: 20.11.2019).
2. Blaug, M. (1996). *Ekonomicheskaya mysl v retrospektive* [Economic Opinion Retrospective]. Moscow: Delo LTD (in Russian).
3. Diton, A., & Guskova, A. (Ed.) (2016). *Velikij pobeg: Zdorov'e, bogatstvo i istoki neravenstva* [The great escape: Health, wealth and origins of inequality]. Moscow: Izd-vo Instituta Gajdara; Fond «Liberalnaya Missiya» (in Russian).
4. Nureev, R. M. (2014). *Ekonomika razvitiya: modeli stanovleniya rynochnoj ekonomiki* [Development economics: models of the formation of a market economy]. Moscow: INFRA-M (in Russian).
5. Karmelyuk, H., Plaskon, S., Seniv, H. (2018). VVP yak chynnyk vplyvu na sotsialni pokaznyky zhyttia naselennia Ukrainy: modeliuvannia [GDP as a factor influencing the social indicators of ukraine's livelihood: modeling]. *Ekonomichnyi analiz* [Economic analysis], 28, 2, 36–41 (in Ukrainian).
6. Kulikov, H. T. (2010). Zarobitna plata v systemi osnovnykh makroekonomichnykh pokaznykiv u kryzovyi period [The system of income generation in Ukraine: current state and prospects for development]. *Ukraina: aspekty pratsi* [Ukraine: aspects of work], 7, 14–20 (in Ukrainian).
7. Hubin, K. (2013). Systema formuvannia dokhodiv naselennia v Ukraini: suchasni stan ta perspektyvy rozvytku [The system of income generation in Ukraine: current state and prospects for development] *Visnyk Natsionalnoho universytetu «Iurydychna akademiia Ukrainy imeni Yaroslava Mudroho»* [Bulletin of the National University «Yaroslav Mudroho Law Academy of Ukraine»], 14(15), 105–117 (in Ukrainian).
8. Hubin, K. (2012). Sotsialno-rynkovyi etap rozvytku systemy formuvannia dokhodiv naselennia [Socio-market stage of development of system of formation of income of the population] *Visnyk Natsionalnoho universytetu «Iurydychna akademiia Ukrainy imeni Yaroslava Mudroho»* [Bulletin of the National University «Yaroslav Mudroho Law Academy of Ukraine»], 1 (8), 97–108 (in Ukrainian).

9. Khovrak, I. V. (2013). Dokhody naselennya Ukrainy: ekonomichnyy zmist i dyskusiyi pytannya [Population revenue in Ukraine: economic sense and questions for discussion]. *Visnyk KrNU imeni Myhayla Ostrohrads'koho* [KrNU named Myhaylo Ostrogadsky revue], 1 (78), 160–165 (in Ukrainian).

10. *Struktura suкупnykh resursiv domohospodarstv* [Gross household resource structure]. (n. d.) Retrieved from: <https://www.ukrstat.gov.ua> (Accessed: 20.11.2019).

КОЛОДІЙ Світлана Кузьмівна

аспірант кафедри економіки та інформаційних технологій,
Львівський інститут
ДВНЗ «Університет банківської справи»,
м. Львів, Україна

КОРЕЛЯЦІЙНО-РЕГРЕСІЙНИЙ АНАЛІЗ РІВНЯ ВВП ТА СЕРЕДНЬОЇ ЗАРОБІТНОЇ ПЛАТИ В УКРАЇНІ

Проблема. Основною складовою доходу більшості населення нашої та інших країн світу є заробітна плата. Незважаючи на достатню кількість досліджень проблем формування доходів населення в цілому та заробітної плати зокрема, вивчення впливу ВВП на рівень середньої заробітної плати не втрачає своєї актуальності, особливо в умовах, коли зростання мінімальної та середньої заробітної плати не призводить до економічного зростання, та навпаки, коли зріст ВВП не призводить до підвищення рівня реальної заробітної плати.

Мета статті - дослідження напрямку та ступеню взаємного зв'язку між рівнем ВВП на одного зайнятого та рівнем середньої заробітної плати в Україні

Методи дослідження. Зв'язок між рівнем ВВП на одного зайнятого та середньою заробітною платою досліджено за використанням методу кореляційно-регресійного аналізу. Для цього за допомогою економіко-статистичних методів дослідження зібрано та розраховано необхідні показники. Використання математичних методів дослідження, зокрема методу алгебраїчного додавання, дозволило розрахувати параметри регресії.

Результати. Аналіз зв'язку між досліджуваними показниками здійснено на основі даних за 24 роки (з 1995 по 2018). Показники, що досліджуються, зведені до 1995 року, який прийнято базовим роком для розрахунків. Проведено коригування показників на кумулятивні коефіцієнти індексів споживчих цін для кожного року по відношенню до базового. Отримані реальні значення показників у цінах базисного періоду (1995 року). Проведено статистичну перевірку наявності взаємозв'язку між ВВП на одного зайнятого та середньою заробітною платою методом кореляційно-регресійного аналізу. Проаналізовано значимість отриманого коефіцієнта кореляції та перевірено гіпотези щодо коефіцієнтів лінійного рівняння регресії за допомогою методів t-статистика (критерій Ст'юдента) та F-статистика (критерій Фішера). Оцінено ступінь точності рівняння регресії за допомогою коефіцієнта детермінації.

Наукова новизна. Встановлено, що в досліджуваній ситуації 98,36% загальної варіабельності рівню середньої заробітної плати пояснюється зміною рівню ВВП на одного зайнятого. Доведено, що параметри моделі статистично значущі. Економічна інтерпретація параметрів моделі свідчить про те, що зі збільшенням ВВП на одного зайнятого на 1 одиницю, рівень середньої заробітної плати підвищується в середньому на 0,5068 од.

Висновки. Доведено, що існує пряма лінійна регресія між реальними середньомісячними показниками ВВП на одного зайнятого та показниками середньої заробітної плати одного працюючого. Оскільки заробітна плата є основною формою доходів населення нашої країни, можна стверджувати, що між реальними середньомісячними показниками ВВП на одного зайнятого та рівнем доходів домогосподарств теж існує регресія. Оцінку ступеню цієї регресії, коефіцієнти кореляції та детермінації буде досліджено в нашій подальшій роботі.

Ключові слова: середньомісячний ВВП на одного зайнятого, середньомісячна заробітна плата, індекс споживчих цін, коефіцієнт регресії, коефіцієнт кореляції, коефіцієнт детермінації, статистична значущість, F-критерій Фішера, t-критерій Ст'юдента.

Одержано редакцією: 17.11.2019
Прийнято до публікації: 24.01.2020

ЛУЦИК Марія Василівна

к.е.н., докторант,

ДВНЗ «Університет банківської справи»,

м. Київ, Україна

ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-2185-7658>

blackmary@ukr.net

НАСЛІДКИ ТА РИЗИКИ ВПРОВАДЖЕННЯ ЄВРО ЯК НАЦІОНАЛЬНОЇ ВАЛЮТИ В УКРАЇНІ

Питання впровадження євро як національної валюти є предметом постійного суспільного інтересу в першу чергу в країнах Європейського Союзу, де в обігу лишились національні грошові одиниці. Основною проблемою у визначенні переваг та недоліків прийняття євро як національної валюти в Україні є важкий прогноз довгострокових наслідків, які, ймовірно, збільшать довіру до України серед інших членів Європейського Союзу та забезпечать зростання рівня партнерських стосунків, але як це рішення вплине на економіку України важко спрогнозувати. Прийняття євро при входженні в Європейський Союз буде неминучим етапом згідно з Маастрихтським договором і, мабуть, спричинить як позитивні, так і негативні наслідки, тому пріоритетом має бути встановлення відповідного рівня економіки та фінансів під час зміни валюти. Це має відбутися в найкращий можливий момент, і в той же час рішення потрібно прийняти досить рано, щоб ринок міг до нього належним чином підготуватися. Аналізуючи досвід країн, які переходили на євро, можна зробити висновок, що такому переходу притаманні як переваги, так і недоліки, котрі в майбутньому можуть призвести до занепокоєння серед українського суспільства. У країнах Єврозони прийняття єдиної валюти мало різні наслідки, але ні в якому разі вона не мала таких негативних наслідків, які могли б загрожувати значним економічним спадом. У цій статті спрогнозовано економічні наслідки та ризики впровадження євро як національної валюти в Україні. Визначені основні виклики, що стоять перед економічною політикою на шляху до Єврозони, а також наведені очікувані витрати та загрози введення єдиної валюти.

Ключові слова: євро, Європейський союз, національна валюта, економіка, інтеграція.

Постановка проблеми. Країни, які приєдналися чи в процесі приєднання до Європейського Союзу, а потім до Економічного та валютного союзу (ЕВС), візьмуть на себе зобов'язання прийняття євро згідно Маастрихтського договору і Лісабонської угоди та відповідно виконання умов монетарної, фінансової і валютної конвергенції, а саме: стабільність цін, фінансова стабільність, стабільність процентної ставки та курсу валют. В процесі переходу на єдину валюту євро існують перешкоди та дискусії відносно доцільності впровадження євро як єдиної національної валюти.

Заміна національної валюти європейською валютою є величезним викликом для економіки України та актуальним питанням як в теоретичному так і в практичному контексті, вирішення якого залежить від напряму трансформаційних процесів в національних валютних системах країн. Наукове обґрунтування напрямів розв'язання проблем, пов'язаних з впровадженням євро як єдиної національної валюти є актуальним в умовах сьогодення й потребує нових теоретико-методологічних, методичних і практичних досліджень [1].

Бажання впровадити міцну та стабільну валюту не було і не є настільки простим завданням, оскільки це вимагає поступової інтеграції країн, але завдяки цьому країни з єдиною валютою можуть створити стабільність в європейській інституційній інтеграції.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Окремі аспекти впровадження євро як єдиної валюти досліджували зарубіжні науковці, такі як: Р. Манделл [2] та П. Кенен [3], які досліджували теорію оптимальних валютних зон. Роботи Дж. Інграма були присвячені вивченню переваг і недоліків входження у валютну зону, а також розрахунку участі в ній [4], М. Бруннермаєр, Г. Джеймс, Ж.-П. Ландо [5] у праці «Євро та боротьба ідей» завдяки

поєднанню економічного аналізу з історичними рефлексіями, провели аналітичне дослідження дорожньої карти майбутнього Європи.

Питання введення єдиної наднаціональної валюти і валютного регулювання в Європейському Союзі розглядалися в роботах Б. Іченгрін [6]. Серед українських науковців вплив євро на перетворення національних валютних систем країн центральної та східної Європи досліджували Т. Мусієць та О. Лавріненко [7], Л. Біла розглянула гармонізацію фінансових систем країн, що входять до складу Європейського Союзу, як необхідного елементу процесу європейської інтеграції [8], Черемісова Т. розглядала фінанси Європейського Союзу та особливості їх організації [9], Ланг Ф.П. та Мельниченко О.В. присвячують увагу інфляційним процесам, зокрема єдиної європейської валюти [10], а також наслідкам «брексіту» для євро [11] та інші.

Незважаючи на всебічне висвітлення у науковій літературі тем, пов'язаних з впровадженням євро, не всі аспекти цієї складної та багатогранної проблеми з'ясовано й належно обґрунтовано. Зокрема, це стосується прогнозування економічних наслідків та ризиків впровадження євро як національної валюти, підбір оптимального сценарію впровадження євро на території України.

Метою статті є аналіз наслідків та ризиків введення євро як єдиної національної валюти в Україні згідно з умовами Маастрихтського договору та Лісабонської угоди в процесі входження в Європейський Союз.

Викладення основного матеріалу дослідження. Приєднання України до Єврозони слід розглядати в довготривалому аспекті, наслідки яких стануть очевидними одразу після вступу. Насамперед, Україна зіткнеться з триступеневою інтеграцією введення єдиної валюти, а саме:

1. Дерогація. В актах, які стосуються законодавства Європейського Союзу, термін «дерогація» використовується у тих випадках, коли держава-член затримала реалізацію елементів законодавства ЄС у їх власній правовій системі, враховуючи те, що для цього є узгоджені терміни. Або, коли держава-член вирішує не застосовувати особливе положення певної угоди чи закону в таких випадках, як надзвичайні ситуації та форс-мажорні обставини [12]. Дерогація – це тимчасові послаблення або відстрочки по імплементації узгоджених норм законодавства.

2. Приєднання до ERM II – (Exchange Rate Mechanism II), європейського грошового механізму. Це система, яка стабілізує обмінний курс національної валюти щодо євро. Проте, необхідність стабілізації валютного курсу в певному діапазоні також може спричинити інші небезпеки, такі як:

- неможливість поглинати асиметричні поштовхи за рахунок зміни номінального курсу, адже коливання курсу обмежені правилами системи ERM II;

- ризик спекулятивного нападу – інвестори можуть спокуситись перевірити рішучість центрального банку захищати обмінний курс і, таким чином, багато заробляти за рахунок наших валютних резервів;

- практично немає можливості коригувати номінальний рівень обмінного курсу після введення ERM II – допускається лише переоцінка центрального паритету. Економісти говорять, що в системі ERM II для уникнення вищезгаданого ризику, ми повинні бути максимально короткий час.

3. І завершальним етапом є входження країни в Єврозону.

Євро є однією з найбільш конвертованих валют у світі, поряд із долларом, фунтом, єною та швейцарським франком. Це валюта в 19 країнах Європейського Союзу, що утворюють «зону євро». Не лише резиденти Єврозони використовують банкноти євро. За оцінками експертів, 20-25% банкнот євро, що знаходяться в обігу (у вартісному вираженні), знаходяться поза цією зоною, переважно в сусідніх регіонах [13].

На даний час є багато аргументів «за» впровадження євро, а саме: покращення рівня інтеграції фінансових ринків; фінансова безпека банків; зниження трансакційних витрат та валютного ризику; покращення макроекономічної ситуації; зниження процентних ставок та

«проти» впровадження євро, як єдиної валюти: переведення грошово-кредитної політики на рівень «спільноти», що значно зменшить можливість реагування на економічну ситуацію; необхідність створення резервів для допомоги іншим країнам ЄС, що перебувають у кризі; ризик для підприємців, пов'язаний зі збільшенням витрат на оплату праці та надходження дешевих товарів; витрати, пов'язані з проведенням інформаційної кампанії та введенням євро в готівковий обіг; загроза інфляційних різниць у валютному союзі, втрата можливості проводити незалежну валютну політику та інші.

Входження України в Економічний та валютний союз створить нові можливості для підвищення соціального благоустрою і принесе як вигоди, так і загрози як на макро, так і на мікро рівнях.

Європейський Союз об'єднує 27 держав. Це найбільший у світі єдиний ринок з населенням близько 513 мільйонів людей за даними 2019 року [14], ВВП якого становить 18 трильйонів євро, майже чверть світового (22,0%) [13]. На додачу, в ЄС входять такі країни, як Німеччина, Франція, Італія та Іспанія з найбільш провідною економікою Європи, які діють в рамках єдиних правил ведення бізнесу. Порівняймо з Україною: населення згідно перепису у 2001 році – 48 мільйонів чоловік [15], а відповідно до оцінки в лютому 2020 році без урахування окупованого Криму населення становить близько 42 мільйони чоловік [13], ВВП – 161 млрд. дол. і ВВП на душу населення – 3880 дол. [16]. Це означає, що ЄС не тільки великий ринок, а також багатий ринок зі споживачами зі значною купівельною спроможністю, який відкриває Україні величезні експортні та інвестиційні можливості.

Враховуючи той факт, що Європейський Союз став одним з головних для українських експортерів, і його частка у зовнішньоторговельному обороті України становить понад 40%, то введення єдиної національної валюти євро значно зміцнить наші позиції на міжнародному ринку та відповідно буде поштовхом до економічного росту країни.

Введення єдиної валюти євро є своєрідним викликом, адже це, безперечно, матиме глобальний обсяг і стосуватиметься кожного громадянина. Національні гроші будуть перетворені в євро, і вони автоматично матимуть накопичувальний та тривалий характер. Це знизить валютний ризик, мінімізує трансакційні витрати, знизить процентні ставки та прозорість цін.

У Європі (у країнах, де валютою є євро), за даними Європейського центрального банку, середній розмір відсоткових ставок для населення та ведення підприємницької діяльності становить 1,5%-1,6% річних. В Україні на кінець 2019 року розмір відсоткової ставки за кредитами згідно даних Національного банку України становив для населення в середньому 35%, а для бізнесу вартість запозичень коливалася від 15,7% до 19,6% річних [17]. Якщо Україна приєднається до Єврозони, то процента ставка залежатиме від ЄЦБ і буде прирівняна до європейського ринку.

І інвестиційні, і споживчі кредити будуть дешевшими. Гроші, накопичені на рахунках, будуть автоматично перетворені в нову валюту без додаткових комісій. Ціни на товари та послуги будуть конвертовані точно за тим же принципом. Все це відбуватиметься за заздалегідь визначеною ставкою. Існує велика ймовірність, що процентна ставка за кредитами після конвертації в євро буде нижчою через різницю між процентними ставками в Україні та Єврозоні. Впровадження єдиної валюти євро сприятиме зменшенню макроекономічного ризику, що має велике значення для економіки, оскільки це позитивно вплине на інвестиційні рішення та розподіл економічних ресурсів, що в свою чергу, збільшить ВВП країни.

Величезною перевагою є також усунення курсового коливання, який завжди виникає, коли в даній області є кілька валют. Незалежно від розроблених методів хеджування з використанням спеціальних фінансових інструментів – форвардів, ф'ючерсів, свопів проти курсового ризику, слід пам'ятати, що вони дорогі та очікують відповідної кваліфікації. Відсутність стабільності у формуванні валютних відносин є фактором, який обмежує торгівлю та інші сфери міжнародного економічного співробітництва. Провідні компанії різних країн, укладаючи зовнішньоекономічні угоди з відстрочкою платежів, неодмінно використовують такі

інструменти, щоб убезпечити себе від небажаного руху курсу тієї чи іншої валюти у майбутньому (а це може бути, як рух у сторону ревальвації, так і девальвації). Статистика свідчить, що обсяг угод спот (тобто з розрахунками день в день) на світовому валютному ринку значно поступається обсягу угод з використанням інструментів хеджування. Завдяки валютній лібералізації, яку проводить Національний банк, українські компанії також мають можливість використовувати сучасні інструменти для хеджування валютних ризиків.

Зокрема, бізнес вже має змогу укласти форвардні контракти з фіксацією валютного курсу в майбутньому для хеджування ризиків за операціями експорту та імпорту товару (продукції, робіт, послуг, прав інтелектуальної власності та інших немайнових прав), а також за кредитними договорами про залучення коштів від нерезидентів або банків.

Активне використання сучасних інструментів хеджування валютних ризиків – це ще один крок, що наближує український бізнес до кращих світових стандартів. Така практика гарантує реальному сектору фіксований рівень прибутку і можливість довгострокового бізнес-планування.

Як бачимо (рис. 1) з 2010 до 2013 року курс гривні займав міцну позицію і практично не змінювався, проте з 2014 року до 2018 року ми спостерігаємо різкі коливання гривні відносно євро майже в два рази. На такий нестабільний курс гривні до євро вплинуло багато чинників, а саме: макроекономічна ситуація в Україні, революція, зміна влади та як наслідок проведення АТО на Сході України. Основними факторами, які б могли підтримати та зміцнити гривню є інвестиції та зовнішнє кредитування, проте наразі цей показник є мінімальним.

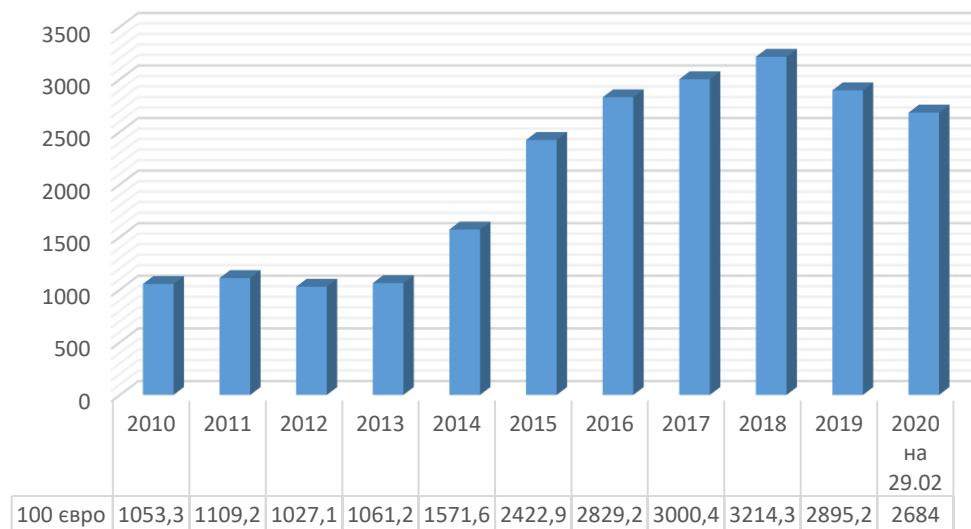


Рис. 1 Коливання курсу гривні до євро за період 2010-2020 рр.

Джерело: розроблено за даними Національного банку України [18]

В інтерв'ю заступника голови Національного банку України Олега Чурія було сказано: «Цифри в обмінниках продовжують бентежити українців. Ніколи раніше – з тих пір, як гривню відпустили у «вільне плавання» – вона не зміцнювалася в кінці року. Тим більше, не зміцнювалася настільки сильно: на 4% за місяць і на 15% з початку року. Навчені останніми кризами не вірити гривні і боятися будь-яких різких коливань, українці шукають пояснення нетипової "поведінки" національної валюти. Причому вірити в хороше ми також не поспішаємо. Тому останнім часом досить поширені версії про штучне зміцнення гривні, про побудову «піраміди» з облігаціями внутрішньої державної позики (ОВДП), яка рано чи пізно «впаде» [19].

Сьогодні ми також спостерігаємо за коливанням курсу валют та зниженням приросту ВВП країн у зв'язку із пандемією «коронавірусу». Реальні темпи приросту ВВП для окремих країн Європи знижуються, наприклад в листопаді 2019 р. цей показник в Італії становив 0,4%, а в березні 2020 р. 0%, в Німеччині 0,4% та 0,3%, Франції 1,2% та 0,9%, Турції 3% та 2,7%,

Великобританії 1% та 0,8%. На фоні ситуації з епідемією темпи росту економіки країн і в тому числі України можуть значно знизитись в порівнянні з попереднім роком. Через оголошення карантину в Італії, Польщі та інших країнах, зменшиться обсяг грошових переказів трудових мігрантів в Україну.

Економіст Центру економічної стратегії Дарія Михайлишина співвідносить перекази трудових мігрантів з розміром внутрішнього валового продукту країни. Так, за підсумком перших трьох кварталів минулого року перекази трудових мігрантів в Україну склали близько дев'яти відсотків від ВВП.

Президент Всеукраїнської асоціації компаній з міжнародного працевлаштування Василь Воскобойник запевняє: потрапляючи в банківську систему ці гроші фактично підтримують стабільність курсу національної валюти та платіжний баланс країни. "Ці суми - це набагато більше від того, що Україні надає Міжнародний валютний фонд", - пояснює свою точку зору експерт. Він також очікує, що у майбутньому ці перекази будуть тільки збільшуватись. Але Михайлишина звертає увагу й на той факт, що заробітчани, які повертаються додому, не лише привозять з собою гроші, які потім частково інвестують в Україні, але також нові знання та навички, що підвищує їхню продуктивність вже на батьківщині [20].

Обмін національної валюти на євро є важливим елементом, що призведе до ліквідації курсу гривні на євро, до зниження витрат на підприємницьку діяльність внаслідок зменшення потреби в хеджуванні проти валютного ризику, підвищить міжнародну позицію країни як конкурента. Існування єдиної валюти, безсумнівно, збільшує прозорість ринку, що теоретично означає посилення конкуренції. Безперечно, це є перевагою як для підприємців, так і для споживачів, оскільки дозволяє ефективно приймати оптимальні рішення, як щодо вибору місця продажу, так і для придбання товарів і послуг.

Виходячи з вищезазначених міркувань, можна побачити, що масштаб непрямих вигод залежить головним чином від державної політики, що проводиться. Слід зазначити, що економічне зростання та процвітання, крім непрямих вигод, може впливати на ризики та витрати участі в Єврозоні (рис. 2).

Сильні сторони	Можливості
Залучення інвестицій Збільшення ВВП країни Усунення коливань курсу валют Зниження процентних ставок	Підвищення соціального благоустрою Прозорість ринку товарів та послуг Підвищення заробітної плати Мінімізація трансакційних витрат
Слабкі сторони	Загрози
Втрата можливості проведення незалежної грошово-кредитної політики НБУ Значні фінансові витрати	Підвищення цін на продукти та послуги Ризик банкрутства Дорогий імпорт Інфляційні ризики

Рис. 2. Результати SWOT-аналізу введення єдиної національної валюти євро в Україні

Джерело: розроблено автором

Для того, щоб впровадити євро, як єдину національну валюту і реалізувати описані вище вигоди, необхідно здійснити довгострокову підготовку, яка передбачає періодичні витрати та появу певних ризиків. Процес монетарної інтеграції є багатоступеневим технічним та організаційним завданням через необхідність адаптації економіки в інституціональному, правовому, економічному та організаційному аспектах. Найбільшим наслідком вступу до валютного союзу стане втрата суверенітету у сфері грошово-кредитної політики.

Класифікуючи витрати та загрози, слід зазначити, що вони впливатимуть на економіку як прямо, так і опосередковано. Перші проявлятимуться в короткостроковій перспективі, тоді як непрямі наслідки проявляться у довгостроковій перспективі. На цьому етапі слід зазначити, що фізичне введення нової валюти в обіг призведе до величезних фінансових витрат. Це видатки на державне управління, адаптації ІТ-систем, а також підготовки та впровадження

загальнодержавної інформаційної кампанії щодо євро у співпраці з Національним банком України.

Серед витрат, що стягуються з підприємців, високе місце посідатимуть витрати на коригування системи ІТ, бухгалтерського обліку та нарахування заробітної плати разом із підготовкою нових прайс-листів, які будуть надані в обох валютах протягом періоду подвійної експозиції. Частина витрат на введення євро буде безпосередньо стягнута з Національного банку України як органу, відповідального за емісію грошей. Членство в Європейському Союзі також означає згоду на грошову інтеграцію, яка певним чином пов'язана з передачею частини повноважень Національного банку України (НБУ) Європейському центральному банку (ЄЦБ). Це також призведе до витрат, понесених у секторі комерційних банків, а саме на адаптацію машин та пристроїв, адаптацію банкоматів, а також ІТ та логістичних систем.

Загальний розмір цих витрат оцінити надзвичайно важко. Це залежить насамперед від:

- грошово-кредитної політики, яку проводить Європейський центральний банк, та її вплив на країну при прийнятті рішень щодо єдиної грошово-кредитної системи;
- глобалізації економіки через розширення міжнародних зв'язків, які впливають на скорочення грошово-кредитної діяльності;
- розроблення механізму, що регулюватиме обмінний курс, який спрямований на пом'якшення асиметричних шоків.

Ризик неадекватної грошово-кредитної політики, яку проводить Європейський центральний банк, пов'язаний з рішеннями щодо формування процентних ставок [21]. Вони можуть бути невідповідними для окремих держав-членів, а невідповідність грошово-кредитної політики Єврозони до однієї країни може носити циклічний або структурний характер. Приєднання до Єврозони не означає повної втрати незалежності монетарної політики [22]. Чим більший вплив на рішення щодо формування процентних ставок, прийнятих ЄЦБ, тим меншими будуть витрати на відмову від незалежності грошово-кредитної політики.

Проте, введення євро може спричинити коливання цін. Просто перерахунок цін не повинен спричиняти зростання цін, але зміна їх призведе до витрат. Підприємці, незважаючи на встановлені правила та правила конвертації цін, можуть скористатися цією ситуацією та підвищуватимуть їх. Відповідно до досвіду інших держав-членів, проводиться моніторинг дій щодо зміни цін через спеціально призначені установи та забезпечення цін у євро не тільки після його запровадження, але й декількома місяцями раніше, щоб споживачі могли самі бачити їх зміни [23]. За несправедливу конвертацію нових цін закон передбачає санкції, які включають в основному штрафи.

Дуже важливо провести всебічну інформаційну кампанію для громадськості, оскільки це є необхідною умовою успіху приєднання України до Єврозони. Громадяни бояться, що ціни будуть європейськими, а зарплата залишиться українською. Однак якщо рівень економічного розвитку вирівняється, то поряд зі збільшенням продуктивності праці заробітна плата зростатиме, а рівень цін зрівняється. Виходячи з досвіду країн Єврозони, можна зробити висновок, що ефективна інформаційна кампанія значно покращує хід зобов'язань щодо запровадження єдиної валюти, а також подолання соціальних проблем, які є наслідком невизначеності наслідків введення валюти. Кожен громадянин повинен знати про всі витрати при прийнятті єдиної валюти та курсу конвертації гривень в євро.

Висновки. Аналізуючи досвід входження окремих держав у Європейських Союз, можна зробити висновок, що введення єдиної валюти, навіть при розрахунках експертами, які говорили про зростання ВВП, не завжди було правильним рішенням та по-різному впливало на економіку країн. Відразу після введення євро німецька економіка сповільнилася. Лише економічні та соціальні реформи, здійснені під час правління канцлера Герхарда Шредера, дозволили Німеччині стати на шлях швидшого зростання [24]. Французька економіка трохи прискорилася, а італійська економіка поводитися так само, як і до введення євро. Тому важко однозначно констатувати, що євро пришвидшило чи сповільнило зростання економіки.

Одним з найважливіших постулатів, що передбачало введення єдиної валюти, було усунення валютного ризику [25]. На жаль, виявилось, що насправді усунення цього ризику в країнах-членах Європейського Союзу принесло більше клопоту, ніж користі. Скасування механізму обмінного курсу призвело до збільшення боргових та кредитних бумів, збільшення вразливості економік до фінансових спекуляцій та збільшення ризику банкрутства, що унеможливило монетизувати свої борги.

Враховуючи, що майбутнє європейської економіки, як і всієї світової економіки, засноване на економічній парадигмі попиту та кількісній теорії грошей, не настільки певне, як впевнені її прихильники, зокрема, майбутнє євро як єдиної валюти є невизначеним, аналіз плюсів і мінусів говорить про скептицизм щодо швидкого вступу України до Єврозони.

Потрібно пам'ятати, що позбавлення від гривні на користь євро не забезпечить автоматично швидкий та стабільний розвиток України. Відмова від національної валюти породжує декілька фундаментальних проблем, такі як:

- 1) вибір оптимального рівня обмінного курсу, за яким ми будемо обмінювати гривні на євро, що визначатиме рівень конкурентоспроможності української економіки;
- 2) небезпека реального подорожчання валютного курсу внаслідок підвищення інфляції після вступу до Єврозони;
- 3) необхідність проведення розсудливої макропруденційної політики;
- 4) уникнення важких ефектів від дотримання номінальних критеріїв конвергенції.

Український уряд повинен забезпечити підготовку до прийняття єдиної валюти, а саме, провести реформи, які допомогли б прискорити реальну конвергенцію у напрямку Єврозони. Кроки, такі як:

- 1) розробка стратегії розвитку, послідовна реалізація якої спрямована на підвищення економічної інноваційності;
- 2) зменшення бар'єрів для бізнесу. Приватні підприємства є фундаментом ринкової економіки, тому чим більш сприятливе для бізнесу правове та адміністративне середовище, тим краще для національної конкурентоспроможності;
- 3) розвиток ресурсу соціального капіталу, тобто довіри та здатності до співпраці серед громадян. Це складне завдання, але вирішальне для підтримки економічного розвитку країни в майбутньому;
- 4) реформа ринку праці. Зниження рівня безробіття серед молоді. Збільшення ефективності центрів зайнятості. Підвищення мінімальної заробітної плати.

Тому потрібно провести внутрішні реформи, щоб відповідати екзогенним критеріям, передбаченим для учасника оптимальної валютної зони, не розраховуючи на те, що прийняття євро само покращить конкурентоспроможність нашої економіки.

Список використаних джерел

1. Мельниченко, О. В., Луцик, М. В. Перехід України до євро як єдиної національної валюти. *Розвиток банківських систем світу в умовах глобалізації фінансових ринків: Матеріали XIII Міжнародної науково-практичної конференції 25 жовтня 2019 року, м. Черкаси*. Черкаський інститут ДВНЗ «Університет банківської справи», 2019. 405 с., С. 161–163.
2. Mundell R. Optimum Currency Areas. *American Economic Review*. 1961. Vol. 53, P. 717–725.
3. Kenen P. The theory of Optimum Currency Areas: an Eclectic View. Mundell R., Swoboda A. (eds.). *Monetary Problems of the International Economy*. 1969. Chicago: University of Chicago Press.
4. Ingram J. The case for European monetary integration. 1973. Princeton University, 40 p.
5. Brunnermeier M., James H., Landau, J. P. The Euro and the Battle of Ideas. 2016. Princeton University Press (September 13, 2016), 448 p.
6. Eichengreen B. *Globalizing Capital: A History of the International Monetary System*. 2018. 2-nd Ed. N.Y.: Princeton Univ. Press, 278 pp. P. 112–118.
7. Мусієць Т., Лавріненко О. Вплив євро на перетворення національних валютних систем країн центральної та східної Європи. *Інвестиції: практика та досвід*. 2017. № 17, С. 33–39. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ipd_2011_17_10 (дата звернення: 22.02.2020).

8. Біла Л. Гармонізація фінансових систем країн Європейського Союзу. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія: Економіка і менеджмент*. Вип. 10. 2015. С. 228-231. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvmgu_eim_2015_10_51 (дата звернення: 03.03.2020).
9. Черемісова Т. А. Фінанси Європейського Союзу та особливості їх організації. 2014. URL: <http://www.eforum.lntu.com/assets/files/articles/2014%20en/1/5.Pdf>. (дата звернення: 04.02.2020).
10. Lang F. P., Melnychenko O. Оцінка інфляційних процесів у світі. *Współpraca Europejska*, № 11(18). 2016. С. 84–94.
11. Lang F.P., Melnychenko O. Економічні наслідки "брексіту" для Європейського Союзу. *Współpraca Europejska*. № 6(13). 2016. С. 9–16.
12. Дерогація. Вікіпедія: вільна енциклопедія. URL: <https://uk.wikipedia.org/wiki/Дерогація> (дата звернення: 18.02.2020).
13. Eurostat (офіційний сайт). URL: www.epp.eurostat.ec.europa.eu (дата звернення: 16.02.2020).
14. Список країн за населенням. Вікіпедія. URL: <https://uk.wikipedia.org/wiki> (дата звернення: 14.02.2020).
15. Всеукраїнський перепис населення. URL: <http://2001.ukrcensus.gov.ua/> (дата звернення: 19.02.2020).
16. Україна. Вікіпедія. URL: <https://uk.wikipedia.org/wiki> (дата звернення: 04.03.2020).
17. Національний банк України (офіційний сайт). URL: <https://bank.gov.ua/statistic/sector-financial/data-sector-financial#1ms> (дата звернення: 07.03.2020).
18. Національний банк України (офіційний сайт). URL: <https://bank.gov.ua/markets/exchangerates> (дата звернення: 10.03.2020).
19. Національний банк України (офіційний сайт) URL: <https://www.segoday.ua> (дата звернення: 11.03.2020).
20. Люди на експорт. Як трудова міграція впливає на українську економіку. URL: <https://www.dw.com/uk> (дата звернення: 11.03.2020).
21. El-Agraa A.M. The European Union Illuminated: Its Nature, Importance and Future. Palgrave Macmillan 2015, 307 p.
22. The Euro and the Crisis Perspectives for the Eurozone as a Monetary and Budgetary Union. Ed. N. da Costa Cabral, J.R. Goncalves, N.C. Rodrigues. *Financial and Monetary Policy Studies*. Т. 43, 2007.
23. Minenna M., Giovanna M. B., Verzella P. (2016). The Incomplete Currency: the future of the euro and solutions for the Eurozone. John Wiley & Sons 2016, 552 p.
24. The Crisis of the European Union: challenges, analyses, solutions. Ed. by Grimmel A, 2018. 280 p.
25. Designing Europe's future: Trust in institutions. Globalisation. Support of the euro, opinions about free trade and solidarity. Special Eurobarometer, 2017. 461 p.

References

1. Melnychenko, O. V., & Lutsyk, M. V. (2019). Ukraine's transition to the euro as a single national currency. *Rozvytok bankivskykh system svitu v umovakh hlobalizatsii finansovykh rynkiv: Materialy XIII Mizhnarodnoi naukovo-praktychnoi konferentsii 25 zhovtnia 2019 roku, m. Cherkasy* [The Development of World Banking Systems in the Conditions of Financial Market Globalization: Proceedings of the XIII International Scientific and Practical Conference October 25, 2019]. Cherkaskyi instytut DVNZ «Universytet bankivskoi spravy», 405 s., S. 161-163 (in. Ukr.).
2. Mundell, R. (1961). Optimum Currency Areas. *American Economic Review*, 53, 717–725.
3. Kenen, P. (1969). The theory of Optimum Currency Areas: an Eclectic View. Mundell R., Swoboda A. (eds.). *Monetary Problems of the International Economy*. Chicago: University of Chicago Press.
4. Ingram, J. (1973). The case for European monetary integration. Princeton University, 40 p.
5. Brunnermeier, M., James, H., & Landau, J-P. (2016). The Euro and the Battle of Ideas. Princeton University Press (September 13, 2016), 448 p.
6. Eichengreen, B. (2008). *Globalizing Capital: A History of the International Monetary System*. 2-nd Ed. – N.Y.: Princeton Univ. Press, 278 pp. P. 112–118.
7. Musiiets, T., & Lavrinenko, O. (2011). The impact of the euro on the transformation of the national monetary systems of the countries of Central and Eastern Europe. *Investytsii: praktyka ta dosvid* [Investment: practice and experience], 17, 33–39. Retrieved from: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ipd_2011_17_10 (Accessed: 22.02.2020).
8. Bila, L. (2015). Harmonization of the financial systems of the European Union countries. *Naukovyi visnyk Mizhnarodnoho humanitarnoho universytetu. Serii: Ekonomika i menedzhment* [Scientific Bulletin of

the International Humanities University. Series: Economics and Management], 10, 228–231. Retrieved from: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvmgu_eim_2015_10_51 (Accessed: 03.03.2020).

9. Cheremisova, T. A. (2014). *The finances of the European Union and the features of their organization*. Retrieved from: <http://www.eforum.lntu.com/assets/files/articles/2014%20en/1/5.Pdf>. (Accessed: 04.02.2020).

10. Lang, F. P., & Melnychenko O. (2016). Assessment of inflation processes in the world. *Współpraca Europejska* [European Cooperation], 11(18), 84–94.

11. Lang, F. P., & Melnychenko O. (2016). "Brexit`s" economic effects on the European Union. *Współpraca Europejska* [European Cooperation], 6(13), 9–16.

12. Wikipedia (2019). Derogation. Retrieved from: <https://uk.wikipedia.org/wiki/Derohatsiia>. (Accessed: 18.02.2020).

13. Eurostat (2019). Retrieved from: www.epp.2eurostat.ec.europa.eu. (Accessed: 16.02.2020).

14. Wikipedia (2019). List of countries by population. Retrieved from: <https://uk.wikipedia.org/wiki/>. (Accessed: 14.02.2020).

15. Ukrainian population census (2019). Retrieved from: <http://2001.ukrcensus.gov.ua/> (Accessed: 19.02.2020).

16. Wikipediia (2019). Ukraine. Retrieved from: <https://uk.wikipedia.org/wiki/>. (Accessed: 04.03.2020).

17. National Bank of Ukraine (2019). Retrieved from: <https://bank.gov.ua/statistic/sector-financial/data-sector-financial#1ms>. (Accessed: 07.03.2020).

18. National Bank of Ukraine (2019). Retrieved from: <https://bank.gov.ua/markets/exchangerates>. (Accessed: 10.03.2020).

19. National Bank of Ukraine (2019). Retrieved from: <https://www.segodnya.ua>. (Accessed: 11.03.2020).

20. DW (2019). People for export. How labor migration affects the Ukrainian economy. Retrieved from: <https://www.dw.com/uk/>. (Accessed: 11.03.2020).

21. El-Agraa, A.M. (2015). *The European Union Illuminated: Its Nature, Importance and Future*. Palgrave Macmillan, 307 p.

22. The Euro and the Crisis Perspectives for the Eurozone as a Monetary and Budgetary Union (2007). Ed. N. da Costa Cabral, J.R. Goncalves, N.C. Rodrigues. *Financial and Monetary Policy Studies*. T. 43.

23. Minenna, M., Giovanna, M. B., & Verzella, P. (2016). *The Incomplete Currency: the future of the euro and solutions for the Eurozone*. John Wiley & Sons, 552 p.

24. *The Crisis of the European Union: challenges, analyses, solutions* (2018). Ed. by Grimmel A., 280 p.

25. *Designing Europe's future: Trust in institutions. Globalisation* (2017). Support of the euro, opinions about free trade and solidarity. Special Eurobarometer. 461 p.

LUTSYK Mariia

PhD in Econ.,

Doctoral student

Institute of Banking Technologies and Business,

Banking University,

Kyiv, Ukraine

CONSEQUENCES AND RISKS OF EURO IMPLEMENTATION AS A NATIONAL CURRENCY IN UKRAINE

Introduction. *The issue of euro acceptance is a matter of constant public interest. The main problem in determining the pros and cons of euro acceptance, as the national currency in Ukraine is the difficult prognosis of long-term consequences. Certainly, acceptance a single currency will increase confidence among other European Union members and ensure equality, but it's difficult to predict how this decision will affect Ukraine's economy.*

Replacing the national currency by the European currency is a huge challenge for Ukraine's economy and a topical issue in both theoretical and practical contexts, the solution of which depends on the transformation processes direction in the countries national currency systems. Scientific justification for problem-solving ways related to the euro acceptance as a single national currency are relevant in the current environment and requires new theoretical, theoretical-methodological, methodological and practical studies.

Purpose. Analysis of the consequences and risks of the euro acceptance as the single national currency in Ukraine under the terms of the Maastricht Treaty and the Lisbon Treaty in the process of joining the European Union

Results. Ukraine's joining the Economic and Monetary Union will create new opportunities for improving social well-being and will bring both benefits and threats at both macro and micro levels.

Currently, there are many arguments "for" the euro acceptance, namely: improving the financial markets integration level; banks financial security; reduction in transaction costs and currency risk; improving the macroeconomic situation; lowering interest rates and "against" the euro acceptance as a single currency: putting monetary policy into a "community" level, that will significantly reduce the ability to respond to the economic situation; the need to create reserves to help other EU countries in crisis the risk for entrepreneurs related with increased labor costs and receipt of cheap goods; expenses related to the information campaign and implementation of the euro in cash circulation; the threat of inflationary differences in the monetary union, the loss of ability to pursue independent monetary policy and others.

Originality. In the article are prognosed the economic consequences and risks of the euro implementation as the national currency in Ukraine. With the SWOT analysis there were identified the strengths and opportunities facing economic policy on the way to the Eurozone, as well as the weaknesses and threats of implementation a single Euro currency in Ukraine.

Conclusion. The Ukrainian government needs to prepare for the single currency acceptance, namely, to carry out reforms that would help accelerate real convergence towards the Eurozone. Following steps:

1) development of a development strategy, the consistent implementation of which is aimed at increasing economic innovation;

2) reducing barriers to business. Private enterprises are the foundation of a market economy, so the more business-friendly the legal and administrative environment is, the better for national competitiveness;

3) development of social capital resource, that is, trust and capacity for cooperation among citizens. This is a difficult task, but crucial one to support the country's economic development in the future;

4) labor market reform. Reducing youth unemployment. Increasing the efficiency of employment centers. Raising the minimum wage.

Therefore, internal reforms need to be undertaken to meet the exogenous criteria foreseen for the participant of the optimal currency area, without the expectation that the euro acceptance alone will improve the competitiveness of our economy.

Keywords: euro, European Union, National currency, economy, integration.

Одержано редакцією: 18.01.2020
Прийнято до публікації: 19.03.2020

УДК 657.1

DOI: 10.31651/2076-5843-2020-1-100-108

МЕЛЬНИЧЕНКО Олександр Віталійович

д.е.н., доктор габілітований наук економічних,

Черкаський національний університет

імені Богдана Хмельницького,

м. Черкаси, Україна

ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-7707-7888>amelnitschenko@yahoo.de

ЗАСАДИ ВИКОРИСТАННЯ ШТУЧНОГО ІНТЕЛЕКТУ В КОНТРОЛІ ПІДПРИЄМСТВ

Реалізація завдань з оцінки історичної фінансової інформації, контроль чи аудит господарської діяльності базуються в першу чергу на професійних судженнях про об'єкт дослідження професійного бухгалтера чи аудитора. Їхні висновки формуються на основі вивчення документів, використання аудиторських доказів, оцінки ризиків тощо. Як би якісно вказані особи не підходили до виконання своїх обов'язків завжди існує ймовірність (і досить висока), що професійне судження буде засноване на неповній інформації (оскільки динамічність змін відомостей є на сьогодні надзвичайно високою), на даних з викривленнями (адже неможливо відслідкувати всі зміни в пов'язаних з об'єктом дослідження знаннями). Крім того, аудитор часто приймає суб'єктивні рішення (наприклад, під час вибору окремих елементів для оцінки з генеральної сукупності), що також впливає на ступінь об'єктивності його оцінок. Інструментом, який би міг забезпечити обробку усієї сукупності знань, відслідковувати усі зміни в суттєвій та важливій, а також у несуттєвій та неважливій (яка, однак, також має вплив на об'єкт аналізу) інформації, є штучний інтелект. Він не має графіку роботи чи інших обмежень у часі праці, тому співставлення та аналіз інформації може здійснювати цілодобово, а швидкість обробки даних визначається обчислювальною потужністю інформаційних систем, на базі яких він функціонує, і є стабільно високою. При цьому завдання штучний інтелект готовий виконувати non-stop в режимі реального часу до відповідної команди про припинення.

У цій статті запропоновано методологію використання штучного інтелекту в системах контролю господарської діяльності, відображено концепцію роботи штучного інтелекту в системах контролю господарської діяльності, відображено цілі, принципи, завдання й його функції під час перевірки об'єкта.

Ключові слова: штучний інтелект, аудит, контроль, економічна діяльність, методологія.

Постановка проблеми. Наука рухається вперед, як правило, пропорційно масі знань, отриманих раніше. Разом з тим, сьогоднішня швидкість передачі інформації та заміни одних відомостей іншими призводить часом до зворотнього ефекту, коли кількість знань не сприяє приросту науки, а перешкоджає йому. Так, сьогодні сукупність отриманої людиною інформації за день можна порівняти з масивом біг дата, до якого відомості поступають звідусіль, структуровані й неструктуровані, потрібні, другорядні й відверто зайві знання. Сконцентруватись на потрібному або однозначно й об'єктивно класифікувати інформацію, коли джерел її надходження на стільки багато, а швидкість її оновлення така велика, дуже непросто й потребує неабияких зусиль від будь-якої людини, а від особи, що приймає рішення, – тим більше. Наприклад, реалізація завдань з оцінки історичної фінансової інформації, контроль чи аудит господарської діяльності базуються в першу чергу на професійних судженнях про об'єкт дослідження професійного бухгалтера чи аудитора. Їхні висновки формуються на основі вивчення документів, використання аудиторських доказів, оцінки ризиків тощо.

Як би якісно вказані особи не підходили до виконання своїх обов'язків, завжди існує ймовірність (і досить висока), що професійне судження буде засноване на неповній інформації (оскільки динамічність змін відомостей є на сьогодні надзвичайно високою), на даних з викривленнями (адже неможливо відслідкувати всі зміни в пов'язаних з об'єктом дослідження знаннями). Крім того, аудитор часто приймає суб'єктивні рішення (наприклад, під час вибору окремих елементів для оцінки з генеральної сукупності), що також впливає на ступінь об'єктивності його оцінок.

Інструментом, який би міг забезпечити обробку усієї сукупності знань, відслідковувати усі зміни в суттєвій та важливій, а також у несуттєвій та неважливій (яка, однак, також має вплив на об'єкт аналізу) інформації, є штучний інтелект. Він не має графіку роботи чи інших обмежень у часі праці, тому співставлення та аналіз інформації може здійснювати цілодобово, а швидкість обробки даних визначається обчислювальною потужністю інформаційних систем, на базі яких він функціонує, і є стабільно високою. При цьому завдання штучний інтелект готовий виконувати non-stop в режимі реального часу до відповідної команди про припинення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням щодо використання штучного інтелекту в повсякденному житті кожної людини, а також підприємств й держав приділяється сьогодні увага на різних рівнях. Такі звіти готуються на державному, міжнародному рівнях, провідними організаціями у сфері бізнес-консалтингу, інформаційних технологій тощо.

У аналітичному документі, підготовленому палатою лордів Великобританії, йдеться про позитивні можливості, які штучний інтелект може надати британській економіці завдяки оптимізації, зокрема, бізнес-процесів та пов'язані з цим ризики [2]. Автори звіту підтримують використання ШІ і пропонують інформувати громадськість, коли для прийняття важливих чи чутливих рішень використовуватиметься ШІ. Запровадження такого правила було б, мабуть, першим регуляторним заходом по впорядкуванню відносин людини й штучного інтелекту з 1955 року, коли про нього вперше заговорили у світі. Разом з тим, зазначають дослідники [2], слід постійно приділяти увагу підвищенню обізнаності суспільства про цифрові середовища, інформаційні технології та, власне, штучний інтелект. Саме на цьому базуватиметься розвиток і позитивні тенденції у впровадженні ШІ. Однак, слушно відзначається, що, наприклад, у шкільних програмах не доцільно збільшувати увагу на інформатику за рахунок предметів мистецтва чи гуманітарних наук, котрі формують творчі, контекстні та аналітичні навички.

У фантастичних фільмах часто можна зустріти однодумців аттиглобалістів із слоганами «Роботи відбирають робочі місця», який у розвиток нашої теми і питань щодо майбутнього ШІ не позбавлений сенсу. Питання впливу ШІ на роботодавців та працівників оцінили спеціалісти ПрайсвотерхаусКуперс [1]. Цілком слушно вони зазначають, що зміни в зайнятості стосуватимуться швидше перекваліфікації працівників: дійсно, одні професії зникнуть, проте на їх заміну придуть нові й, швидше за все, більш висококваліфіковані. І такі зміни є фактично постійним супутником технічних еволюцій і на кожному етапі розвитку суспільства ми бачимо такі зміни. Крім того, як і раніше, вони будуть швидше еволюційними, а не одномоментними. Так, професія трубочиста до винайдення парового опалення (а особливо на основі природного газу) теж була популярна і зникла теж не одразу, оскільки лише поступово парове опалення прийшло в більшість будинків. А сьогодні працівники, що налагоджують газові котли є популярними та однозначно більш кваліфікованими порівняно з трубочистами.

На сьогодні чи не найбільш вдалим і показовим прикладом використання штучного інтелекту є таргетовані продажі та реклама. Цим питанням присвячений аналітичний документ спеціалістів з Делоїт [3]. Обробка значного масиву даних та рішення про пропозицію конкретного товару певному покупцеві у доречний час – з цим завданням сьогодні впоруються системи ШІ. Дослідники відзначають цікаве рішення, що використовує компанія Rapidmathematrix, у системі ціноутворення: ціни в Інтернет-магазині оновлюються фактично щомиті в залежності від часу доби, кон'юнктури ринку, терміну придатності товару, сезону, настроїв покупців тощо. Дійсно, цінність товару для кожного з нас залежить від безлічі факторів і може змінюватись в будь-який момент, то чому б не змінювати і його вартість для покупців для максимізації обороту й прибутків?..

Завжди мають бути в курсі останніх подій страхові компанії, які розраховують свої ризики на основі глобальних та індивідуальних умов навколишнього світу. Так, одна з найбільших у світі страхових компаній Allianz вказує на сьомому місці у рейтингу основних ризиків для бізнесу вплив штучного інтелекту та інших форм новітніх технологій. Цей тип ризику, на думку фахівців страхової компанії, є більш суттєвим, ніж, наприклад, політичний ризик та ризик зміни клімату [13]. Зокрема йдеться про підвищення завдяки ШІ безпеки дорожнього руху. І на 90% зменшиться кількість дорожньо-транспортних пригод. Дійсно, із впровадженням технології

передачі даних 5G можлива інтеграція систем автомобіля з системами контролю дорожнього трафіку, а ШІ допоможе прорахувати ймовірність ДТП в залежності від швидкості й траєкторії руху кожного автомобіля в потоці й, наприклад, запропонувати водієві змінити параметри руху для уникнення аварії.

Основні побоювання, пов'язані із впровадженням ШІ, зазвичай криються саме в етичних аспектах. У виданні ЮНЕСКО йдеться про три категорії таких ризиків [9]:

- дефіцит робочої сили – машини, а не люди можуть виконувати працю;
- наслідки для автономії особистості: щодо свободи й безпеки людини;

– випередження у розвитку людства більш «інтелектуальними» машинами, які здатні швидше обробляти значно більші обсяги інформації, приймати рішення, мати доступ одночасно до значної кількості джерел інформації.

Winston P. H. [14, с. 6] виокремлює дві складових мети запровадження штучного інтелекту: інженерну, що полягає у вирішенні реальних проблем за допомогою ШІ як інструменту ідей, який би репрезентував знання, використовував би знання та будував системи; та наукову, яка базується на тому, що ШІ повинен визначати, які ідеї будуть репрезентувати знання, використовувати їх та будувати системи, враховуючи різні види інтелекту.

При цьому автор виділяє деякі сфери застосування ШІ й пояснює їх можливості, зокрема: на фермах – для контролю кількості шкідників на полях, обрізки дерев, сортування урожаю за допомогою комп'ютерів; вдома – для надання порад щодо покупок та раціону, домашнього прибирання; в школах – для виявлення причин, чому учні чи студенти роблять помилки, а не просто реагувати на них тощо [14, с. 7].

Дійсно, кожен з нас, купуючи в супермаркеті продукти харчування, час від часу зупиняється перед полицею зі значним асортиментом аналогічного товару, читаючи склад продукту, дату виготовлення й термін придатності. Особливо складно прийняти рішення, коли складників товару більше 20-ти, аналогів 5 і більше, а ще низка невідомих факторів, які мають впливати на рішення, а ми не володіємо достатньою інформацією для його прийняття на оптимальному рівні.

Так, наприклад, дитяче харчування для немовлят має 26 складників, вибір в супермаркеті представлений 5-ма і більше торговельними марками. Порівняти таблиці з елементами на кожній упаковці і зрозуміти, що, скажімо, молоко марки Hipp має в 100 грамах продукту 51 кілокалорію енергетичної цінності, а Nestle 67, не дає впевненості, що Nestle буде більш корисним для дитини, оскільки Hipp має більшу кількість вітаміну D та калію в своєму складі. При цьому пересічному покупцеві невідомі останні дослідження, скільки таких елементів дитина потребує на кожному етапі свого розвитку та чи підходить саме така кількість дитині цього конкретного покупця.

Продукти чи послуги також варіюються за цінами. Так, можна підібрати абсолютно однакові за кількісними показниками продукти і прийняти рішення, виходячи з того, який дешевший чи дорожчий (кому як більше подобається), а в результаті не врахувати якісні чинники, наприклад, щодо практичного застосування товару, які неможливо взяти до уваги без аналізу думки клієнтів, які вже купували його або не зробивши самому дослідження, знову витративши на це свій час та кошти.

Таких рішень приймається протягом життя практично безліч майже кожною людиною. Оцінка часу, витраченого на аналіз факторів для прийняття оптимального рішення, не є предметом нашого дослідження, але із впевненістю можна сказати, що надзвичайно багато. До того ж досить нечасто рішення після аналізу чинників далекі від ідеальних чи оптимальних – швидше мають випадкову величину.

Вирішенню таких чи подібних викликів, де факторів величезна кількість, а ціна помилки часом коштує здоров'я чи життя, коли це стосується, наприклад, медицини, раціону харчування тощо, і покликаний сприяти штучний інтелект. Він здатен допомогти в аналізі необхідної інформації з більшою ефективністю. А фактично зекономлений час людина зможе витратити на інші сфери, де потреба в ній є більшою.

Щоб визначити, чи зможе штучний інтелект успішно вирішити завдання Winston P.H. пропонує дати відповіді на наступні запитання [14, с. 13]:

- Чи зрозуміло сформульовані завдання?
- Чи реалізована процедура, що виконує визначене завдання?
- Чи існує набір ідентифікованих закономірностей чи обмежень, з яких реалізована процедура отримує свою силу?
- Чи програма вирішує дійсно реальну проблему?
- Чи програма відкриває нові можливості?

Після позитивної відповіді на ці запитання можна будувати й систему контролю господарської діяльності.

Міжнародні стандарти контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг [7] визнані у світі й застосовуються для побудови системи контролю господарської діяльності.

У них, зокрема, визначено, що метою аудиту є підвищення ступеня довіри визначених користувачів до фінансової звітності. Це досягається через висловлення аудитором думки про те, чи складена фінансова звітність у всіх суттєвих аспектах відповідно до застосовної концептуальної основи фінансового звітування [Handbook of International Quality Control, Auditing, Review, Other Assurance, and Related Services Pronouncements 2018, ISA 200, §3]. А аудитор має отримати обґрунтовану впевненість у тому, що фінансова звітність у цілому не містить суттєвого викривлення внаслідок шахрайства або помилки. При цьому під обґрунтованою впевненістю мається на увазі високий рівень впевненості. Вона досягається, якщо аудитор одержав прийнятні аудиторські докази у достатньому обсязі для зменшення аудиторського ризику (тобто ризику того, що аудитор висловить невідповідну думку, якщо фінансова звітність суттєво викривлена) до прийнятно низького рівня. Проте обґрунтована впевненість не є абсолютним рівнем впевненості, оскільки існують властиві обмеження аудиту, які призводять до того, що більшість аудиторських доказів, на основі яких аудитор формує висновки та на яких ґрунтується аудиторська думка, є швидше переконливими, ніж остаточними [7, §3]. Звідси, немає абсолютної впевненості у об'єктивності даних, викладених ні у фінансовій звітності, ні у висновках аудитора про її достовірність. Такий ризик щодо «переконливості» висновків був би прийнятним, якби й рішення за результатами аудиту чи інших перевірок приймалися умовні. Однак від звітів за результатами перевірок залежать конкретні цифри, наприклад, податкових відрахувань, штрафних санкцій, долі людей, репутація бізнесу тощо.

Дослідивши зазначені та інші джерела нами було виявлено, що у дослідженнях з питань використання штучного інтелекту недостатньо приділяється уваги можливостям його застосування в системах контролю, аудиту господарської діяльності.

Безумовно, сучасні напрацювання у сфері досліджень штучного інтелекту значні й вагомі [4, 5, 6, 8, 11]. Однак реальні результати не використовуються на практиці через недостатність методологічного забезпечення регламенту роботи штучного інтелекту у цій сфері. А розроблення окремої ланки, відповідальної за, наприклад, роботу з документами й інформацією в рамках здійснення аудиторської перевірки, вимагають значних інвестицій, які можуть принести вагомі результати, а можуть взагалі не працювати. Так, наприклад, не відомо, чи будуть зацікавлені підприємці у абсолютно об'єктивній, неупередженій перевірці з ймовірністю не виявлення порушень, що дорівнює нулю. Чи готовий глобальний, міждержавний, великий національний або невеликий бізнес у веденні абсолютно прозорої діяльності на основі, скажімо, технології блокчейн, коли аудит може проводитись, власне, об'єктивно й неупереджено [10].

За окремими прогнозами у 2020 році персональні комп'ютери досягнуть обчислювальної потужності людського мозку; у 2022 почнуть прийматись закони, що регулюватимуть стосунки людей та роботів; у 2026 році за одиницю часу можна буде продовжити життя людини на більше часу, ніж минуло; у 2040 році пошукові системи будуть працювати не лише на основі запитів з голосу людини, а й з думок; у 2043 році людське тіло зможе приймати будь-яку форму завдяки нанороботам та кібернетичним пристроям, які будуть заміниками людських органів

при цьому значно вищої якості; у 2045 році наступить технологічна сингулярність – перетворення планети на суцільний комп'ютер, коли технічний прогрес опиниться за межами його розуміння [12].

Такі перетворення пов'язані також з розвитком штучного інтелекту (ШІ), розвиток якого на сьогодні не викликає занепокоєнь, але темпи його удосконалення спонукають до розмірковувань та урахування тенденцій для розвитку усіх галузей наук, зокрема, економічних. Тому й питання використання штучного інтелекту в системах контролю господарської діяльності набуває все більшої актуальності, що й зумовило вибір теми нашого дослідження.

У цій роботі поняття «аудитор» використовується у вузькому розумінні відповідно до Міжнародних стандартів контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг та у широкому – особа, що здійснює перевірку, контроль фінансової та іншої звітності, надає впевненість про правильність інформації і є суб'єктом контролю. В будь-якому випадку під «аудитором» ми *поки* розуміємо людину, яка відповідає за прийняття остаточних рішень щодо наявності викривлень у інформації про господарську діяльність об'єкта контролю.

Метою цієї статті є розроблення методології використання штучного інтелекту в системах контролю господарської діяльності, відображено концепцію роботи штучного інтелекту в системах контролю господарської діяльності, відображено цілі, принципи, завдання й його функції під час перевірки об'єкта.

Викладення основного матеріалу дослідження. Метою залучення штучного інтелекту до реалізації завдань з надання впевненості щодо правильності інформації відносно діяльності господарюючих суб'єктів є підвищення ефективності роботи системи контролю.

Така мета реалізується завдяки виконанню штучним інтелектом у процесі перевірки таких функцій [10]:

- підвищення якості обробки даних: врахування, крім важливих помітних та суттєвих відомостей, також важливих непомітних, другорядних помітних і непомітних, а також навіть і несуттєвих неважливих та непомітних відомостей для аналізу інформації й виявлення істини;
- збільшення продуктивності системи аудиту шляхом виконання аналізу інформації, пов'язаної з об'єктом перевірки, цілодобово, без втоми, відволікань, зі стабільно високою швидкістю обробки даних;
- пришвидшення реакції на зміни в інформаційному просторі й врахування усіх можливих чинників, що впливають чи впливали на прийняття рішень, пов'язаних з об'єктом перевірки, зниження ймовірності помилок через неактуальність знань.

Виконання вказаних функцій залежить від конкретних завдань відповідно до типу об'єкта контролю. Таким чином, перш ніж поставити перед штучним інтелектом завдання, слід класифікувати об'єкт за різними ознаками: обсягом, розміром, масштабом, рівнем тощо.

Так, наприклад, контроль за правильністю нарахування та сплати податку на додану вартість доцільно покласти на штучний інтелект в частині, зокрема, співставлення відомостей у нормативних актах, первинних документах, угодах з контрагентами, звітах про рух коштів на банківських рахунках, податкових деклараціях тощо, коли мова йде про окреме підприємство. Інакше доцільно описати рівень інформаційного забезпечення, коли мова йде про контроль на рівні держави. В цьому випадку задіяні, крім зазначених, відомості з податкових органів, дані з реєстрів різного рівня тощо.

Отже, завданнями штучного інтелекту у співпраці з аудитором в системах контролю господарської діяльності є:

- аналіз повної інформації про об'єкт контролю та його окремі елементи, у тому числі опосередкованої, зокрема, дослідження «великих даних» (“Big Data”);
- співставлення відомостей про об'єкт контролю із проаналізованою інформацією;
- виявлення невідповідностей, що призводять до викривлення у фінансовій чи іншій діловій звітності господарюючого суб'єкта.

У результаті ризик невиявлення аудитором суттєвого чи несуттєвого викривлення внаслідок шахрайства чи помилки буде наближатись до нуля.

Штучний інтелект в системах контролю господарської діяльності відноситься до моделювання інтелекту людини в машинах, запрограмованих мислити як люди й які імітують їхні дії для виявлення порушень та викривлень в системі бухгалтерського обліку, спричинених шахрайством або помилками людей. Його характерними рисами є навчання та вирішення проблем з ідентифікації аномалій в первинних документах, звітності реєстрах тощо.

Ідеальною характеристикою штучного інтелекту є його здатність раціоналізувати та вживати дій, які мають найкращі шанси на досягнення конкретної мети, яка полягає в аналізі усієї сукупності інформації та доведення існуючих недостовірностей.

Штучний інтелект заснований на принципі, що людський інтелект можна визначити таким чином, що машина може легко його імітувати та виконувати завдання.

Завданням штучного інтелекту в системах контролю господарської діяльності є з'ясування того, яким чином закономірності, встановлені в певній сукупності інформації, можуть бути зрозумілі як окремі випадки більш загальних закономірностей.

Цілі штучного інтелекту включають навчання, міркування та сприйняття.

Навчання полягає в тому, що система має в першу чергу з'ясувати основні принципи (повного висвітлення, автономності, послідовності, безперервності, нарахування, превалювання сутності над формою тощо), елементи (документація, інвентаризація, оцінка, калькуляція, рахунки, подвійний запис, бухгалтерський баланс, звітність) та методи (первинного спостереження, вартісного вимірювання, групування та систематизації, підсумкового узагальнення) ведення бухгалтерського обліку.

Отже, суцільно співставляючи дані й відомості з системи обліку досліджуваного об'єкту та (або) з інших, зовнішніх, джерел інформації штучний інтелект має виявити ті невідповідності, які порушують один чи декілька принципів. Таке виявлення повинно базуватись також на відповідному застосуванні в системі обліку всіх елементів та методів.

Міркування базується на створенні причинно-наслідкових зв'язків, які дозволять віднести інформацію у фінансовій звітності до об'єктивної чи навпаки виявити викривлення чи аномалії. Так, наприклад, оцінюючи відображені у звітності витрати, система співставить їх з рахунками на оплату від контрагентів, контрактами, а також з даними з реєстрів про діяльність таких контрагентів, про відображення у їхніх даних відомостей про відповідні доходи, перевірить види діяльності такої фірми щодо можливості надання відповідних послуг чи продажів товарів, а також проконтролює можливість віднесення таких витрат на затрати підприємства, що перевіряється тощо. Після такої суцільної перевірки штучний інтелект «висловить» припущення про достовірність відображених даних та відповідність операцій чинному законодавству.

Сприйняття штучного інтелекту – це процес формування образів на основі отриманої у різних формі й різними способами інформації. Воно базується на досвіді й знаннях, отриманих під час навчання, та на висновках за результатами міркування. Сприйняття є вже фактично найвищим проявом *психологічної* діяльності штучного інтелекту, коли реальність ним сприймається як єдине ціле чи в окремих елементах. Так, наприклад, бухгалтерський баланс як форма фінансової звітності сприймається штучним інтелектом (як і, скажімо, досвідченим бухгалтером підприємства) не як, наприклад, таблиця з набором активів та пасивів чи як набір показників з відповідною таксономією, а як комплексна категорія, в якій відображено сутність діяльності суб'єкта господарювання як складної системи з певним набором персоналу, матеріальних та нематеріальних активів, джерелами їх формування, кожні з яких мають свою історію, походження, процеси тощо.

Сучасним прикладом ефективної роботи штучного інтелекту, елементи якого можна використати в системах контролю господарської діяльності, є його робота в додатку до смартфонів Google Maps під час його використання як навігатора. Так, подорожуючи трасою, наприклад, автомобілем, користувач, по-перше, отримує від системи вказівки щодо напрямів руху, поворотів тощо, по-друге, аналізує поточну дорожню ситуацію й визначає час доїзду до заданої цільової точки, враховуючи при цьому світлофорні затори, дорожньо-транспортні пригоди тощо, по-третє, визначає й оцінює в режимі реального часу альтернативні шляхи й

пропонує користувачеві інший, більш оптимальний чи швидкий маршрут, якщо такий з'явиться протягом подорожі тощо. Таким чином штучний інтелект аналізує постійно надзвичайну кількість факторів, що надходять з величезної кількості джерел інформації: від таких самих користувачів, у яких також активований такий додаток Google Maps, від дорожніх служб, від власних технічних засобів, що здійснюють моніторинг ситуації на дорогах. При цьому й самих доріг, що аналізуються, практично безліч на всіх континентах, в усіх країнах, містах, селах та між ними.

Загалом, якщо не вдаватись в теорію глобального зговору, системи корпорації Google має низку інструментів та найголовніше інформації, даних про суспільство, за допомогою яких можна здійснювати контроль за різними сферами людського життя чи діяльності різних підприємств й установ. Це стосується буквально кожної людини й кожного підприємця: від стану здоров'я за запитами в пошукових системах й смакових вподобань, до відомостей про конкурентні розвідки й плани по впровадженню нових продуктів на ринок.

Висновки. Отже, на відміну від більшості інших інформаційних систем, штучний інтелект використовує ймовірнісні процеси, а не чіткі правила й алгоритми для отримання результатів. На відміну від аудиторів, які здійснюють перевірку відомостей в залежності від очікуваного результату, штучний інтелект «не очікує» жодного результату, а має лише ймовірності кожного з результатів. Власне непередбачуваність результатів створює ризик, створюючи потенційні проблеми для аудиторів, котрі використовують традиційні методи.

Крім того, алгоритми систем штучного інтелекту в системах контролю господарської діяльності можуть змінюватись зі зміною опрацьованих даних. На відміну від підходів роботи аудиторів, які діють відповідно до складеної програми. При цьому результати роботи автоматизованих систем підтримки аудиторської діяльності визначаються запрограмованим алгоритмом, а не даними, які не змінюють алгоритм. В системах контролю, основаних на роботі штучного інтелекту, дані є невід'ємною частиною алгоритму.

У цій статті відображено концепцію роботи штучного інтелекту в системах контролю господарської діяльності, відображено цілі, принципи, завдання й його функції під час перевірки об'єкта.

Список використаних джерел

1. 2018 AI Predictions 8 insights to shape business strategy. URL: <https://www.pwc.es/es/home/assets/ai-predictions-2018-report.pdf> (дата звернення: 14.11.2019).
2. AI in the UK: ready, willing and able? URL: <https://publications.parliament.uk/pa/ld201719/ldselect/ldai/100/100.pdf> (дата звернення: 14.11.2019).
3. Artificial Intelligence Innovation Report 2018. URL: <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/de/Documents/Innovation/Artificial-Intelligence-Innovation-Report-2018-Deloitte.pdf> (дата звернення: 14.11.2019).
4. Bochulia, T., & Melnychenko, O. (2019). Accounting and analytical provision of management in the times of information thinking. *European Cooperation*, 1(41), 52 – 64.
5. Bochulia, T., & Yancheva, I. (2017). Scenario maps of management as effective concept for sustainable development of enterprise. *European Cooperation*, 8(27), 44 – 52.
6. Girchenko, T., & Kossmann, R. (2016). Implementation and development of digital marketing in modern banking business. *European Cooperation*, 12(19), 68 – 85.
7. *Handbook of International Quality Control, Auditing, Review, Other Assurance, and Related Services Pronouncements* (2018). The International Federation of Accountants (IFAC).
8. Ivanov, S., Liashenko, V., Kamińska, B., & Kvilinskyi, O. (2016). A concept of modernization evaluation. *European Cooperation*, 12(19), 86 – 101.
9. Jean-Gabriel Ganascia. (2018). Artificial Intelligence. The promises and the threats. July-September 2018. URL: <http://unesdoc.unesco.org/images/0026/002652/265211e.pdf> (дата звернення: 14.11.2019).
10. Melnychenko, O., & Hartinger, R. (2017). Role of blockchain technology in accounting and auditing. *European Cooperation*, 9(28), 27 – 34.
11. Omoteso, K. (2012). The application of artificial intelligence in auditing: Looking back to the future. *Expert Systems with Applications*, Volume 39, Issue 9, 8490-8495. <https://doi.org/10.1016/j.eswa.2012.01.098>
12. The future of the world: a forecast up to the year 2099. URL: <http://earth-chronicles.com/science/the-future-of-the-world-a-forecast-up-to-the-year-2099.html> (дата звернення: 14.11.2019)

13. THE RISE OF ARTIFICIAL INTELLIGENCE: FUTURE OUTLOOK AND EMERGING RISKS. ALLIANZ GLOBAL CORPORATE & SPECIALTY. March 2018. URL: https://www.agcs.allianz.com/assets/Insights/Artificial%20Intelligence/Artificial_Intelligence_Outlook_and_Risks.pdf (дата звернення: 14.11.2019)

14. Winston, P. H. (1993). *Artificial intelligence*. Third edition. ADDISON-WESLEY PUBLISHING COMPANY.

References

1. 2018 AI Predictions 8 insights to shape business strategy. Retrieved from <https://www.pwc.es/es/home/assets/ai-predictions-2018-report.pdf> (Accessed: 14.11.2019).
2. AI in the UK: ready, willing and able? Retrieved from <https://publications.parliament.uk/pa/ld201719/ldselect/ldai/100/100.pdf> (Accessed: 14.11.2019).
3. Artificial Intelligence Innovation Report 2018. Retrieved from <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/de/Documents/Innovation/Artificial-Intelligence-Innovation-Report-2018-Deloitte.pdf> (Accessed: 14.11.2019).
4. Bochulia, T., & Melnychenko, O. (2019). Accounting and analytical provision of management in the times of information thinking. *European Cooperation*, 1(41), 52–64.
5. Bochulia, T., & Yancheva, I. (2017). Scenario maps of management as effective concept for sustainable development of enterprise. *European Cooperation*, 8(27), 44–52.
6. Girchenko, T., & Kossmann, R. (2016). Implementation and development of digital marketing in modern banking business. *European Cooperation*, 12(19), 68–85.
7. *Handbook of International Quality Control, Auditing, Review, Other Assurance, and Related Services Pronouncements* (2018). The International Federation of Accountants (IFAC). ISBN: 978-1-60815-389-3.
8. Ivanov, S., Liashenko, V., Kamińska, B., & Kvilinskyi, O. (2016). A concept of modernization evaluation. *European Cooperation*, 12(19), 86–101.
9. Jean-Gabriel Ganascia. (2018). Artificial Intelligence. The promises and the threats. July-September 2018. Retrieved from <http://unesdoc.unesco.org/images/0026/002652/265211e.pdf> (Accessed: 14.11.2019).
10. Melnychenko, O. (2019). Application of artificial intelligence in control systems of economic activity. *Virtual Economics*, 2(3), 30–40. [https://doi.org/10.34021/ve.2019.02.03\(3\)](https://doi.org/10.34021/ve.2019.02.03(3)).
11. Melnychenko, O., & Hartinger, R. (2017). Role of blockchain technology in accounting and auditing. *European Cooperation*, 9(28), 27–34.
12. Omoteso, K. (2012). The application of artificial intelligence in auditing: Looking back to the future. *Expert Systems with Applications*, 39, 9, 8490–8495. <https://doi.org/10.1016/j.eswa.2012.01.098>.
13. The future of the world: a forecast up to the year 2099. Retrieved from <http://earth-chronicles.com/science/the-future-of-the-world-a-forecast-up-to-the-year-2099.html> (Accessed: 14.11.2019).
14. THE RISE OF ARTIFICIAL INTELLIGENCE: FUTURE OUTLOOK AND EMERGING RISKS. ALLIANZ GLOBAL CORPORATE & SPECIALTY. March 2018. Retrieved from https://www.agcs.allianz.com/assets/Insights/Artificial%20Intelligence/Artificial_Intelligence_Outlook_and_Risks.pdf (Accessed: 14.11.2019).
15. Winston, P. H. (1993). *Artificial intelligence*. Third edition. ADDISON-WESLEY PUBLISHING COMPANY. ISBN 0-201-53377-4.

MELNYCHENKO Oleksandr

Dr. Sc. (Ekon.), Doctor habilitowany,
Professor at the Department of Enterprises economics,
accounting and auditing,
Bohdan Khmelnytsky National University of Cherkasy,
Cherkasy, Ukraine

PRINCIPLES OF ARTIFICIAL INTELLIGENCE APPLICATION IN CONTROL OF THE ENTERPRISE

Introduction. the implementation of the tasks of evaluating historical financial information, the control or audit of business activities are based primarily on professional judgments about the object of study of a professional accountant or auditor. Their findings are drawn on the basis of the study of documents, the use of audit evidence, risk assessment, etc. There is always a probability (and rather high) that professional judgment will be based on incomplete information (since the dynamics of information changes is extremely high today), on the misstatements (since it is impossible to trace all the changes in knowledge related to the object of study), regardless of the quality of the performance of these individuals. In addition, the auditor often takes subjective

decisions (for example, when choosing individual elements for the assessment from the general population), which also affects the degree of objectivity of his assessments. Artificial intelligence is the tool that could handle the entire set of knowledge, track all changes in the significant and important information, as well as in the insignificant and unimportant (which, however, also has an effect on the object of analysis). It does not have a work schedule or other restrictions on the time of work, so the comparison and analysis of information can be carried out around the clock, and the speed of data processing is determined by the processing power of the information systems, on which it operates, and is stably high. In this case, artificial intelligence is ready to perform the tasks non-stop in real time till receiving the command of termination the process.

Purpose. This article proposes a methodology for the artificial use in the control systems of economic activity, reflects the artificial intelligence concept in the control systems of economic activity, indicated the goals, principles, tasks and its functions when checking an object.

Results. Therefore, unlike most other information systems, artificial intelligence uses probabilistic processes, rather than clear rules and algorithms to obtain results. Unlike auditors, which verify information depending on the expected result, artificial intelligence “does not expect” any result, but only the probabilities of each of the results. Actually, unpredictability of the results creates a risk, creating potential problems for auditors, who use traditional methods. This article describes the concept of the application of artificial intelligence in business control systems, and shows the goals, principles, objectives and functions of the object.

Originality. The role of artificial intelligence in the realization of assurance tasks lies in increasing the effectiveness of the control system. This goal is achieved through the implementation by artificial intelligence in the process of auditing the following functions:

- improving the quality of data processing: considering, apart from important noticeable and significant data, also important imperceptible, secondary noticeable and imperceptible, as well as even insignificant, omissible and imperceptible data for analysing information and identifying the truth;
- increasing the productivity of the audit system by analysis of the information, associated with the object of audit, round-the-clock, without fatigue, distraction, with a stable high speed of data processing;
- acceleration of reaction to changes in the information space and considering all possible factors that influence or have influenced the decision-making associated with the object of audit, reduce the risk of errors caused by obsolete knowledge.

Performing these functions depends on specific tasks according to the type of control object. Thus, before setting the task to artificial intelligence, it is necessary to classify the object according to different features: volume, size, scale, level, etc. For example, the control over the correctness of the calculation and payment of value added tax is appropriate to assign to artificial intelligence, in particular, in part of the comparison of information in the regulations, primary documents, agreements with counterparties, budget movement report for funds in bank accounts, tax returns, etc., when it comes to a separate enterprise. Otherwise, it is advisable to describe the level of information support when it comes to state-level control. In addition, the information from the tax authorities, data from registers of different levels, etc. should be used as well.

Therefore, the tasks of artificial intelligence in cooperation with the auditor in the control systems of economic activity are:

- analysis of complete information about the object of control and its individual elements, including indirect, in particular, Big Data research;
- comparison of the information about object of control with the analysed information;
- identify inconsistencies that lead to misstatements in the financial or other business reporting of the entity.

As a result, the risk of the auditor's failure to detect serious or minor misstatement because of fraud or error will tend to zero.

Conclusion. The implementation of the tasks of evaluating historical financial information, the control or audit of business activities are based primarily on professional judgments about the object of study of a professional accountant or auditor. Their findings are drawn on the review of documents, the use of audit evidence, risk assessment, etc. This article proposes a methodology for the artificial use in the control systems of economic activity, reflects the artificial intelligence concept in the control systems of economic activity, indicated the goals, principles, tasks and its functions when checking an object.

Keywords: artificial intelligence, audit, control, economic activity, methodology.

*Одержано редакцією: 12.12.2019
Прийнято до публікації: 18.02.2020*

УДК 338.48

DOI: 10.31651/2076-5843-2020-1-109-115

МАСЛИГАН Олена Олександрівна

к.е.н., доцент,

Мукачівський державний університет,

м. Мукачево, Україна

ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-8465-548X>

sms11111@ukr.net

ПАСЕКА Станіслава Раймондівна

д.е.н., професор,

Черкаський національний університет

імені Богдана Хмельницького,

м. Черкаси, Україна

ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-3017-0700>

apaseka@ukr.net

ПРОЄКТНА СХЕМА ЦИКЛУ УПРАВЛІННЯ ІНТЕГРОВАНИМИ ЗУСИЛЛЯМИ З РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ КЛАСТЕРУ ТУРИЗМУ ТА РЕКРЕАЦІЇ

У статті запропонована проєктна схема циклу управління інтегрованими зусиллями з розвитку підприємств кластеру туризму та рекреації (виходячи із загальної специфіки цільового управління). Для системного опису особливостей управління інтегрованими зусиллями розвитку підприємств кластеру туризму та рекреації було визначено особливості формування узагальненого портрету кластеру, місії та бачення майбутнього, що окреслює перспективи інтегративного розвитку кластеру. Визначено напрямки макро- та мікроаналізу конкурентних переваг та обмежень майбутнього інтегративного розвитку зовнішнього та внутрішнього середовища кластеру. Розроблена модель дослідження, яка заснована на використанні порівняльного, структурного, історичного, логічного, системного аналізу, аналізу вторинних даних, узагальнення, інтерпретації, проєктного методу. Запроєктовані схеми циклу управління інтегрованими зусиллями з розвитку підприємств кластеру туризму та рекреації. За результатами дослідження зроблено висновки щодо наявності мультибізнесового середовища у межах кластеру туризму та рекреації. Проведено стратегічний аналіз, який є інтегрованим, багаторівневим з перетворенням баз даних, які формуються внаслідок аналізу зовнішнього (макро-) та внутрішнього (мікро-) середовища кластеру та внутрішнього середовища його учасників (мікроаналіз), що може бути є основою для складання стратегічної картки та ідентифікації факторів успіху кластеру. Перспективи подальших наукових розробок спрямовані на визначення змістовної та формальної специфіки побудови ефективної парадигми управління розвитком кластеру рекреації та туризму.

Ключові слова: кластерне середовище, кластерна мережа, хаб, цільові орієнтири, автономні одиниці.

Постановка проблеми. Управління інтегрованими зусиллями розвитку підприємств кластеру туризму та рекреації ґрунтується, передусім, на цільовому підході до управління. Воно є основою інтегративного розвитку кластеру та: 1) орієнтує виробничу діяльність його учасників, за потреби цільових споживачів, та характеризується структурною гнучкістю, щодо динамічних станів зовнішнього середовища (на основі інтегрування швидких змін у кластерному середовищі та його вузлах та хабах); 2) забезпечує жорстку орієнтацію інтегративного розвитку учасників кластеру на перспективу, завдяки ЗСП (збалансованій системі показників), як моделі системного опису діяльності, що чітко окреслює довгострокові цілі розвитку, шляхи їх досягнення та транслює їх по кластерній мережі. Окреслене, у свою чергу, інтегрує зміни необхідних компонентів виробничо-управлінських систем учасників кластеру.

Нами запропоновано проєктну схему циклу управління = впровадження ЗСП, доцільно, паралельно із формуванням циклу цільового управління (та встановленням стратегічних цільових орієнтирів), інтегрованими зусиллями розвитку підприємств кластеру туризму та рекреації. Виділені дані мають стати основою для формування корпоративної стратегії інтегративного розвитку та стратегії розвитку його автономних одиниць, окреслені за всіма можливими рівнями їх декомпозиції (що може здійснюватися у відповідних стратегіях рангу [22-24]).

Фактично, це означає, що стратегії розвитку автономних учасників мають містити рангові стратегії (бізнес – стратегії, функціональні та операційні), які у взаємозв'язку, у т.ч. із корпоративною стратегією інтегративного розвитку, формують основні положення стратегії розвитку автономного учасника кластеру.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивчення особливостей управління кластерами досить обмежено розглянуті у працях: А.Г. Охріменко, С.С. Каретина, О.Д. Коль. Разом з тим науковці першочергову увагу приділяють особливості управління, саме регіональним бізнес-середовищам, на основі державно-приватного партнерства.

Методологія управління функціонуванням туристських кластерів розглянута у працях: А.О. Бакуменко, Вей С.Х., Тан К.М. Науковцями систематизовано та узагальнено основні підходи зарубіжних вчених щодо визначення завдань і методів управління туристськими кластерами, а також до формування організаційної структури управління цими кластерами. При цьому основна увага була зосереджена, саме на організаційній структурі виконавчого органу.

Цінними є напрацювання Юринець З.В., яким досліджені особливості формування кластерів у ракурсі забезпечення економічних процесів. Науковцем зазначалося, що для підвищення ефективності організації діяльності кластерів, доцільне управління процесами використання ресурсного потенціалу, хоча самої специфіки такого процесу не було виділено.

Щодо самої специфіки управління розвитком учасників кластеру, публікації майже відсутні. При цьому базова складова кластерного управління інтегрованих зусиль з розвитку підприємств кластеру туризму та рекреації, залишилася поза увагою науковців.

Мета роботи полягає в системному описі особливостей управління інтегрованими зусиллями розвитку підприємств кластеру туризму та рекреації.

Викладення основного матеріалу дослідження. Нами запропонована проектна схема циклу управління інтегрованими зусиллями з розвитку підприємств кластеру туризму та рекреації (рис. 1), виходячи із загальної специфіки цільового управління [5].

Узагальнений проєкт стратегії має містити: 1) узагальнений аналіз та діагностичний портрет кластеру, із характеристикою його географічних, історичних, демографічних, економічних, соціальних характеристик, із відповідною оцінкою стану туристичної атракції (як середовища функціонування); 2) місію та бачення майбутнього, що окреслюють перспективи інтегративного розвитку кластеру, місії кожного з автономних учасників; 3) макро- та мікроаналізи конкурентних переваг та обмежень майбутнього інтегративного розвитку зовнішнього і внутрішнього кластерів (на основі СВOT - аналізу); 4) намічені стратегічні напрями дій, викладені як сукупність стратегічних цілей та прогнозних дій, щодо досягнення цілей: з описом заходів, термінів виконання, відповідальних виконавців, джерел фінансування; механізми реалізації стратегічного плану; переліку учасників розробки. Ураховуючи, що корпоративна стратегія інтегративного розвитку автоматично займає в ієрархії найвищий рівень, відповідно до існуючої специфіки декомпозиції. Вона може визначатися як портфельна або така, що задає інтегративний напрямок розвитку кластеру у цілому (зростання, стабілізації, скорочення), із обов'язковим формуванням умов щодо інтегративного функціонування його автономних одиниць.

Стратегії учасників кластеру підпорядковуються корпоративній стратегії. При цьому формуються [4; 2]:

1) бізнес-стратегії, кожної внутрішньофірмової організаційної одиниці автономного учасника, що визначають заходи завоювання довгострокових конкурентних переваг у кластері і на ринку туризму та рекреації, у цілому;

2) функціональні стратегії, що конкретизують корпоративну і доводять бізнес-стратегії до всіх функціональних служб, наявних у кожного окремого автономного учасника кластеру, а саме: виробництва туристичного продукту або послуг; маркетингу та фінансів; інноваційної та кадрової служб;

3) операційні стратегії, що окреслюють на найнижчому ранговому рівні порядок дій для основних структурних підрозділів автономних учасників кластеру, які не є самостійними. Наприклад, для кафе та барів, що входять до складу готельно-ресторанних комплексів автономного учасника кластеру тощо.



Рис.1. Проектна схема циклу управління інтегрованими зусиллями з розвитку підприємств кластеру туризму та рекреації (розроблено на основі [3])

Кожна з рангових стратегій вносить свій вклад у формування стратегічного середовища кластеру, для його нижчого рівня та, поряд з цим обмежує корпоративну стратегію інтегративного розвитку у чомусь.

Під час таких обмежень здійснюється їх взаємне узгодження учасниками кластеру, що забезпечує вироблення стратегічних ролей та формування системи стратегічних індикаторів, які забезпечують переведення стратегії у регулярний процес [1, с. 46]. Окреслені обмеження можуть бути визначені на основі багатомірної стратегічної картки ЗСП.

Відтак, основою формування стратегії інтегрованого розвитку кластеру та його учасників має стати багаторівнева стратегічна картка ЗСП, як каскадований (за всіма мережами кластеру), цілісний опис стратегії (у розрізі складових ЗСП). Це доцільне за допомогою причинно-наслідкових зв'язків, визначених із кожним автономним учасником. Головними інструментами реалізації стратегії є системи планів та забезпечення їх взаємозв'язку у процесі формалізації стратегії інтегрованого розвитку кластеру і його учасників, у межах структурної ідеї ЗСП. Окреслене пов'язане з тим, що формалізація забезпечує багатоступеневий діалог між всіма зацікавленими сторонами [8].

Система планування має формуватися з урахуванням різних варіантів інтеграції стратегічних карток до контуру управління інтегрованими зусиллями з розвитку підприємств кластеру (для яких повинен бути визначена кількість та граничний обсяг [1, с. 56]). При цьому, у кластерах, окреслені документи, мають допомогти органам корпоративного управління кластером, а його автономним учасникам максимально використати можливості наявні у зовнішньому та внутрішньому середовищах (що характеризуються динамічністю) та стають інструментом управління каскадування ЗСП. Так, процес управління каскадування забезпечує інструментально- часовий зріз плану, що реалізується через складання довгострокових планів, проектів, програм на рівні кластеру за певний період [4].

Саме інструментальна складова трансформується при застосуванні ЗСП у інструментарій каскадування, необхідний для виконання перспективних планів, а також їх транслявання за всіма елементами мережі кластеру, на основі тактичних та оперативних планів. Розглянемо більш докладно інструментально-часовий зріз управління процесом каскадування.

Основним вважаємо інструментально-часовий зріз управління процесом каскадування на основі системи перспективних планів (табл. 1).

Таблиця 1

**Інструментально-часовий зріз з управління процесом каскадування
(на основі системи перспективних планів)**

Специфіка формування та управління процесом каскадування	Недоліки інструменту у класичному вигляді	Трансформативна специфіка при застосуванні ЗСП	Специфіка мережного транслявання
1) визначення загальних принципів інтегрованої орієнтації кластеру та його учасників; 2) характеристика стратегічних напрямів інтегрованого розвитку учасників кластеру, зміст та послідовність здійснення найважливіших заходів, що забезпечують досягнення цілей; 3) забезпечує процес прийняття рішень за комплексними проблемами діяльності кластеру	Оцінка перспектив інтегративного розвитку, в умовах динамічного ринку, достатньо не передбачувана. Окреслені плани, у їх класичному вигляді, не орієнтують учасників кластеру на досягнення кількісних індикаторів розвитку	На основі доповнення планів даними з багатомірних стратегічних карток, щодо цілей першого порядку, вони у загальному вигляді отримують можливість орієнтувати учасників кластеру на досягнення кількісних та якісних узагальнюючих індикаторів інтегрованого розвитку.	Перекладення головного пріоритету інтегрованого розвитку кластеру та його змісту у більш диференційовані документи

Джерело: сформовано авторами

Фактично, інструментально-часовий зріз формує можливість забезпечити (за допомогою трансформованих перспективних планів) гнучку мережну координацію інтегрованих напрямків розвитку кластеру (у цілому), самокерованих профільних або перехресних груп та автономних учасників кластеру (у розрізі їх підрозділів) з урахуванням: 1) потреб цільових клієнтів кластеру, а також інтегрованих потреб його учасників у навчанні та розвитку, захисту від збоїв, використанні факторів успіху; 2) наявних ресурсів кластеру, з урахуванням внутрішньої підтримки, з боку: банківських установ, кредитних спілок, інвестиційних фондів (що надають системну фінансову підтримку інноваційним проектам у межах кластеру).

Разом з тим, впровадження ЗСП звужує методи перспективного планування. Фактично, неприйнятним стає складання довгострокових планів, що ґрунтують екстраполяції, а саме використання результатів минулих періодів, на основі постанови оптимістичних цілей та формуванні взаємопов'язаних узагальнених цільових індикаторів на кількох завищених показників, на майбутній період [6; 7; 3].

Перекладення змісту перспективних планів у більш диференційовані документи (середньострокові та поточні бюджетні або плати) актуалізує важливість вивчення інструментально-часового зрізу управління процесом каскадування у цій площині (табл. 2).

Окреслене пов'язане з тим, що основою для планування вже не можуть бути лише оптимістичні очікування. Потрібне комплексне наукове обґрунтування проблем, що можуть постати при реалізації наміченого напрямку інтегративного розвитку підприємств кластеру туризму та рекреації.

Таблиця 2

Інструментально-часовий зріз управління процесом каскадування на основі системи середньострокових та поточних (бюджетних) планів

Інструмент	Загальна роль у процесі каскадування	Недоліки інструменту у класичному вигляді	Специфіка при застосуванні ЗСП	Специфіка мережного транслявання
Середньострокові плани	обґрунтовують та деталізують шляхи досягнення субцілей другого порядку у середньостроковій перспективі	містить, виключно, кількісні індикатори, що обмежує можливості формалізації і моніторингу у площині якості туристичного продукту, результатів наукових досліджень та розробок	є можливість зняття обмежень формалізації в площині якості туристичного продукту, результатів наукових досліджень та розробок	рангові плани (у розрізі наявних локальних бізнес-стратегій)
Короткострокові плани (бюджети)	деталізація середньострокових планів та обґрунтування шляхів досягнення субцілей 3-го порядку для окремих підрозділів автономних учасників кластеру (що не є самостійними)	основними складовими є календарні плани або бюджети, що надають детальну конкретизацію кількісних індикаторів досягнення цілей, у межах перспективного та середньострокового планів	є можливість зняття обмежень формалізації цілей у площині якісних індикаторів та визначення нагальних можливостей щодо забезпечення дефіцитними ресурсами виконавців оперативних дій	локальні стратегії, що окреслюють на найнижчому ранговому рівні порядок дій, формують матриці відповідальності та мотиваційний механізм на засадах самоорганізації

Джерело: розроблено авторами на основі [6]

Доцільним є управління процесом каскадування ЗСП, виключно, у межах стратегічних планів, цілі яких викладені в стратегічній картці та реалізуються у межах диференційованих (за головними підрозділами учасників кластеру) документальних комплексах, що містять:

1) гнучкі стратегічні програми дій та гнучкі поточні бюджети (річні), які формують основи для забезпечення сталого функціонування у кластері, за умови, що ці дії потребують створення інтегрованої системи виконання, сформованої на управлінні:

- інтегрованими проектами або системи виконання;
- індивідуальними проектами автономних учасників кластеру;

2) плани прибутків, що орієнтують автономних учасників на конкретний алгоритм прибуткової роботи, здатний забезпечити стале функціонування у кластері.

Як видно з таблиці 2, інструментально-часовий зріз управління процесом каскадування, на основі системи середньострокових та поточних (бюджетних) планів, дозволяє досягти завершеності процесу каскадування (забезпечивши максимальну диференціацію стратегічних цілей інтегрованого розвитку кластеру за елементами мережі, за обов'язкової орієнтації на інтеграційне зростання, що інтегрує синергію).

Слід зазначити, що процес управління каскадуванням, окрім інструментально-часового зрізу, додатково формує: 1) функціональний, який окреслює на всіх рівнях каскаду напрями та темпи розвитку функціональних підсистем автономних учасників кластеру; 2) ресурсний, що визначає, на всіх рівнях каскаду, нагальні потреби та можливості забезпечення дефіцитними ресурсами певних виконавців стратегічних дій; 3) виконавчий, який вказує на коло залучених до виконання стратегічних заходів автономних учасників, самокерованих профільних груп. Це дозволяє сформувати адресну систему відповідальності за досягнуті результати.

Цільове управління інтегрованими зусиллями з розвитку підприємств кластеру туризму та рекреації передбачає первинний формальний опис кластеру, у якому описову, роз'яснювальну та прогнозну функції виконує стратегічний аналіз [6].

Висновки. У межах кластеру туризму та рекреації наявне мультибізнесове середовище, тому стратегічний аналіз є інтегрованим багаторівневим перетворенням баз даних, які формуються внаслідок аналізу зовнішнього та внутрішнього середовища кластеру та внутрішнього середовища його автономних учасників (мікроаналіз), і у майбутньому є основою для складання стратегічної картки, у площині ідентифікації факторів успіху.

Основним методом стратегічного аналізу може стати трансформований SNW-аналіз, що, на нашу думку, слід реалізувати відповідно до такого алгоритму:

1) оцінка зовнішнього середовища кластеру, за допомогою таких алгоритмів:

- сегментації середовища прямого впливу у розрізі сегментів S (сильна сторона), N (нейтральна сторона) і W (слабка сторона). При цьому в якості факторів впливу на автономних учасників кластеру доцільно прийняти зовнішніх суб'єктів прямого впливу (що не є учасниками кластерної співпраці);

- сегментації середовища опосередкованого впливу за системою PESTplus;

2) оцінка внутрішнього кластерного середовища (яке формується як площа, де активні учасники кластеру здійснюють консолідацію зусиль з компаніями, партнерами, які сприяють або доповнюють діяльність ініціаторів того або іншого інвестиційного проекту), що здійснюється за допомогою алгоритмів сегментації сильних, нейтральних та слабких сторін кластерного середовища.

Список використаних джерел

1. Білик В.В. Переваги формування інноваційних кластерів в сучасній економіці. *Науковий вісник Херсонського державного університету*. 2016. № 21 (1). С. 61–67.
2. Громыко Ю.В. Что такое кластеры и как их создавать. *Восток: Альманах*. 2007. №1(42). URL: http://www.situation.ru/app/j_art_1178.htm (дата звернення: 20.11.2019).
3. Гурбик Ю.Ю. Вплив стану рекреаційно-туристичної сфери на розвиток регіонів України. URL: http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Dtr_du/2009_1/files/DerzUpr_01_2009_Gurbik.pdf (дата звернення: 20.11.2019).
4. Жигалкевич Ж.М. Кластери взаємодіючих підприємств та їх класифікація. *Вісник ОНУ імені І.І. Мечникова*. 2014. Т. 19, Вип. 2/3. С. 98–101.
5. Карапетян Е. Модернізація типології промислових кластерів. *Соціально-економічні проблеми і держава*. 2011. Вип. 2 (5). URL: <http://sepd.tntu.edu.ua/images/stories/pdf/2011/11keetpk.pdf> (дата звернення: 20.11.2019).
6. Мохов А.И. Комплексотехника в формировании интеллектуальных кластеров. *Наукоедение: Интернет-журнал*. 2013. Вып. 6(19). URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/kompleksotekhnika-v-formirovanii-intellektualnykh-klasterov> (дата звернення: 20.11.2019).
7. Федотова Ю.В. Міжнародний досвід формування кластерних структур та можливості його використання в регіонах України. *Інноваційна економіка*. 2010. 3(41). С. 42–45.
8. Юринець З.В. Організація діяльності кластерів у напрямі вдосконалення управління виробничими ресурсами. *Економіка і суспільство*. 2017. № 11. С. 157–161.

References

1. Bilyk V.V. (2016). Advantages of formation of innovative clusters in modern economy. *Naukovyi visnyk Khersonskoho derzhavnoho universytetu* [Scientific Bulletin of Kherson State University], 21 (1), 61–67.
2. Hromyko, Yu.V. (2007). What are clusters and how them to create. *Vostok: Almanah* [East: Almanac], 1(42). Retrieved from: http://www.situation.ru/app/j_art_1178.htm (Accessed: 20.11.2019).
3. Hurbyk Yu.Iu. *Vplyv stanu rekreatsiino-turystychnoi sfery na rozvytok rehioniv Ukrainy* [Influence of state of recreational and tourist sphere on development of regions of Ukraine]. Retrieved from: http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Dtr_du/2009_1/files/DerzUpr_01_2009_Gurbik.pdf (Accessed: 20.11.2019).
4. Zhyhalevich, Zh.M. (2014). Clusters interacting companies and their classification. *Visnyk ONU imeni I.I. Mechnikova* [Bulletin ONU], 19, 2/3, 98–101.
5. Karapetyan, E. (2011). Modernization typology of industrial clusters. *Sotsialno-ekonomichni problemy i derzhava* [Socio-economic problems and the state], 2 (5). Retrieved from: <http://sepd.tntu.edu.ua/images/stories/pdf/2011/11keetpk.pdf> (Accessed: 20.11.2019).
6. Mokhov, A.I. (2013). The complex technique in the formation of intelligent clusters. *Naukovedenie* [Naukovedenie], 6(19). Retrieved from: <http://cyberleninka.ru/article/n/kompleksotekhnika-v-formirovanii-intellektualnykh-klasterov> (Accessed: 20.11.2019).

7. Fedotova Yu.V. International experience of formation of cluster structures and possibilities of its use in regions of Ukraine. *Innovatsiina ekonomika* [Innovative economy], 3(41), 42–45.

8. Iurynets Z.V. (2017). Organization of cluster activities in the direction of improvement of management of production resources. *Ekonomika i suspilstvo* [Economy and society], 11, 157–161.

MASLYHAN Olena

PhD in Econ., Associate Professor
of Department Tourism and Recreation,
Mukacheve State University,
Mukacheve, Ukraine

PASIEKA Stanislava

Dr. Sc. (Ekon.), Professor
of Department Tourism and Hospitality,
Bohdan Khmelnytsky National University of
Cherkasy,
Cherkasy, Ukraine

THE PROJECT SCHEME MANAGEMENT CYCLE OF INTEGRATED EFFORT FOR THE DEVELOPMENT OF BUSINESS IN CLUSTERS TOURISM AND RECREATION

Introduction. The authors have proposals outline specification management cycle of integrated effort for the development of business clusters. Tourism and Recreation, based on general features area-specific management.

Purpose. The goal of the work was consistent definition management features integrated effort the development of business in clusters Tourism and Recreation.

Results. The authors were requested to design, plan the management cycle of integrated effort for the development of business in clusters Tourism and Recreation. That draft contain:

1) synthesis, analysis and diagnostic portrait of the cluster, surrounding the geographical, historical, demographic, economic, social characteristic, supported by assessment state of tourist attractions (as a functioning of the environment);

2) mission and common vision, which gave operational meaning a promising integrated cluster development, mission each of autonomous members;

3) macro-micro analysis, competitive advantage and restrictions future development, integrative environments of cluster;

4) identified the strategic direction activities, singled out as population, strategic objectives and provisional action, relatively achieve the goals: a description of the actions, target dates for the implementation, responsible persons, sources of funding; implementation mechanisms strategic plan; the list of participants formulation.

Originality. On based on the use of comparisons, structural, historical, logical, Systems Analysis; secondary data analysis, integrating, interpretation, project methods being developed instrumental time dimension of management process the cascading based on a system of medium-term and ongoing (budget) plans. The provision devoted with what basis for planning cannot be only an optimistic expectation, it is necessary a holistic scientific basis of problem that may arise in implementing the proposed areas development integration of business in clusters Tourism and Recreation.

Conclusion. The study is based on a use of comparisons, historical, logical, systems analysis; secondary data analysis, integrating, interpretation, project methods. The scientific approach lies in design of scheme management cycle integrated effort for the development of business in Tourism and Recreation clusters. Following the study conclusions were made about the availability, multi u business environment inside of a Tourism and Recreation clusters. Therefore, strategic analysis is an integrated multi-level conversion of the database, generated by analysis of the external (macro) and internal (micro) cluster environment and internal environments party's autonomous (Microanalysis) and in the future is the basis for strategic map and identification success factor. The further scientific development to define the basic criteria and form the specifics of building an effective governance paradigm the development of Tourism and Recreation clusters.

Keywords: cluster environment, cluster network, hub, targets, unit autonomy.

Одержано редакцією: 11.01.2020
Прийнято до публікації: 15.03.2020

УДК 338.4:658.6

DOI: 10.31651/2076-5843-2020-1-116-126

РОГОЗА Микола Єгорович

д.е.н., професор,

заслужений діяч науки і техніки України,

Полтавський університет економіки і торгівлі,

м. Полтава, Україна

ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-5654-7385>

rogoza.ne@gmail.com

СТОЛЯРЧУК Валентина Миколаївна

к.т.н., доцент,

Полтавський університет економіки і торгівлі,

м. Полтава, Україна

ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0001-6543-9020>

w_stol@yahoo.com

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПРИНЦИПИ ФОРМУВАННЯ ГАЛУЗЕВИХ КОМПЛЕКСІВ СФЕРИ ПОСЛУГ УКРАЇНИ

Узагальнено сучасні теоретико-методологічні підходи щодо формування галузевих угруповань сфери послуг. Їх врахування забезпечило можливість виявлення у вітчизняних нормативно-правових документах недоліків щодо встановлених критеріїв галузевого обмеження туризму, готельної та ресторанної сфер. Запропоновано їх першочергове усунення для забезпечення можливості прогресивних змін у економіці, стимулювання розвитку галузей, ефективного управління діяльністю підприємств, які функціонують у їх середовищі.

Ключові слова: галузева структура; принципи та критерії структуроутворення; туризм, готельна та ресторанна індустрії.

Постановка проблеми. Із кінця ХХ століття домінуюче положення у структурі національного виробництва більшості країн світу займає сфера сервісу [1, с. 178-179; 2, с. 36; 3, с. 8; 4; 5]. Протягом кількох останніх десятиліть вона відіграє ключову роль у зростанні економічних показників: частка послуг у ВВП розвинених країн становить близько 70%, зайнятість працюючого населення в сфері сервісу – понад 60% [1, с. 179; 2, с. 364; 3]. Галузева структура сфери сервісу представлена в кількох міжнародних класифікаціях (ISIC, NACE, CPA, CPC тощо) [6, с. 3]. Незважаючи на її широке використання, відмічаються певні недоліки в формуванні галузевих груп і визначенні зав'язків між ними. Відомство Євросоюзу зі статистики (Eurostat) визначає сферу сервісу як третинний сектор економіки, який охоплює роздрібну торгівлю, телекомунікацію, діяльність із надання послуг розміщення та харчування, транспортних, адміністративних, медичних, освітніх, юридичних тощо [3, с. 8]. Це досить широка та різноманітна група галузей. Деякі з них (зокрема, готельна та ресторанна галузі) мають настільки тісні взаємозв'язки, що утворюють між собою структурні об'єднання, тому їх розглядають як окремі самостійні підсистеми (зокрема, готельно-ресторанне господарство, індустрії гостинності, туризму тощо).

Подібні структуроутворення недостатньо чітко та однозначно відображаються в існуючих класифікаціях галузей сфери сервісу. Відсутня не лише однастайність стосовно визначення галузевих угруповань, а й відносно застосування термінів для їх позначення (зокрема, «галузь», «індустрія», «сектор»), що ще більше ускладнює ситуацію.

Одним із напрямів розвитку вітчизняної економіки визнано здійснення «прогресивних змін у її структурі, удосконалення міжгалузевих та внутрішньогалузевих пропорцій, стимулювання розвитку галузей, які визначають науково-технічний прогрес, забезпечують конкурентоспроможність вітчизняної продукції та зростання рівня життя населення» [7, стаття 10]. Науковці наголошують, що при вирішенні цього завдання уваги потребує саме розвиток

туризму, оскільки за даними міжнародних організацій (зокрема, UNWTO, Eurostat) він забезпечує вагомий внесок у зростання основних економічних показників, які характеризують сферу послуг [8]. Вищезазначене вказує на актуальність детальних досліджень теоретично-методологічної бази формування галузевої структури сектору сфери сервісу, який забезпечує надання широкого спектру послуг туристам (переміщення, тимчасове розміщення, харчування тощо). Отримані результати забезпечать підґрунтя для чіткого, однозначного визначення галузевих груп і міжгалузевих комплексів сфери послуг, сприятимуть їх розвитку та конкурентоспроможності на світовому ринку, створенню кращих умов діяльності підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Із кінця минулого століття у наукових джерелах для позначення певних галузевих об'єднань сфери сервісу дедалі більше використовується термін «індустрія». Тому нами було вивчено сучасне трактування цього терміну з урахуванням його цілеспрямованого використання для позначення галузевих угруповань сфери сервісу. Зазвичай при тлумаченні терміну «індустрія» (industry) його ототожнюють із «промисловістю», враховуючи лише переклад із англійської мови [9, с. 14-15; 10, с.1; 11, с. 278]. Проте, дедалі більше науковців, приймаючи до уваги походження слова «індустрія» (industria) з латинської мови, перекладають його як діяльність [9, с. 14; 10, с. 1; 11, с. 278]. На підставі цього пропонується як «індустрія» розглядати «галузь економіки, сукупність споріднених підприємств, що характеризується єдністю економічного призначення створюваної продукції, однорідністю споживаної сировини, спільністю технологічних процесів і технічної бази, особливою професійною структурою працівників та специфічними умовами праці» [9, с. 14; 11, с. 278]. О.О. Похомчикова на підставі результатів проведених досліджень робить висновки, що первинне значення поняття «індустрія» протягом тривалого періоду часу було тотожним із «промисловістю», оскільки промисловий сектор вважався ключовою ланкою економіки. Проте, як відмічає науковець, соціально-економічний розвиток суспільства обумовив розширення меж поняття «індустрія» до «крупних сукупностей споріднених підприємств (сфер діяльності), поєднаних спільними ознаками» [9, с. 15]. Вище зазначені підстави обумовлюють дедалі ширше використання терміну «індустрія» для позначення угруповань сфери сервісу, які характеризуються певною галузевою спорідненістю.

Дослідженню галузевої структури сфери сервісу, яка пов'язана з наданням туристичних послуг, тимчасового розміщення та харчування, присвячена значна кількість наукових праць А.Ю. Баранової [12, с. 169], О. Дишкантюк [13, с. 28], Ю.Я. Опанащук [14, с. 19-20], І. Пандяк [11, с. 277-278], О.О. Похомчикової [9, с. 23] та ін.. У переважній більшості робіт науковці звертають увагу на недосконалість методологічної бази. Вони підкреслюють доцільність першочергового визначення галузевого сектору, який пов'язаний із тимчасовим розміщенням відвідувачів, оскільки він є ключовим. Зокрема, С.В. Семіколенова указує, що в нормативно-правових документах, науковій літературі та офіційних джерелах відсутній єдиний підхід до розуміння й визначення, перш за все, самої категорії «готельне господарство» [15, с. 21].

Значна частина наукових публікацій присвячена дослідженню методологічного підґрунтя формування не лише окремих галузевих груп, а й міжгалузевих комплексів, зокрема, індустрії туризму. О.А. Мельниченко, В.О. Шведун визначають індустрію туризму як «упорядковану систему взаємодії представників міжгалузевих господарського комплексу, чия діяльність передбачає створення, збут і споживання туристичного продукту, ... задоволення специфічних потреб населення в проведенні дозвілля під час подорожі» [16, с. 9]. У наукових джерелах розглядається також ціла низка споріднених міжгалузевих комплексів, які досить тісно перетинаються й охоплюють види діяльності, що спрямовані на задоволення потреб туристів, зокрема «рекреаційна індустрія» [17], «індустрія гостинності» [9, с. 15], «індустрія вражень» [17] тощо.

Результати проведеного аналізу інформаційних джерел показали, що висока мінливість галузевої структури на сучасному етапі розвитку є однією з причин недосконалості формування її угруповань на підрівнях. Активне зростання сервісної діяльності в світових масштабах, супроводжується швидким розвитком розгалуженої системи галузей, її ускладненням, появою нових підсистем [18, с. 22]. Міжнародні організації визнають, що виникнення нових галузей

зумовила зміну галузевої структури за останні 20 років [6, с. 3]. Незважаючи на невизначеність, поява нових галузей розглядається як позитивна тенденція. Як зазначає Генеральний секретар ЮНКТАД (UNCTAD) Мухіса Кітуї (Mukhisa Kituyi), зміни в економіці залежать від нових типів діяльності та секторів, тому необхідно проводити аналіз уже існуючих взаємозв'язків у секторах і визначати перспективні можливості для створення нових галузей [19, с. 33].

Для позначення нових галузевих структур науковці та практики активно вводять нові синонімічні терміни, що ще більше ускладнює ситуацію [9, с.14; 11, с. 282-283; 12-13; 14, с. 14-22]. Одним із таких нових термінів є «індустрія гостинності». Наведені в науковій літературі його визначення мають досить широкий змістовний спектр трактування. Це призводить до того, що в наукових публікаціях і на практиці терміни «готельне господарство», «індустрія гостинності» та «індустрія туризму» часто вживаються як синоніми, підмінюють за змістом, сприймають як тотожні, ідентичні та взаємопов'язані [9, с.14; 11, с. 282-283; 12, с. 169; 13, с. 25; 14, с. 14-22].

Проведений аналіз інформаційних джерел показав відсутність одностайності серед науковців щодо галузевої структуризації сектору сфери послуг, який об'єднує об'єкти з надання послуг туристичних, тимчасового розміщення та харчування. У переважній більшості наукових робіт визнано існування певного міжгалузевого комплексу, який є сектором сфери сервісу та охоплює діяльність із надання зазначених послуг. При цьому науковці визнають його активні зміни в часі та виокремлюють різні галузеві підструктури. Наявність суттєвих протиріч указує на необхідність більш детальних досліджень теоретико-методологічних підходів (концептуальних принципів і критеріїв), які застосовуються світовою науковою спільнотою для формування галузевої структури. Отримані результати забезпечать можливість чіткого виокремлення сучасних галузевих складових (готельної, ресторанної галузей тощо) у структурі вітчизняної сфери сервісу, визначення взаємозв'язків між ними та можливості агрегування в міжгалузеві комплекси (індустрію гостинності, туристичну, рекреаційну тощо) з урахуванням ймовірності виникнення нових структур у майбутньому.

Метою дослідження є визначення теоретико-методологічних підходів (концептуальних принципів і критеріїв) щодо формування галузевих угруповань у сфері послуг України, які пов'язані з наданням туристичних, готельних і ресторанних послуг.

Викладення основного матеріалу дослідження. При проведенні досліджень було розглянуто методологічну базу формування галузевої структури сервісу відповідно до інтегрованої Міжнародної системи економічних класифікаторів [20, с. 42]. Її ключовою складовою є Міжнародна стандартна галузева класифікація всіх видів економічної діяльності (International Standard Industrial Classification of All Economic Activities, ISIC) [6; 20, с.7; 21, с. 1]. Вона представляє узгоджену, послідовну структуру галузей за видами економічної діяльності [6, с. 4-5]. При розробці класифікації ISIC застосована методологічна основа, яка базується на комплексі міжнародних узгоджених рішень, визначень, принципів і класифікаційних правил [191, с. 3]. Розроблялася вона у тісній співпраці міжнародних організацій, національних статистичних офісів, наукових установ та інших представництв [6, с. 5]. Класифікація ISIC широко використовується різноманітними міжнародними організаціями для аналізу економічних видів діяльності (зокрема, the United Nations, the International Labour Organization (ILO), the Food and Agriculture Organization of the United Nations (FAO), the United Nations Educational, Scientific and Cultural Organization (UNESCO), the United Nations Industrial Development Organization (UNIDO), the International Monetary Fund (IMF), the World Bank [6, с. 6]). Таким чином, галузеві структурні категорії, які представлено в ISIC, широко визнаються як на світовому, так і на національному рівнях [6, с. 5].

Основоположною для структурування галузей за видами економічної діяльності для країн Європейського простору є Класифікація видів економічної діяльності Європейського Співтовариства (NACE) [6; 20, с.7,42; 21, с. 1]. Національний Класифікатор України «Класифікація видів економічної діяльності» (КВЕД) створено на основі NACE [21, с. 2]. Класифікатори, які базуються на ISIC (зокрема, NACE, КВЕД), також враховують концептуальну основу її створення та відображають її галузеву структуру. Тому при проведенні

досліджень першочергово розглядалися теоретико-методологічні підходи, які застосовані при формуванні галузевих угруповань сфери послуг у вище зазначених класифікаціях. Загальні концептуальні принципи формування галузевих груп (Conceptual framework) представлено у вигляді моделі даних (Data model) (рис. 1). Модель побудовано за допомогою засобів бізнес-моделювання – інструментальної платформи ARIS (ARchitecture of Integrated Information Systems), розробленої компанією Software AG, Німеччина.

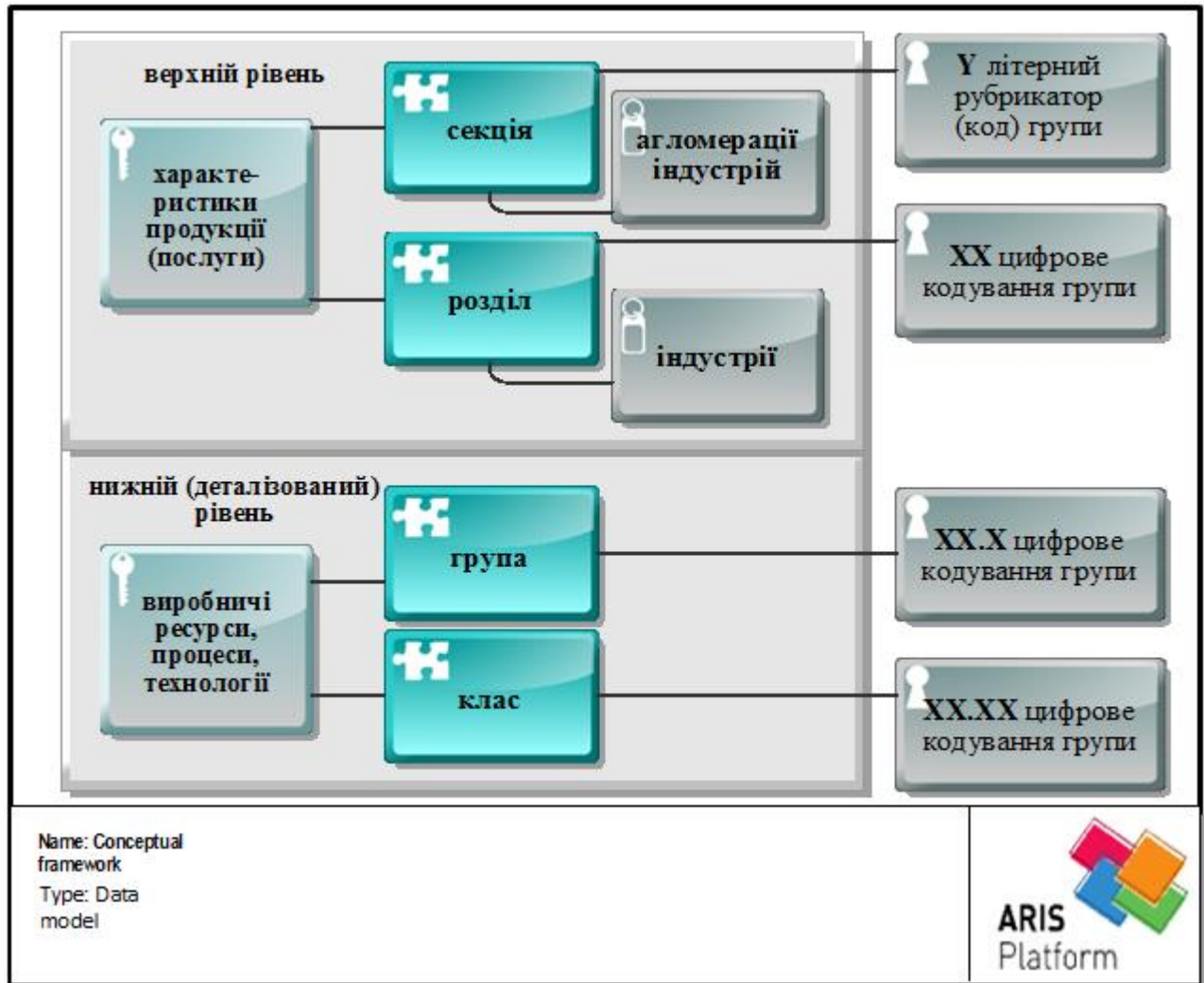


Рис. 1. Модель концептуальних принципів визначення категорій галузевої структури

Джерело: побудовано авторами на основі ISIC [6] NACE [20], КВЕД [21]

Узагальнюючи результати аналізу галузевого структуроутворення слід відмітити, що статистичні одиниці групуються в категорії з урахуванням низки принципів, основні з яких передбачають подібність за критеріями (відповідно до ISIC [6, с. 4] та NACE [20, с.23]):

- ресурси та фактори виробництва;
- виробничі процеси та технології;
- характеристики результату діяльності (вироблених товарів і наданих послуг);
- призначення товарів і послуг.

Відповідно до методологічних принципів галузевого групування, вагомість застосування зазначених основних критеріїв змінюється залежно від структурного рівня [6, с.4]. Загальноприйнято, як критерії групування на вищих рівнях більш вагомо враховувати характеристики виходу (вироблених товарів і послуг) та призначення результатів діяльності [6, с. 3]. Напротивагу, при визначенні угруповань (класів) на найнижчому, найбільш детальному рівні класифікації перевагу надають фактичним виробничим процесам і технологіям, які використовуються у виробничій діяльності [6, с. 4; 20, с.23].

Таким чином основою для групування галузей і міжгалузевих груп є об'єднання виробничих одиниць за характером вироблених товарів і наданих послуг із урахуванням спільних рис і зв'язків із джерелами попиту та ринками продукції. Науковцями визнано, що дотримання суворого підходу, який передбачає врахування галузевого походження чи підходу, орієнтованого на попит, повністю змінює галузеву структуру [18, с. 9]. На сучасному етапі розвитку саме категорії вищого рівня відображають концептуальний поділ економіки на індустрії [6, с. 5]. Проте, слід відмітити, що придатність і точне застосування встановлених критеріїв для багатьох аналітичних цілей і потреб не доведена [6, с.4].

Однозначне застосування лише загальноприйнятих міжнародних методологічних принципів до галузевого поділу економіки спричиняє втрату можливості для врахування національних особливостей. Саме вони забезпечують підґрунтя для конкурентоспроможності вітчизняних підприємств. Можливість врахування національних особливостей передбачається в базових міжнародних класифікаторах (ISIC, NACE). Зокрема, у ISIC наголошується, що для кожної країни характерна своя ступінь необхідної деталізації при класифікації даних за видами економічної діяльності. Зумовлено це відмінностями в географічних та історичних умовах, рівнем промислового розвитку та організації економічної діяльності.

Із врахуванням отриманих результатів аналізу концептуальних принципів і критеріїв до виокремлення галузевих угруповань нами вивчено підходи до формування вітчизняних структурних об'єднань одиниць, які здійснюють діяльність щодо надання туристичних, готельних і ресторанних послуг. У вітчизняних нормативно-правових документах (КВЕД [21, с. 3], Господарського кодексу України [7, стаття 260]), термін «галузь» визначено як сукупність усіх виробничих одиниць, які здійснюють переважно однакові чи подібні види економічної (виробничої) діяльності. Згідно з КВЕД [21, с. 3], галузі економіки виділяють на найбільш узагальненому рівні групування одиниць, який відповідає рівню секцій (див. рис. 1).

У структурі сфери сервісу за класифікацією ISIC (у т.ч. і NACE та КВЕД, як її похідними) виділена секція I «Тимчасове розміщення й організація харчування». На підставі вищезазначеного підходу її можна вважати галуззю. Результати проведеного аналізу наукових джерел показали, що її досить часто розглядають як «готельно-ресторанне господарство». При цьому науковці та практики також виділяють окремо дві галузі: готельну та ресторанну. У структурі ISIC (відповідно, NACE та КВЕД) вони представлені на нижчому рівні окремими розділами: I 55 «Тимчасове розміщення» та I 56 «Діяльність із забезпечення стравами та напоями». Із метою визначення чіткої бази, яка б ґрунтовно підтвердила доцільність і однозначність такого галузевого розмежування, його представлення на відповідному ієрархічному рівні структури, нами проведено більш детальні дослідження концептуальних принципів і критеріїв відповідно до існуючих вітчизняних нормативно-правових документів, які регламентують діяльність у досліджуваній виробничій сфері. Результати представлено у вигляді моделі даних ("National criteria") (рис. 2).

У якості об'єктів (Entity) розглядалися певні галузеві групування сфери послуг, які своєю діяльністю спрямовані на забезпечення потреб споживачів у послугах туризму, розміщення та споживання харчових продуктів. Вони являють собою галузі та міжгалузеві комплекси, отже, належать до вищих рівнів сфери послуг: секцій, розділів (див. рис. 1). Попередньо встановлено, що угруповання вищих рівнів визначають із врахуванням характеристик виходу продукції, тому при побудові моделі національних концептуальних критеріїв вони визначені нами як первинні, основні ключі (Primary key) (рис.2).

Процеси враховуються при формуванні категорій нижчого рівня (див. рис. 1), отже, при побудові моделі вони визначені в якості віддалених «зовнішніх» ключів (Foreign key) (рис. 2). У вітчизняних нормативно-правових документах визначено також певні додаткові критерії, що сприяють більш чіткому розмежуванню галузевих груп. Вони розглянуті нами як додаткові атрибути (Attribute). Зокрема, такими можна вважати виокремлення основних і додаткових послуг, які враховано при побудові моделі (рис. 2).

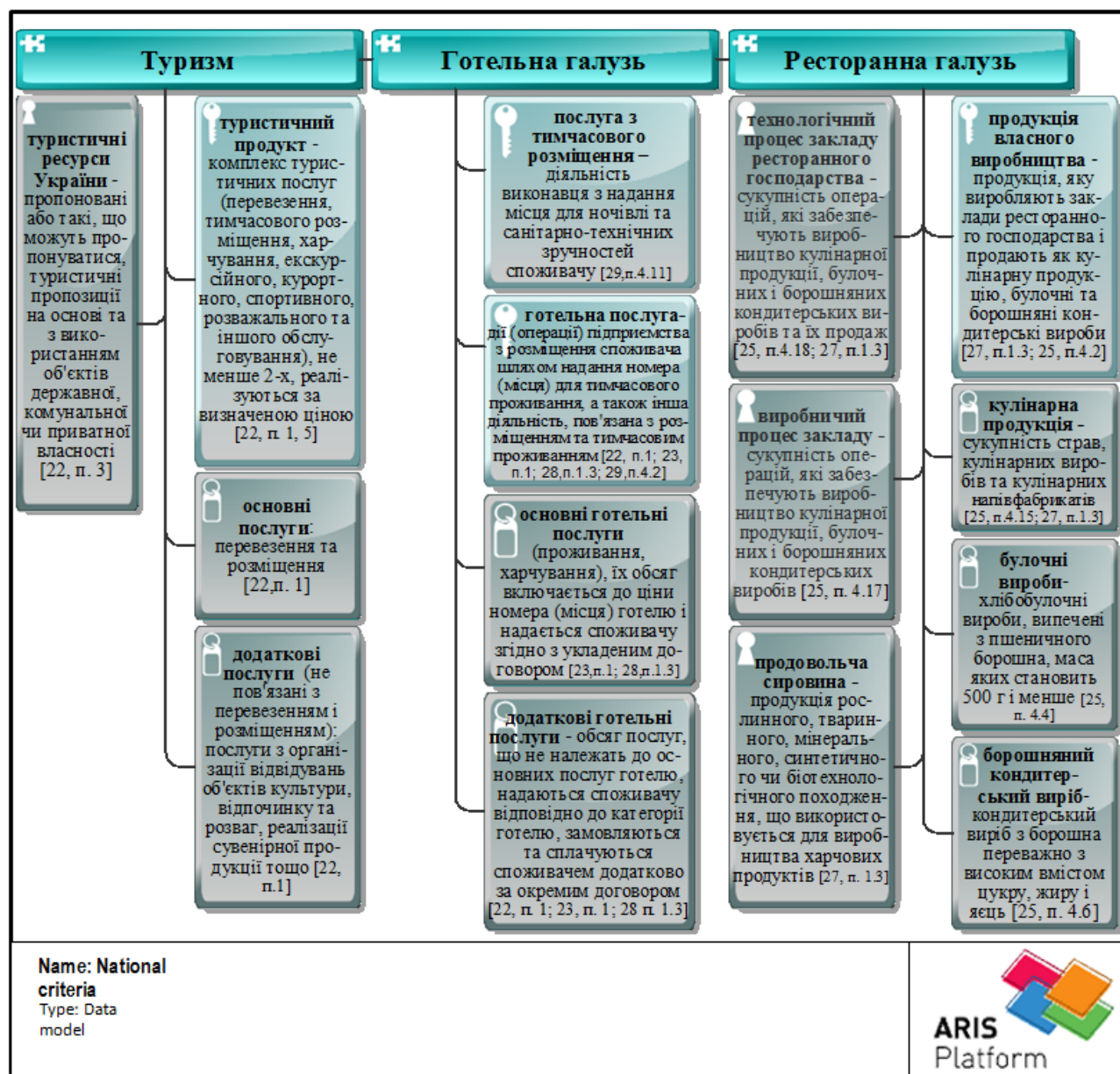


Рис. 2. Модель національних концептуальних критеріїв формування галузевих груп у сфері надання туристичних, готельних і ресторанних послуг

Джерело: побудовано авторами на основі аналізу нормативно-правових документів [22-30]

Аналіз отриманої моделі показав прогалини у вітчизняних нормативно-правових документах щодо визначення національних концептуальних принципів і критеріїв, які забезпечують формування галузевих груп у сфері надання туристичних, готельних і ресторанних послуг. Для кожної з груп об'єктів не визначено певні критерії:

- для групи об'єктів, які забезпечують надання туристичних послуг, – критерії, які характеризують процеси та технології;
- для групи об'єктів, які забезпечують надання послуг тимчасового розміщення – критерії, які характеризують ресурси, процеси та технології;
- для групи об'єктів із забезпечення стравами та напоями – критерії, які характеризують послуги.

Аналізуючи зазначені недоліки у визначенні критеріїв у вітчизняних нормативно-правових документах, можна відмітити, що для кожної групи видів діяльності вони стосуються характеристик, які вказують на приналежність до різних ієрархічних рівнів галузевої структури. Виявлені недоліки є перешкодою до однозначного визначення положення груп за ієрархічними рівнями галузевої структури та раціонального формування міжгалузових комплексів.

Висновки. Узагальнюючи вищенаведений аналіз, можна відмітити, що при формуванні галузевої структури сфери сервісу виділяють галузі, міжгалузеві комплекси, індустрії. Проте, в нормативно-правовій документації відсутня чітка одностайна позиція щодо їх виокремлення. Проблему ускладнюють активні зміни в галузевій структурі сучасної економіки. Відповідно до вітчизняної нормативно-правової бази галузь утворює сукупність виробничих одиниць, які здійснюють переважно однакові й подібні види діяльності.

У ході проведених досліджень вітчизняної нормативно-правової бази визначено відмінні характеристики сировини, технології, процесів, що стосуються об'єктів, які реалізують діяльність у туристичній, готельній і ресторанній сферах. Це підтвердило, що зазначені структурні об'єкти не забезпечують здійснення подібних видів діяльності й їх виробничі одиниці не утворюють одну галузь. Разом із цим кінцева продукція таких об'єктів характеризується певною подібністю (зокрема, як основні послуги в туризмі визначаються послуги перевезення та розміщення, в готельній галузі – проживання та харчування). Відповідно до концептуальних принципів розробки інтегрованої Міжнародної системи економічних класифікаторів подібність одиниць за характеристиками кінцевого результату діяльності (продукцією чи послугами) відмічається на найвищих рівнях галузевої структури, тому формування зазначених угруповань можна розглядати на міжгалузевому рівні. На сучасному етапі розвитку для позначення таких угруповань науковці пропонують використовувати терміни індустрія чи міжгалузеві комплекси, для нових об'єктів – альтернативні агломерації.

Проведені дослідження показали певні прогалини в визначенні основних концептуальних принципів і критеріїв визначення галузевих угруповань у вітчизняній нормативно-правовій базі. Зокрема, відсутнє чітке визначення технології, процесів та ресурсів у туристичній і готельній сфері; послуг – у ресторанній. Подібні недоліки перешкоджають чіткому одностайному визначенні галузевих угруповань і встановлення їх ієрархічного положення в структурі сфери сервісу.

Виявлення шляхів усунення вище зазначених недоліків вбачаємо першочерговим завданням подальших досліджень. Оскільки чітке одностайне розмежування галузей, визначення галузевих груп і міжгалузевих комплексів із врахування альтернативних новоутворень сприятиме не лише розвитку вітчизняної сфери сервісу, а й забезпечить можливість прогресивних змін та ефективному управлінню діяльністю підприємств, які функціонують у середовищі цих галузевих угруповань.

Список використаних джерел

1. Бокоч В. М. Інвестування сфери послуг: теоретико-прагматичні підходи. *Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету. Сер.: Економічні науки*. 2009. Вип. 24(1). С. 178-185.
2. Directive 2006/123/EC of the European Parliament and of the Council of 12 December 2006 on services in the internal market. *Official Journal of the European Union*. L 376. P. 36-67. URL: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:32006L0123&rid=3> (дата звернення: 20.11.2019).
3. UK national accounts: a short guide. Pete Lee Office for National Statistics August 2011. URL: <http://webarchive.nationalarchives.gov.uk/20160105233842/http://www.ons.gov.uk/ons/rel/naa1-rd/national-accounts-concepts--sources-and-methods/august-2011/uk-national-accounts---a-short-guide.pdf> (дата звернення: 20.11.2019).
4. Glossary: Tertiary sector. Further information. Eurostat Statistics Explained. URL: http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Glossary:Tertiary_sector (дата звернення: 20.11.2019).
5. A message from Director - General Roberto Azevêdo. *World Trade Statistical Review 2017*. Chapter I. 7 p. URL: https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/wts2017_e/WTO_Chapter_01_e.pdf (дата звернення: 20.11.2019).
6. International Standard Industrial Classification of All Economic Activities Revision 4 (ST/ESA/STAT/SER.M/4/Rev.4). Statistical papers Series M No. 4/Rev.4. Department of Economic and Social Affairs Statistics Division. United Nations. New York, 2008. URL: <https://unstats.un.org/unsd/cr/registry/isic-4.asp> (дата звернення: 20.11.2019).

7. Господарський кодекс України. Законодавство України. Редакція від 01.01.2020 URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15> (дата звернення: 20.11.2019).
8. UNWTO World Tourism Barometer and Statistical Annex (English version), Volume 15, Issue 5, October 2017. DOI: <https://doi.org/10.18111/wtobarometereng>
9. Похомчикова Е. О. Индустрия гостеприимства: эволюционный подход : дисс. ... канд. экон. наук. 08.00.05 / ФГБОУ ВПО «Байкальский государственный университет экономики и права. Иркутск, 2015. 192 с.
10. Похомчикова Е. О. К вопросу о специфике индустрии гостеприимства. *Известия Иркутской государственной экономической академии*. 2014. № 1. URL: <https://cyberleninka.ru/article/v/k-voprosu-o-spetsifike-industrii-gostepriimstva> (дата звернення: 20.11.2019).
11. Пандяк І. Феномен індустрії гостинності: дефініція поняття, основні підходи, структура. *Вісник Львівського університету. Серія географічна*. 2016. Випуск 50. С. 277–285.
12. Баранова А. Ю. Проблемы инфраструктурного обеспечения индустрии гостеприимства в муниципальных образованиях туристско-рекреационной специализации. *Вопросы государственного и муниципального управления*. 2011. № 3. С. 168–179. URL: <http://ecsocman.hse.ru/data/2012/03/26/1269127911/Баранова%20168-179.pdf> (дата звернення: 20.11.2019).
13. Дишкантюк О.В. Формування інфраструктурного забезпечення сфери гостинності. *Економіст*. 2016. № 7. С. 25–28.
14. Опанащук Ю. Я. Формування системи послуг у готельному господарстві України дис. ... канд. экон. наук. 08.00.04. Львів, 2009. 182 с.
15. Семіколенова С. В. Статистичне оцінювання стану та розвитку готельного господарства дис. ... канд. экон. наук. 08.00.10. Національний університет «Києво-Могилянська Академія». Київ, 2007. 213 с.
16. Мельниченко О.А., Шведун В.О. Особливості розвитку індустрії туризму в Україні. Монографія. Харків: Видавництво НУЦЗУ, 2017. 153 с.
17. Ellis G. & R. Rossman. Creating value for participants through experience staging: Parks, recreation, and tourism in the experience industry. *Journal of Park and Recreation Administration*. 2008. Vol. 26, No. 4, Pp. 1-20. URL: https://www.researchgate.net/publication/288959265_Creating_value_for_participants_through_experience_staging_Parks_recreation_and_tourism_in_the_experience_industry (дата звернення: 20.11.2019).
18. Central Product Classification (CPC). Department of Economic and Social Affairs. Statistics Division. *Statistical Papers. Series M No. 77, Version 2.1*. URL: [https://unstats.un.org/unsd/cr/downloads/CPCv2.1_complete\(PDF\)_English.pdf](https://unstats.un.org/unsd/cr/downloads/CPCv2.1_complete(PDF)_English.pdf) (дата звернення: 20.11.2019).
19. UNCTAD (2016). Trade and development report: Structural transformation for inclusive and sustained growth. Report by the secretariat of the United Nations Conference on Trade and Development, New York and Geneva. Retrieved from http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/tdr2016_en.pdf (дата звернення: 20.11.2019).
20. European Communities. NACE Rev. 2 Statistical classification of economic activities in the European Community. General and regional statistics Collection: Methodologies and working papers. European Commission. 363 pp. URL: <http://ec.europa.eu/eurostat/documents/3859598/5902521/KS-RA-07-015-EN.PDF> (дата звернення: 20.11.2019).
21. Національний класифікатор ДК 009:2010 «Класифікація видів економічної діяльності» (КВЕД-2010). Національний класифікатор України. URL: <https://docs.dtkr.ua/download/pdf/1157.1892.1> (дата звернення: 20.11.2019).
22. Закон України «Про туризм» № 324/95-ВР. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/324/95-вр> (дата звернення: 20.11.2019).
23. Послуги туристичні. Класифікація готелів: ДСТУ 4269:2003. URL: https://dnaor.com/html/29982/doc-ДСТУ_4269_2003 (дата звернення: 20.11.2019).
24. Заклади ресторанного господарства. Класифікація: ДСТУ 4281:2004. URL: https://dnaor.com/html/29645/doc-ДСТУ_4281_2004 (дата звернення: 20.11.2019).
25. Ресторанне господарство. Терміни та визначення: ДСТУ 3862-99. URL: https://dnaor.com/html/40988/doc-ДСТУ_3862-99 (дата звернення: 20.11.2019).
26. Про затвердження Методики розрахунку обсягів туристичної діяльності: Наказ Держтурадміністрації України від 12.11.2003 № 142/394 <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1128-03> (дата звернення: 20.11.2019).

27. Про затвердження Правил роботи закладів (підприємств) ресторанного господарства: Наказ, Міністерства економіки, євроінтеграції від 24.07.2002 № 219. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0680-02> (дата звернення: 20.11.2019).

28. Про затвердження Правил користування готелями й аналогічними засобами розміщення та надання готельних послуг: Наказ Держтурадміністрації України від 16.03.2004 № 19. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0413-04> (дата звернення: 20.11.2019).

29. Послуги туристичні. Засоби розміщення. Терміни та визначення: ДСТУ 4527:2006. URL: <http://hihostels.com.ua/sites/default/files/hostely/dstu4527.pdf> (дата звернення: 20.11.2019).

30. Послуги туристичні. Засоби розміщення. Загальні вимоги: ДСТУ 4268:2003. URL: https://dnaop.com/html/29636/doc-ДСТУ_4268_2003 (дата звернення: 20.11.2019).

References

1. Bokoch, V. M. (2009). Investing in the service industry: theoretical and pragmatic approaches. *Collection of scientific works of Cherkasy State Technological University. Avg.: Economic Sciences*. 2009. Issue. 24 (1). 24(1). P. 178-185. Retrieved from: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Znpchdtu_2009_24%281%29__37. (Accessed: 20.11.2019).

2. The European Parliament and the Council of the European Union (2006). Directive 2006/123/EC of the European Parliament and of the Council of 12 December 2006 on services in the internal market. Official Journal of the European Union. L 376, 36-67. Retrieved from: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:32006L0123&rid=3> (Accessed: 20.11.2019).

3. UK national accounts: a short guide (2011). Pete Lee Office for National Statistics. Retrieved from <http://webarchive.nationalarchives.gov.uk/20160105233842/http://www.ons.gov.uk/ons/rel/naa1-rd/national-accounts-concepts--sources-and-methods/august-2011/uk-national-accounts---a-short-guide.pdf> (Accessed: 20.11.2019)

4. Eurostat Statistics Explained (2019). Glossary: Tertiary sector. Further information. Retrieved from: http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Glossary:Tertiary_sector (Accessed: 20.11.2019).

5. A message from Director - General Roberto Azevêdo (2017). World Trade Statistical Review 2017. Chapter 01. 7 p. Retrieved from: https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/wts2017_e/WTO_Chapter_01_e.pdf (Accessed: 20.11.2019).

6. Department of Economic and Social Affairs Statistics Division. United Nations (2008). International Standard Industrial Classification of All Economic Activities Revision 4 (ST/ESA/STAT/SER.M/4/Rev.4). Statistical papers Series M No. 4/Rev.4. Retrieved from: <https://unstats.un.org/unsd/cr/registry/isic-4.asp> (Accessed: 20.11.2019).

7. The legislation of Ukraine (2019). Economic Code of Ukraine. Editorial from 01.01.202. Retrieved from: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15> (Accessed: 20.11.2019).

8. UNWTO (2019). World Tourism Barometer and Statistical Annex (English version), Volume 15, Issue 5, October 2017. DOI: <https://doi.org/10.18111/wtobarometereng> (Accessed: 20.11.2019).

9. Pohomchikova EO (2015). The hospitality industry: an evolutionary approach: diss. ... Cand. econom. Sciences. 08.00.05 / FGBOU VPO "Baikal State University of Economics and Law. Irkutsk. 192p. (in Russ.)

10. Pohomchikova EA (2014). On the issue of the specifics of the hospitality industry. News of the Irkutsk State Economic Academy. Retrieved from: <https://cyberleninka.ru/article/v/k-voprosu-o-spetsifike-industrii-gostepriimstva> (Accessed: 20.11.2019).

11. Pandyak I. (2016). The phenomenon of hospitality industry: definition of the concept, basic approaches, structure. *Visnyk of the Lviv University. Series Geography*. Issue 50. P. 277–285.

12. Baranova, A. Yu (2011). Problems of Infrastructure Provision of Hospitality Industry in Municipalities of Tourism and Recreational Specialization. *Issues of state and municipal government*, 3, 168–179).

13. Dishkanyuk O.V. (2016). Formation of hospitality infrastructure support. *Economist*, 7, 25–28.

14. Opanashchuk Y. Ya. (2009). Formation of the system of services in the hotel industry of Ukraine. ... Cand. econom. Sciences. 08.00.04. Lviv,. 182 p. (in Ukr.).

15. Semikolenova SV (2007). Statistical estimation of a condition and development of hotel economy dis. ... Cand. econom. Sciences. 08.00.10 / National University of Kyiv-Mohyla Academy. Kyiv,. 213 p. (in Ukr.).

16. Melnichenko OA, Shvedun VA (2017). Features of development of tourism industry in Ukraine. Monograph. Kharkiv: NUTSU Publishing House. 153 p. (in Ukr.).

17. Ellis G. & R. Rossman (2008). Creating value for participants through experience staging: Parks, recreation, and tourism in the experience industry. *Journal of Park and Recreation Administration*, Vol. 26, No. 4, Pp. 1-20. Retrieved from https://www.researchgate.net/publication/288959265_Creating_value_for_participants_through_experience_staging_Parks_recreation_and_tourism_in_the_experience_industry (Accessed: 20.11.2019).
18. United Nations (2015). Central Product Classification (CPC). Department of Economic and Social Affairs. Statistics Division. Statistical Papers Series M No. 77, Version 2.1. URL: [https://unstats.un.org/unsd/cr/downloads/CPCv2.1_complete\(PDF\)_English.pdf](https://unstats.un.org/unsd/cr/downloads/CPCv2.1_complete(PDF)_English.pdf) (Accessed: 20.11.2019).
19. UNCTAD (2016). Trade and development report: Structural transformation for inclusive and sustained growth. Report by the secretariat of the United Nations Conference on Trade and Development, New York and Geneva. Retrieved from http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/tdr2016_en.pdf (Accessed: 20.11.2019).
20. European Commission (2015). European Communities. NACE Rev. 2 Statistical classification of economic activities in the European Community. General and regional statistics Collection: Methodologies and working papers. 363 pp. Retrieved from: <http://ec.europa.eu/eurostat/documents/3859598/5902521/KS-RA-07-015-EN.PDF> (Accessed: 20.11.2019).
21. Natsionalnyi klasyfikator DK 009:2010 (KVED-2010). Klasyfikatsiia vydiv ekonomichnoi diialnosti: Natsionalnyi klasyfikator Ukrainy. Retrieved from: <https://docs.dtkr.ua/download/pdf/1157.1892.1>. (in Ukr.).
22. Verkhovna Rada Ukrainy` (2015). № 324/95-BP: Zakon Ukrainy "Pro turyzm" [№ 324/95-BP: The Law of Ukraine "On Tourism"], Verkhovna Rada Ukrainy, Ky`yiv, Ukraine. Retrieved from: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/324/95-bp>. (in Ukr.).
23. Derzhspozhy`vstandartu Ukrainy` (2003). DSTU 4269:2003. Posluhyturystychni. Klasyfikatsii hoteliv [DSTU 4269: Tourist services. Hotel Classification], Natsionalnyi standart Ukrainy, Ky`yiv, Ukraine. Retrieved from: https://dnaop.com/html/29982/doc-ДСТУ_4269_2003. (in Ukr.).
24. Derzhspozhy`vstandartu Ukrainy` (2004). DSTU 4281:2004. Zaklady restorannoho hospodarstva. Klasyfikatsiia. Retrieved from: https://dnaop.com/html/29645/doc-ДСТУ_4281_2004. (in Ukr.).
25. Derzhspozhy`vstandartu Ukrainy` (1999). DSTU 3862-99. Restoranne hospodarstvo. Terminy ta vyznachennia. Retrieved from: https://dnaop.com/html/40988/doc-ДСТУ_3862-99. (in Ukr.).
26. Nakaz Derzhuradministratsii Ukrainy (2003). Pro zatverdzhennia Metodyky rozrakhunku obsiahiv turystychnoi diialnosti № 142/394. Retrieved from: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1128-03>. (in Ukr.).
27. Nakaz Minekonomiky, yevrop.intehratsii Ukrainy (2002). Pro zatverdzhennia Pravyl roboty zakladiv (pidpriemstv) restorannoho hospodarstva № 219. Retrieved from: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0680-02>. (in Ukr.).
28. Nakaz Derzhuradministratsii Ukrainy (2004). Pro zatverdzhennia Pravyl korystuvannia hoteliamy y analohichnykh zasobamy rozmishchennia ta nadannia hotelnykh posluh № 19. Retrieved from: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0413-04>. (in Ukr.).
29. Derzhspozhy`vstandartu Ukrainy` (2006). DSTU 4527: Posluhy turystychni. Zasoby rozmishchennia. Terminy ta vyznachennia [DSTU 4527: Tourist services. Accommodation facilities. Terms and definitions], Natsionalnyi standart Ukrainy, Ky`yiv, Ukraine. Retrieved from: <http://hihostels.com.ua/sites/default/files/hostely/dstu4527.pdf>. (in Ukr.).
30. Derzhspozhy`vstandartu Ukrainy` (2003). DSTU 4268: Posluhy turystychni. Zasoby rozmishchennia. Zahalni vymohy [DSTU 4268: Tourist services. Accommodation facilities. general requirements], Natsionalnyi standart Ukrainy, Ky`yiv, Ukraine. Retrieved from: https://dnaop.com/html/29636/doc-ДСТУ_4268_2003. (in Ukr.).

ROGOZA Mykola

Dr. Sc. (Ekon.), Professor,
Honored Worker of Science and Engineering of Ukraine,
The Head of the Enterprise Economy and Economic
Cybernetics Department,
Poltava University of Economics and Trade,
Poltava, Ukraine

STOLYARCHUK Valentyna

PhD in Techn. Sciences,

Associate Professor of the Hotel, Restaurant and Resort
Business Department,
Poltava University of Economics and Trade,
Poltava, Ukraine

CONCEPTUAL PRINCIPLES OF INDUSTRIES AGGREGATION IN SERVICES SECTOR OF UKRAINE

Introduction. *There are different academic approaches to definition and delineation of services sectors that cover tourism, accommodation and restaurant area. There are so strong links between some of these sectors that they often conglomerate separate groups, which are been considered to be independent industries (in particular, tourism, hospitality et.al.). At the same time, the hotel and restaurant industry are treated both separate industries and components of tourism or hospitality. The scientists point out the problem of a formation of industry structure of services sector.*

Purpose. *The purpose of the research is to identify theoretical and methodological approaches (conceptual principles and criteria) for definition and delineation of tourism, accommodation and restaurant industry aggregations of services sector of Ukraine.*

Results. *The modern theoretical and methodological approaches of industry structure formation of services sectors are generalized. Deficiencies in defining the basic conceptual principles and criteria for delineation sectoral groups in national regulatory framework have been identified. It is established that in domestic regulatory base there is no clear definition of certain criteria (for the tourism and accommodation sectors - technology, processes and resource; for the restaurant sector - services).*

Originality. *The conceptual principles and criteria for definition and delineation of tourism, accommodation and restaurant industry aggregations of services sector of Ukraine are reveal. It is suggestion to use this methodological approach to clear unanimous definition and delineation of industry groups and sectoral complexes (which are linked to tourism, accommodation and restaurant services sector of Ukraine) that providing an opportunity for progressive changes, impact on the development of industries, for effective management of the activities of enterprises in their environment.*

Conclusion. *Services sector constitutes the engine of economic growth. It is impacted by tourism, accommodation and restaurant industry aggregations. But there are so versatile links between these that there is not any invariable, permanent industry structure. The application of modern approaches to the sectoral structure formation has provided an opportunity to identify gaps in the domestic regulatory documents regarding the established criteria for the sectoral restriction of tourism, accommodation and restaurant industry aggregations. This representation of information provides new opportunities for economic development at country and enterprise level in the context of modern trends.*

Keywords: *Industry Structure, Principles and Criteria of Structure Formation, Tourism, Accommodation and Restaurant Industries.*

*Одержано редакцією: 20.12.2019
Прийнято до публікації: 27.02.2020*

УДК 330.522.4

DOI: 10.31651/2076-5843-2020-1-127-132

БОРЩ Вікторія Ігорівна

к.е.н.,

Одеський національний університет

імені І. І. Мечникова,

м. Одеса, Україна

ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0001-9106-9078>

viktoriyaborshch@gmail.com

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ КОНЦЕПЦІЇ ФОРМУВАННЯ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ ЗАКЛАДУ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я

У статті розглянуто теоретико-методологічні концепції формування та розвитку людського капіталу закладу охорони здоров'я. Проаналізовано визначення концепції людського капіталу. Визначено напрями інвестицій в людський капітал. Запропоновано формулу оцінки вартості людського капіталу, що є універсальною для організацій будь-якої форми власності та напрямку діяльності. Окремого аналізу набула проблема розвитку людського капіталу закладу охорони здоров'я, а саме професіоналізація його персоналу. Розглянуто концепцію неперервної медичної освіти. Досліджено умови формування людського капіталу закладу охорони здоров'я. Запропоновано напрями процесу розвитку людського капіталу закладу охорони здоров'я, враховуючи сучасне реформування цієї галузі.

Ключові слова: людський капітал, заклад охорони здоров'я, інвестицій в людський персонал, професіоналізація кадрів, медичний персонал, неперервна медична освіта (НМО).

Постановка проблеми. На трансформаційному етапі розвитку економіки Україна постала перед проблемою зміни економічних відносин у національному господарстві, де першочергового значення набуває раціональне управління цими процесами. Зокрема, це стосується головної рушійної сили та найціннішого багатства країни – людського капіталу, роль якого нині належним чином не усвідомлюється й не оцінюється. Цей фактор розглядається як джерело економічного зростання кожної країни і прогресу людства в цілому. При цьому особливої уваги набуває проблема формування та розвитку людського капіталу в галузі охорони здоров'я, оскільки, безперечно, що розвиток національної економіки має значний вплив на форми та методи регулювання та управління галуззю охорони здоров'я. З другого боку, внесок охорони здоров'я в економічний розвиток будь-якої країни є також очевидним. Обсяг медичних послуг, що надаються населенню та відображені в вартісній формі, має позитивний вплив на ВВП. Чим більше ресурсів використовуються в виробництві медичних послуг, чим вище кваліфікація медичних кадрів, що саме і є людським капіталом галузі, тим більшим є розмір національного доходу, що створюється галуззю. Працівники галузі є виробниками медичних послуг і, отже, запобігаючи хворобам та лікуючи хворих, вони тим самим покращують соціально-демографічний стан та підвищують трудовий потенціал країни. Саме це й визначає актуальність дослідження проблеми формування та розвитку людського капіталу в сфері охорони здоров'я.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед дослідників людського капіталу необхідно виділити таких відомих економістів, як: Г. Беккер, Й. Бен-Порет, М. Блауг, У. Боен, С. Боулс, Дж. Вейзі, Б. Вейсброд, М. Вудхол, С. Дейзі, Е. Денісон, Дж. Кендрик, Б. Кікер, Л. Лейард, Ф. Махлуп, Ф. Уелч, І. Фішер, Б. Чизвік, Т. Шульц. На пострадянському просторі теорія проблематика формування людського капіталу досліджується в роботах: Д. Богині, А. Бондаря, В. Гесця, О. Грішнєвої, П. Демина, А. Добриніна, С. Дятлова, А. Колота, С. Курганського, Л. Шевчука, А. Чухна та інших вчених.

Проте проблема формування та розвитку людського капіталу в сфері охорони здоров'я не досліджувалася в повній мірі. Дослідження цієї проблематики було зосереджено, як правило, на аналізі впливу сфери охорони здоров'я як чинника формування людського капіталу. Проте сама

концепція людського капіталу в умовах закладів охорони здоров'я не набула популярності. Невирішеність зазначеної проблеми лягла в основу цього наукового дослідження.

Метою статті є аналіз проблеми формування та розвитку людського капіталу закладів охорони здоров'я України.

Викладення основного матеріалу дослідження. Сьогодні проблема людського капіталу є однією з найпоширеніших із об'єктів дослідження управлінської та економічної науки. Як ми бачимо з переліку зарубіжних та вітчизняних науковців, значна кількість наукових доробок зосереджена на цій проблематиці. Проте, незважаючи на такі ґрунтовні дослідження, досі ця проблема залишається концепцією, яка використовується в практиці управління індустріальними підприємствами та людськими ресурсами країни чи регіону. До сих пір проблема формування та розвитку людського капіталу в сфері невиробничої діяльності не набула популярності, хоча її цінність та значення є не меншим, ніж для індустріальних галузей економіки.

Загальна концепція людського капіталу закладу охорони здоров'я. У статті під людським капіталом ми будемо розуміти сукупність знань, вмінь, навичок, компетенцій, мотивацій та енергій, що було набуто у процесі навчання та практичної діяльності, якими людина володіє та використовує на протязі певного проміжку часу для виробництва товарів та послуг, що дозволяє їй отримувати дохід, а суб'єкту господарчої діяльності – прибуток. Отже, це капіталізована сукупність знань, вмінь та навичок.

Наведене нами вище визначення людського капіталу дуже схоже з визначенням, яке було дано у [2], а саме під людським капіталом автори розуміють «сформований в результаті інвестицій і накопичений людиною запас здоров'я, знань, навичок, можливостей, мотивацій, які доцільно використовуються в тій чи іншій сфері суспільного виробництва, сприяють підвищенню продуктивності праці та ефективності виробництва і таким чином впливають на зростання заробітків (доходів) певної людини» і прибутку організації, в якій працює ця людина [2, с. 10].

Людський капітал може бути досліджено на різних його рівнях:

- макрорівень – представляє собою сукупний капітал соціальної системи в цілому наряду із соціальним та культурним капіталами;
- мезорівень – розглядається у контексті певного соціального прошарку, регіону чи організації;
- мікрорівень – це людський капітал індивіда.

У межах цього дослідження людський капітал закладів охорони здоров'я розглядається на мезорівні в якості людського капіталу медичних робітників як окремої соціально-професійної групи. Медичні робітники являють собою велику соціально-професійну групу в кваліфікаційній системі України. Вони володіють вищою та середньою спеціальною медичною освітою, займаються складною інтелектуальною, розумовою та різноманітною фізичною працею з використанням високотехнологічного медичного обладнання. Отже, вони представляють складний за своїм функціональним призначенням людський капітал. Людський капітал медичного персоналу, з інституційно-функціональних позицій, виступає сукупним капіталом окремого соціально-економічного прошарку, враховуючи соціально-кваліфікаційні групи лікарів, середнього медичного персоналу та суміжного персоналу, який зайнятий в галузі охорони здоров'я (не треба забувати й про управлінський персонал закладів охорони здоров'я як топ-менеджменту організацій цієї галузі), та охоплює трудову, культурно-моральну, інтелектуально-освітню та оздоровчу сфери [3].

Цікавою думкою щодо визначення людського капіталу є позиція О. П. Кошулько, яка визначає людський капітал як «найкращі якісні характеристики людини, що накопичуються нею упродовж життя, здатні їй приносити дохід у разі, якщо вона не припиняє самовдосконалення, здобуваючи нові знання, навички та досвід, підвищуючи рівень освіти і кваліфікації, перенавчаючись» [4, с. 8]. Отже, з цього погляду на людський капітал ми бачимо, наскільки процес розвитку є необхідним для існування людського капіталу на підприємстві. Отже, виникає необхідність формування безперервної системи розвитку персоналу організації.

Така теза набуває особливої значущості в рамках формування та розвитку людського капіталу закладу охорони здоров'я. Оскільки особливістю процесу набуття знань, навичок,

компетенцій, а отже й підвищення компетентності та кваліфікації персоналу закладів охорони здоров'я є принцип неперервної медичної освіти, тобто набуття знань та практичних навичок в галузі охорони здоров'я, що починається з додипломного (бакалаврського та магістерського) та післядипломного етапів навчання та продовжується протягом усього життя – неперервне навчання. Це твердження стосується не тільки фахівців клінічних спеціалізацій в галузі охорони здоров'я, а й управлінських кадрів закладів цієї галузі, оскільки процес професіоналізації вище зазначених фахівців схожий: його особливістю є тривалість протягом усього життя, від моменту вибору напрямку діяльності до виходу із професії.

Концепція неперервної медичної освіти тісно пов'язана із безперервним професійним розвитком. Згідно із визначенням Всесвітньої федерації медичної освіти (WFME), «безперервний професійний розвиток позначає період освіти і підготовки лікарів, що починається після завершення базової медичної освіти та післядипломної підготовки, і триває після цього протягом усього професійного життя кожного лікаря». Неперервна медична освіта направлена на підтримку і вдосконалення досвіду (знань, навичок і відносин) окремого лікаря, життєво важливих для задоволення мінливих потреб пацієнтів і системи надання медичного обслуговування, що відповідають новим результатам наукового пошуку в медицині [5].

Основна концепція неперервної медичної освіти представлена на рис. 1.

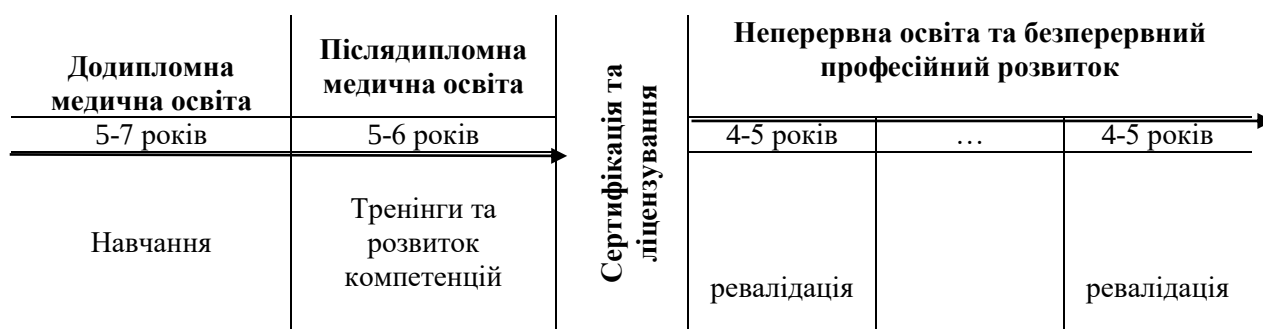


Рис. 1. Загальна схема підготовки медичних фахівців

Джерело: [5]

Отже, ми можемо стверджувати, що система неперервної освіти та безперервного професійного розвитку є основною процесу професіоналізації персоналу закладів охорони здоров'я. Оскільки, у сучасному суспільстві джерелом прибутку все частіше стають знання, інновації, технології та способи їх практичного застосування, зростає роль освіти в цілому. При цьому сфера освіти істотно залежна від економічної сфери, і освітня діяльність стає важливим компонентом економічного розвитку суспільства. До того ж, інформація й теоретичне знання є стратегічними ресурсами країни і, разом з рівнем розвитку освіти, багато в чому визначають її суверенітет і національну безпеку держави.

Інвестиції в людський капітал закладу охорони здоров'я. Враховуючи наведені вище визначення людського капіталу, можна стверджувати, що інвестиціями у людський капітал є витрати на:

- 1) охорону здоров'я;
- 2) здобуття освіти, інформації, кваліфікації;
- 3) накопичення певного виду досвіду;
- 4) формування духовного складу особистості тощо (рис. 2).

За аналогією з економічним капіталом, інвестиції в людський капітал проводяться з метою отримання доходу з урахуванням прийнятих інвестором очікуваних норм віддачі, причому віддача від вкладень у розвиток людського потенціалу в середньому більша, ніж віддача від економічного капіталу [1, с. 131].

Формування людського капіталу закладів охорони здоров'я розглядається нами як комплексне інвестування в розвиток кожного працівника такої організації. В основу цього підходу покладено вартість навчання у вищих навчальних закладах і вкладень (інвестування) у кожного працівника закладу – направлені на підвищення якості освіти, перепідготовку,

стажування, перекваліфікацію, тренінги (у випадку з управлінськими фахівцями, бізнес-тренінги), конференції тощо. Крім зазначених складових інвестицій пропонується урахувувати вкладення у здоров'я, культуру, мобільність кадрів.

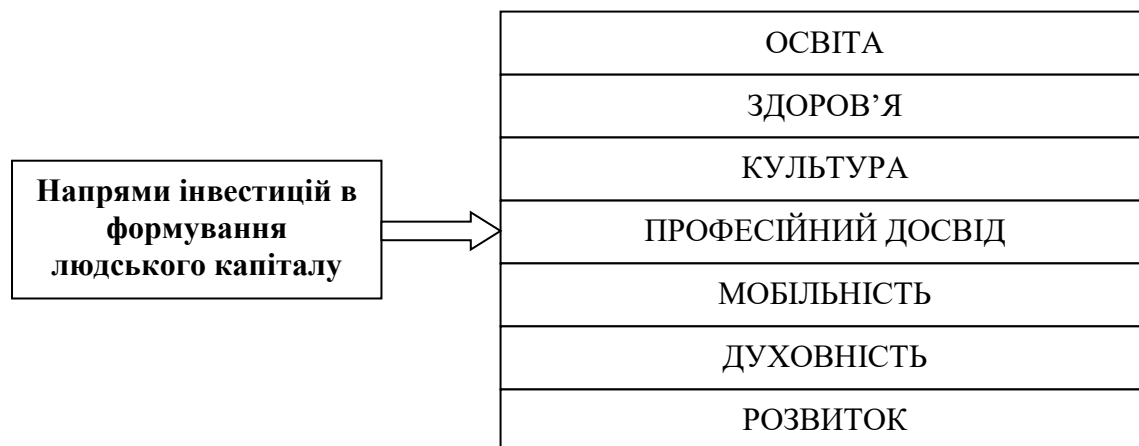


Рис. 2. Напрями інвестицій в людський капітал

Джерело: сформовано автором

Враховуючи це, можна стверджувати, що сукупність витрат на розвиток кожного працівника представляє собою вартість людського капіталу будь-якого підприємства, в т.ч. закладу охорони здоров'я. Так ми це твердження можемо представити у вигляді такої формули:

$$\text{Людський капітал закладу ОЗ} = \sum_{i=1}^n I_i, \quad (1)$$

де I – сума інвестицій в освіту, професійну підготовку персоналу, охорону здоров'я, підвищення культурного, інформаційного рівня працівника та обсяг заробітної плати як інвестиції у відтворення людського капіталу за певний проміжок часу.

Таким чином, чим більші інвестиції, тим відповідно зростає і вартість людського капіталу, накопиченого фахівцями закладу.

Проблема формування людського капіталу закладів охорони здоров'я в Україні. Сьогодні основними умовами формування людського капіталу медичного персоналу є реалізація основних заходів реформи охорони здоров'я на національному та регіональному рівнях. Ці заходи, в першу чергу, спрямовані на автономізацію закладів охорони здоров'я, покращення їхньої матеріально-технічної бази, оптимізації їхньої організаційної та кадрової структури, виходячи із критеріїв ефективності та оптимальності. Проте виходячи із результатів власного авторського дослідження, вони напряду не вплинули позитивно на динаміку та характеристику формування людського капіталу медичного персоналу за період реформування цієї галузі (роки, що аналізувалися, – 2016-2018), а навпаки відбувається відтік працівників медичної галузі, як з вищою, так і середньою спеціальною медичною освітою. За даними Держаної служби статистики України із країни виїхало більше 40 тис. медичних працівників.

Причиною такого явища є, в першу чергу, низький рівень довіри медичній реформі та керівництву. До інших причин відносяться низький рівень державного фінансування галузі, низький рівень мотивацій та стимулювання медичних робітників, ускладнення процесів професійного розвитку та сертифікації діяльності тощо. Також до інших причин можна віднести те, що на регіональному рівні специфікою формування трудового людського капіталу є наявність резервів в реалізації його інтелектуально-освітніх характеристик, а слабким місцем, згідно з проведеним дослідженням є низький рівень професійного спілкування з колегами-професіоналами із провідних іноземних центрів, що є невід'ємним елементом безперервної медичної освіти, складність участі в позабюджетних методах підвищення кваліфікації та розвитку та інших інноваційних методів навчання (наприклад, дистанційне та симуляційне навчання).

Висновки. Проблема формування та розвитку людського капіталу закладів охорони здоров'я сьогодні залишається досить актуальною. Навіть незважаючи на істотні зрушення в національній системі охорони здоров'я, каталізатором яких є сучасне реформування медичної галузі, існують значні недоліки, пов'язані з управління персоналом закладів охорони здоров'я, фінансового менеджменту та загальних основ управління цими закладами, які потребують значної реорганізації та подальшого реформування.

Отже, пріоритетними напрямками удосконалення людського капіталу закладів охорони здоров'я в Україні на регіональному рівні мають стати такі:

1) впровадження концепції безперервного медичного навчання із забезпеченням його належного бюджетного фінансування;

2) впровадження в заклади охорони здоров'я скоординованих програм планування кар'єри та ротації кадрів, які базуються на динаміці розвитку та стандартах вимог до посади і необхідній для неї компетентності;

3) реалізація цільових державних програм в сфері післядипломного розвитку, пов'язаних із підвищенням кваліфікації, перекваліфікацією, формуванням навичок роботи з інноваційними технологіями та мовних навичок (наприклад, державні курси, міжнародні та національні стажування, конференції тощо);

4) удосконалення системи оплати праці медичного персоналу;

5) удосконалення механізму мотивації та стимулювання праці;

6) удосконалення стимулювання науково-дослідницької роботи в сфері охорони здоров'я;

7) забезпечення заходів зміцнення професійної згуртованості та формування корпоративної культури закладів охорони здоров'я;

8) впровадження політики та концепції здоров'язбереження персоналу закладів охорони здоров'я за рахунок диспансеризації, профілактики професійних захворювань, забезпечення доступу до санітарно-курортного лікування та відпочинку тощо.

Основними завданнями процесу розвитку людського капіталу закладів охорони здоров'я мають стати:

– зміцнення матеріально-технічної бази державних та муніципальних закладів охорони здоров'я;

– впровадження сучасних інформаційних систем в сферу охорони здоров'я;

– інтелектуалізація діяльності медичного та управлінського персоналу закладів охорони здоров'я;

– формування бази для безперервної медичної освіти;

– формування ефективної системи мотивації та стимулювання персоналу закладів охорони здоров'я.

Список використаних джерел

1. Борщ В. І. Економічна еволюція концепції управлінського капіталу. *Інфраструктура ринку. Електронний науково-практичний журнал*. 2017. Вип. 9. С. 129–138.
2. Добрынин А. И., Дятлов С. А., Курганский С. А. Методология человеческого капитала. *Экономика образования*. 1999. № 1. С. 9–24.
3. Зайнагутдинов А. М. *Формирование человеческого капитала медицинских работников* : автореф. дис. на соискание уч. степ. канд. социол. наук : 22.00.03. Казань, 2014. 20 с.
4. Кошулько О. П. *Управління людським капіталом на підприємствах харчової промисловості*: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : 08.00.04. Київ, 2008. 24 с.
5. Післядипломна освіта у світі та в Україні. *Національна медична академія післядипломної освіти П. Л. Шупика* : веб-сайт. URL : <https://nmapo.edu.ua/d/dovidkova-informatsiia> (дата звернення: 20.11.2019).

References

1. Borshch V. I. (2017). Economic evolution of the managerial capital's concept. *Market Infrastructure. Electrnic professional scientific and practical journal*, 9, 129–138.
2. Dobrynin A. I., Diatlov S. A. & Kurganskii S. A. (1999). Methodology of human capital. *Economics of education*, 1, 9–24.

3. Zainagutdinov A. M. (2014). *Formation of human capital of medical staff*. (Candidate's thesis). Kazan (in Rus.).
4. Koshulko O. P. (2008). *Management of human capital at the enterprises of food industry*. (Candidate's thesis). Kyiv (in Ukr.).
5. National medical academy of post-graduate education named after P. L. Shupik : web-site (2019). Post-graduate education worldwide and in Ukraine. URL: <https://nmapo.edu.ua/d/dovidkova-informatsiia> (Accessed: 20.11.2019).

BORSHCH Viktoriia

PhD. in Econ., Associate Professor
of the Department of Management and Innovations,
Odesa I. I. Mechnikov National University,
Odesa, Ukraine

THEORETICAL AND METHODOLOGICAL CONCEPTS FOR FORMING THE HUMAN CAPITAL IN THE MEDICAL ESTABLISHMENT

Introduction. *Health care is one of the strategic branches of socio-economic life in Ukraine. It is a basis for formation of national human capital, since the health status is one of the factors for its formation. From the development level of health institutions and their activity, from the medical workers' activity and from the development of the healthcare network depends the quality of medical care in any country. But nevertheless, the medical personnel are a key element of such system. They are the providers of health services and thus, the analysis of theoretical and methodological concepts of forming human capital of medical staff is urgent nowadays.*

Purpose of this paper is to form theoretical and methodological concepts for forming the human capital in the medical establishment.

The methodological basis of the paper is the complex of methods, including methods of scientific cognition, analysis and synthesis, systematization and scientific abstraction. The informational basis of the conducted research is the scientific works of the domestic and foreign scientists in the sphere of management and organization of health care, personnel management, statistical data of the State Statistics Service of Ukraine, legal and regulatory documents of Ministry of Health of Ukraine.

Results. In the paper definitions of the human capital are analyzed. Channeling investment to the human capital is defined. The formula for evaluation of the human capital's cost is proposed; it is universal for the all organizations of different property forms and activities. The problem of development of human capital in the medical establishment is analyzed separately, namely its staff's professionalization. The concept of continuing medical education is considered. The conditions of forming human capital at the medical establishment are researched.

Originality. Directions of human capital's development in the medical establishment are proposed, taking into account the modern reformation of health sphere.

Conclusion. Practical importance of the scientific research results lies in defining the modern paradigm of personnel management for healthcare facilities, which is important for the further development of the healthcare sphere, labour market of medical staff and improvement of the healthcare facilities' activity in Ukraine.

Keywords: human capital, medical establishment, investments to human capital, professionalization of the staff, medical personnel, continuing medical education.

Одержано редакцією: 24.12.2019
Прийнято до публікації: 28.02.2020

УДК 657.479.5

DOI: 10.31651/2076-5843-2020-1-133-143

ЄРЕМЯН Олена Михайлівна

к.е.н., доцент,
Херсонський національний технічний університет,
м. Херсон, Україна
ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-8170-7598>
number_one_2000@ukr.net

БОЙКО Людмила Іванівна

к.е.н., доцент,
Херсонський національний технічний університет,
м. Херсон, Україна
ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0003-2691-6239>
boyko088@ukr.net

СУЧАСНІ ПІДХОДИ ДО УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ БУДІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Статтю присвячено дослідженню особливостей обліку витрат підприємств будівельної галузі. З'ясовано сутність методів обліку витрат будівельного підприємства, їх призначення та застосування. Виявлені галузеві особливості будівництва та об'єкти калькулювання в будівництві. Проаналізовано сучасні методи управління витратами підприємства, виявлено їх переваги і недоліки та встановлено необхідність індивідуального підходу до вибору систем управління витратами будівельних підприємств.

Ключові слова: собівартість, калькулювання, облік, витрати, методи, управління, будівельне підприємство.

Постановка проблеми. Будівництво, як галузь, є однією з найпріоритетніших в економіці будь-якої країни. В останні роки намітилася чітка тенденція зростання обсягів житлового будівництва порівняно з попереднім десятиліттям. Це суттєво активізує не тільки розвиток сучасних технологій будівництва, а й потребує нових ефективних методів управління будівельним виробництвом, спрямованих на здешевлення вартості житла, зниження матеріальних, трудових і фінансових витрат у цій сфері. Відповідно зростає економічне і соціальне значення обліково-аналітичної інформації стосовно витрат на будівництво житлових будинків, введення житлової площі в експлуатацію, забезпечення реалізації заходів щодо зниження собівартості будівельно-монтажних робіт.

Господарювання в ринкових умовах свідчить, що витрати є найважливішим об'єктом управління на підприємстві, тому вдалий вибір методів та моделі управління витратами забезпечить можливості його подальшого розвитку та зростання конкурентоспроможності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню організаційно-методичних питань обліку й аналізу витрат будівельного виробництва присвячені праці відомих дослідників, зокрема В. Бабича, А. Баширова, А. Дмитренка, В. Єрофєєва, З. Задорожного, Н. Іщенко, Я. Крупки, Б. Литвина, О. Нарінського, В. Осмятченка, О. Павелка, О. Ромашко, І. Чалого, К. Ягмур та ін. Однак, сучасні умови господарювання ставлять нові вимоги до управління витратами, і вимагають від них реального вдосконалення методів управління всіма видами витрат. В той же час, аналіз літературних джерел свідчить про недостатнє вивчення досліджуваної проблеми з позиції використання у практичній діяльності підприємств, а також адаптації закордонного досвіду до вітчизняних умов господарювання.

Метою дослідження є обґрунтування сучасних підходів до управління витратами будівельних підприємств на основі дослідження вітчизняного та закордонного досвіду, виявлення їх недоліків та переваг в практичному застосуванні.

Викладення основного матеріалу дослідження. Собівартість завжди розглядалася як

центральна і постійна категорія бухгалтерського обліку, але ідеологія контролю витрат повинна відповідати вимогам конкретного історичного моменту макро- і мікроекономіки. Відповідно до сучасної теорії управлінського обліку не можна об'єктивно і повно відповісти на запитання про те, скільки коштує виробництво продукту, без його глибокого розгляду. Собівартість – суб'єктивний показник, що визначає витрати на виробництво продукції кожним окремим підприємством, тоді як вартість – це об'єктивний показник, що характеризує ціну на товар, що склалася на ринку. Отже, ціна виражає вартість товару в грошових одиницях, проте, визначається ціна на основі собівартості [1, с. 78].

Визначення собівартості продукції здійснюють за допомогою калькулювання. В будівництві використовуються показники кошторисної, планової і фактичної собівартості БМР. Взаємозв'язок видів собівартості будівельно-монтажних робіт з видами калькуляцій представлено на рис. 1.

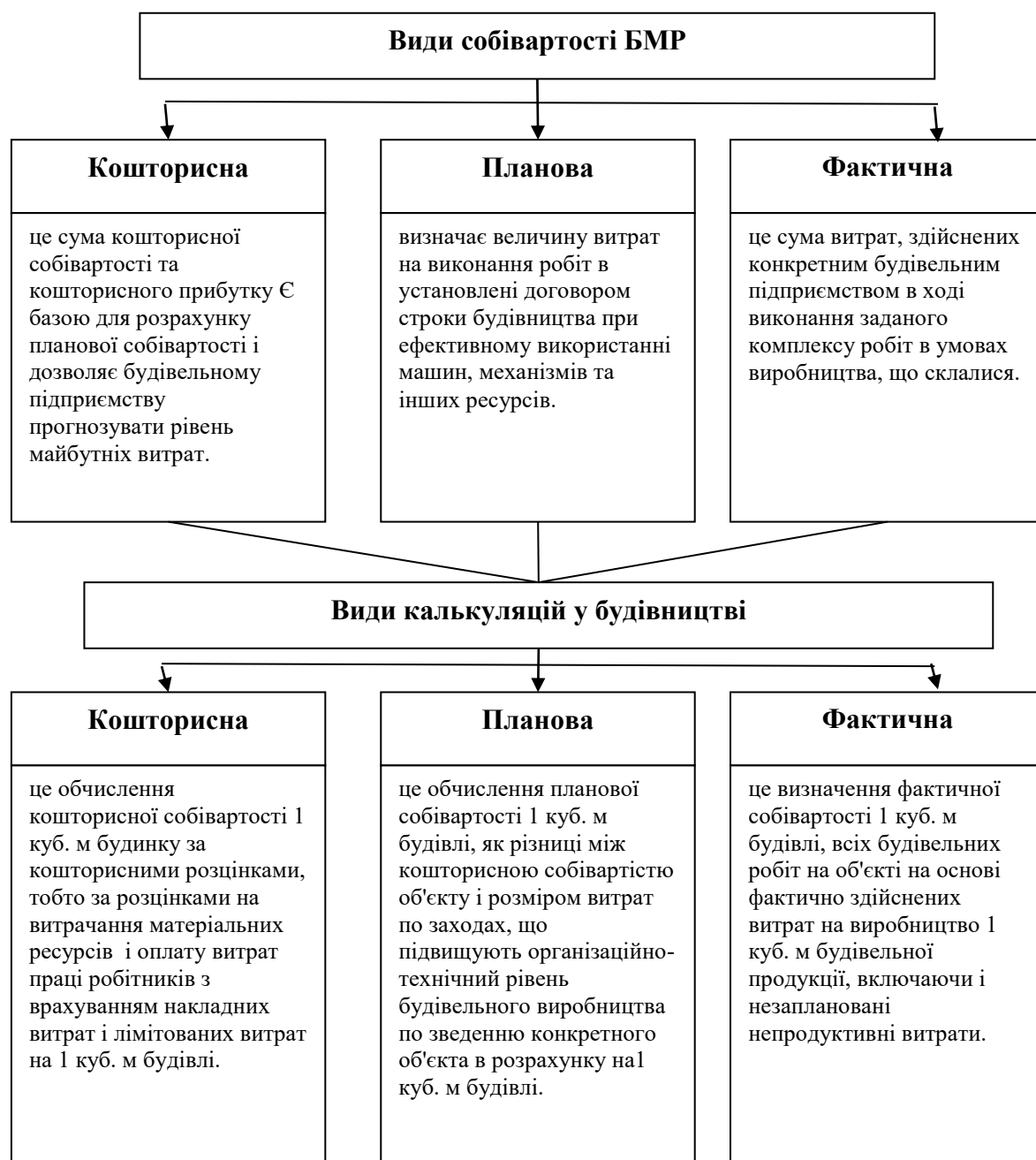


Рис. 1. Взаємозв'язок видів собівартості будівельно-монтажних робіт із видами калькуляцій

Джерело: сформовано авторами

Для управління собівартістю продукції необхідно враховувати галузеві особливості будівництва. Основними з них є (рис.2) [2].

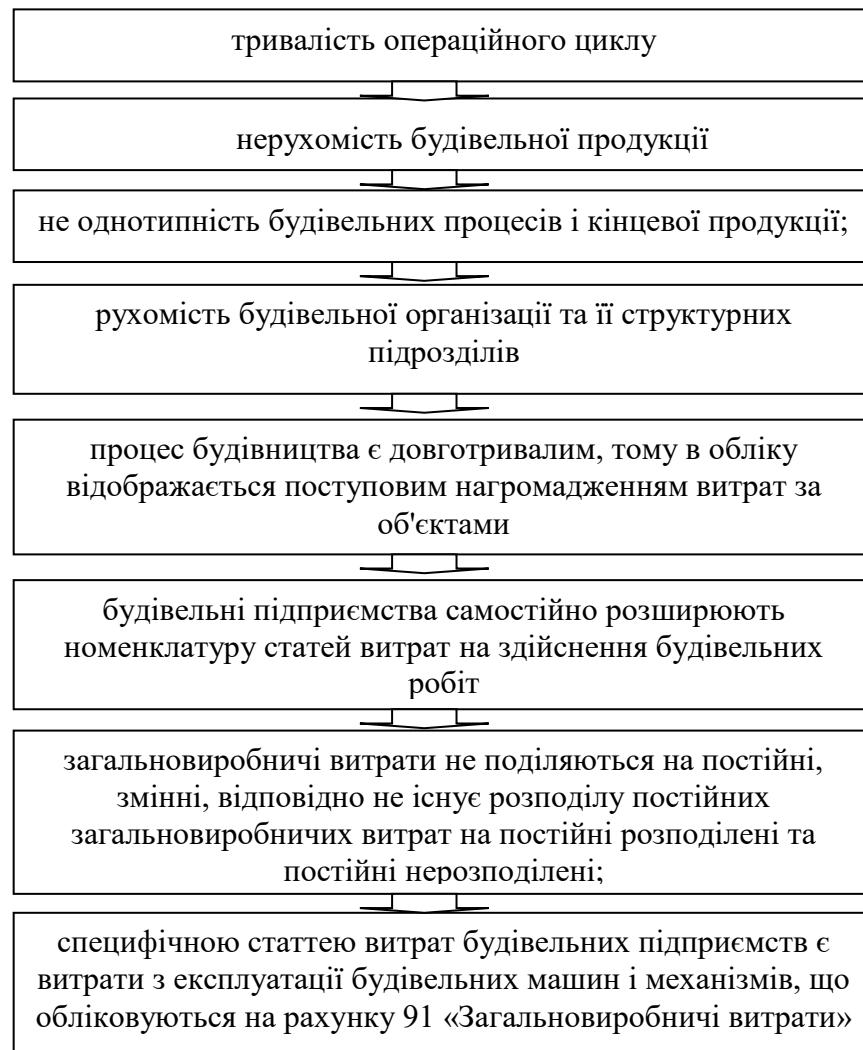


Рис. 2. Особливості діяльності будівельних підприємств [2]

Класифікація витрат визначається будівельною організацією самостійно з метою отримання повної і достовірної інформації про витрати при організації планування, бухгалтерського та внутрішньогосподарського обліку, аналізу собівартості будівельно-монтажних робіт, прийняття адміністративних рішень.

Облік витрат та калькулювання собівартості продукції здійснюється за об'єктами калькулювання. Об'єкти калькулювання будівельного субпідрядного підприємства відображені на рис. 3.

Облік витрат та калькулювання собівартості продукції передбачає застосування великої кількості калькуляційних методів. До основних методів обліку витрат та калькулювання собівартості відносять: позамовний, нормативний, попроцесний (попередільний), змішаний, на основі діяльності, котловий.

На будівельних підприємствах використовується позамовний метод калькулювання собівартості, в зв'язку з чим доцільно провести його більш ретельне вивчення.

Позамовний метод обліку собівартості використовується при виготовленні унікального виробу або виконуються за спеціальним замовленням роботи. Даний метод широко описаний авторами для підприємств, що надають послуги, або зайнятих виробництвом, але не для підприємств будівництва.

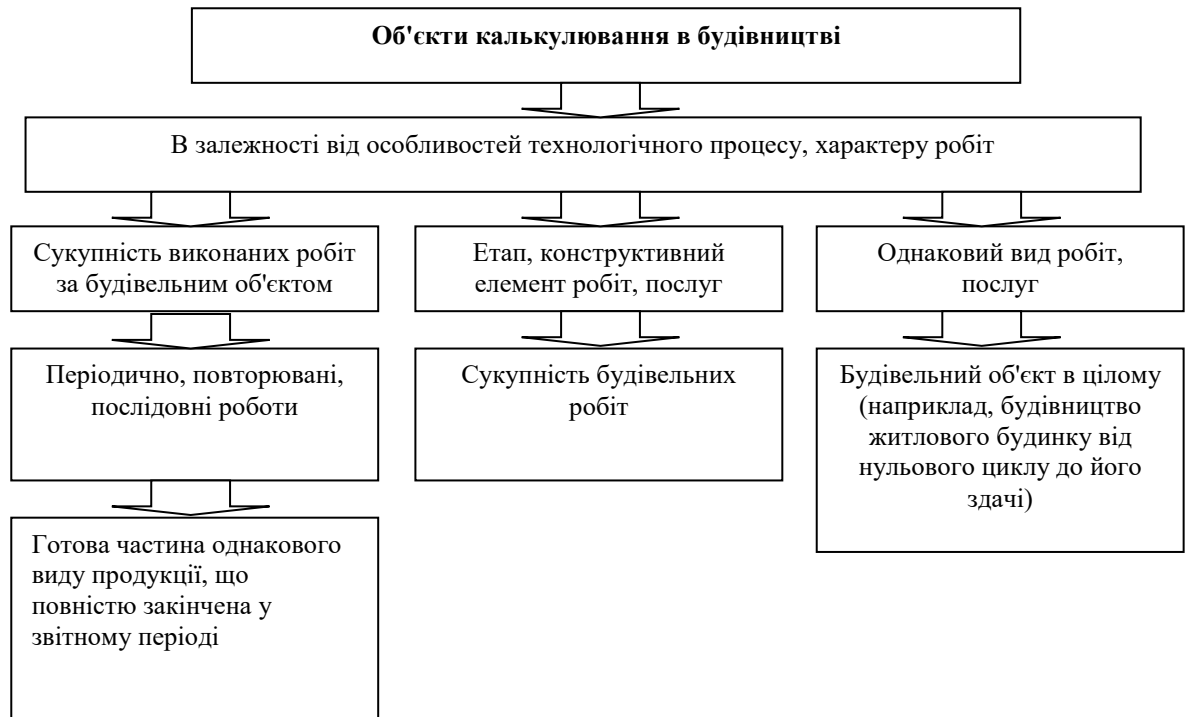


Рис. 3. Об'єкти калькулювання в будівництві [3, с. 131]

Сутність даного методу полягає в тому, що всі прямі витрати враховуються за окремими виробничими замовленнями (картками). Решта витрат враховуються за місцями їх виникнення і включаються в собівартість окремих замовлень відповідно до встановленої базою розподілу.

Об'єктом обліку витрат і об'єктом калькулювання при цьому методі є окреме замовлення. Вид замовлення визначається договором із замовником. У ньому обмовляється вартість, порядок розрахунків, передача продукції (робіт, послуг), термін виконання замовлення. До моменту виконання замовлення його витрати вважаються незавершеним виробництвом. При цьому методі витрати на виробничі матеріали, оплату праці виробничих робітників і загальнозаводські накладні витрати відносять на кожне індивідуальне замовлення [4, с. 8].

Також при розробці методики обліку та аналізу для управління господарською діяльністю будівельного підприємства необхідно визначитися, яким чином застосовувати систему нормування і чи слід її взагалі застосовувати.

Нормативний метод обліку витрат та калькулювання собівартості продукції характеризується тим, що на підприємстві по кожному об'єкту складається попередня нормативна калькуляція (кошторисна документація). Нормативні калькуляції розраховуються на основі технічно обґрунтованих норм витрат матеріальних і трудових ресурсів. Вони в свою чергу встановлюються відповідно до технічної документації на виконання робіт (кошторису) та утворюють взаємопов'язану систему, яка регламентує всі сторони господарської діяльності підприємства. Облік організовується так, щоб всі витрати поділити на витрати за нормами і відхиленням від норм. Дані про виявлені відхилення дозволяють управляти собівартістю виробів і разом з тим калькулювати фактичну собівартість шляхом додавання до нормативної собівартості (вирахування з неї) відповідної частки відхилень від норм по кожній статті [4, с.9].

Облік витрат виконується за кількома методами – сукупностями прийомів та операцій практичного або теоретичного пізнання дійсності, що підпорядковані рішенням конкретного завдання. Отже, метод є лише засобом досягнення мети.

Однак, світова практика свідчить, що основним засобом побудови ефективного менеджменту підприємства є система управління витратами. Проблема постійного пошуку шляхів оптимізації розміру витрат та забезпечення їх планового рівня призвела до виникнення безлічі методів управління витратами.

Тому варто розмежовувати поняття «методи обліку» – це ті, методи, які використовуються для визначення собівартості продукції (робіт і послуг) та «методи управління» – ті, що необхідні для зменшення витрат [5, с.19].

Вивчивши та проаналізувавши літературу, на нашу думку, до методів обліку необхідно віднести «директ-костинг», «стандарт-костинг» та «absorption-костинг». Серед методів управління витратами можна виділити наступні: «таргет-костинг», «кайзен-костинг», «CVP-аналіз», «кост-кілінг», «бенчмаркінг витрат», «LCC-аналіз» тощо (рис. 4).

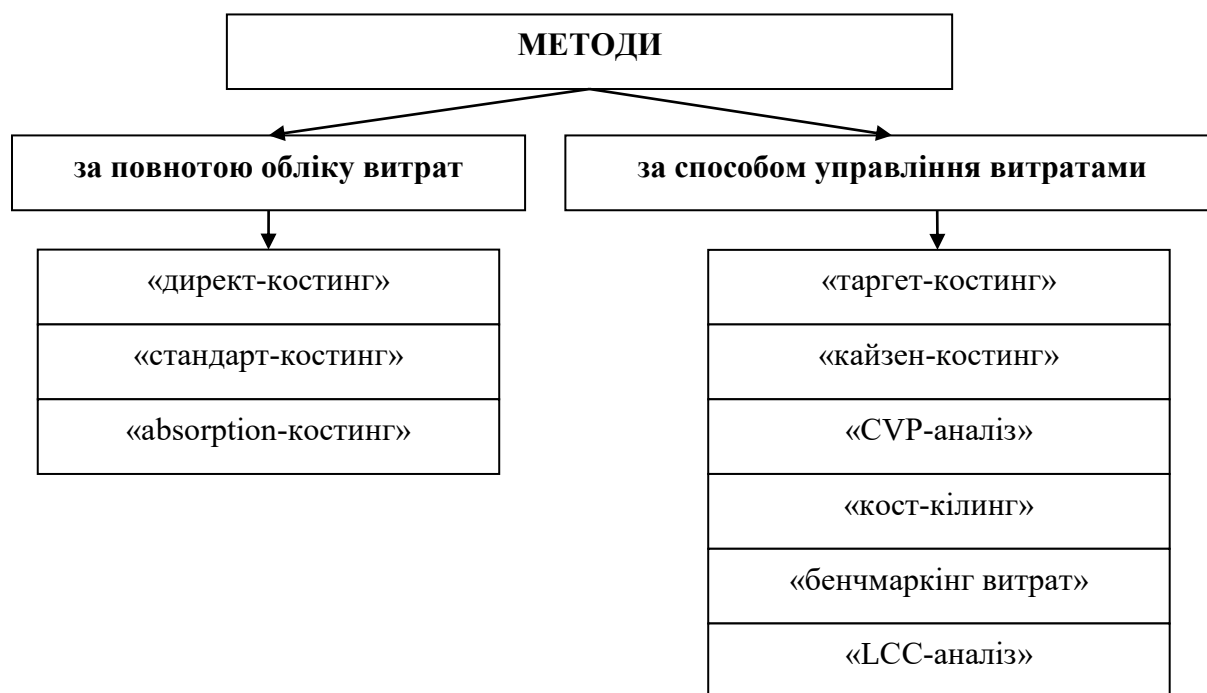


Рис. 4. Сучасні методи обліку та управління витратами на будівельних підприємствах

Джерело: сформовано авторами

У межах «директ-костингу» розраховується точка беззбитковості, досліджуються можливості сегменту ринку і прийняття рішення щодо визначення обсягів продукції [6, с. 64]. Метод передбачає створення самостійної системи внутрішнього управлінського обліку на середніх і великих, зі складною внутрішньою структурою, крупносерійним або масовим типом виробництва, підприємствах. Доцільніше використовувати даний метод в умовах депресії та інфляції, ніж в умовах підйому економіки, адже при умовах депресії керівник більше контролює змінні витрати, ніж постійні. При цьому здійснюється оперативний контроль і за постійними витратами. У даному випадку для контролю за собівартістю використовуються стандартні, нормативні затрати, тобто «директ-костинг» поєднують зі «стандарт-костингом», основою якого є підрахунок очікуваних витрат. Очікувані витрати визначають на основі норм і нормативів, до яких підприємство повинно прагнути.

Із метою оперативного управління витратами будівельного підприємства деякими авторами пропонується використання методики відображення операцій за системою «стандарт-костинг», яка припускає, що усі ресурси повинні нормуватися як за кількісними, так і за якісними (вартість) характеристиками. Зокрема, автори розглядають матеріальні цінності виходячи з того, що всі придбані матеріали повинні спочатку прийматися до обліку за затвердженими обліковими цінами, а потім за фактичними цінами з виявленням відхилень у вартості заготівлі матеріалів. Проблема полягає в тому, що номенклатура споживаних будівельними підприємствами ресурсів, зокрема матеріалів, відрізняється широким розмаїттям, тоді як на промислових підприємствах вона обмежена.

«Absorption-костинг» виник в 30-х рр. XX ст. в США. Особливістю методу є те, що прямі витрати відносять безпосередньо на собівартість окремих видів продукції на підставі первинних документів, а непрямі витрати розподіляють за конкретними об'єктами на основі бази розподілу. Доцільно використовувати, якщо на підприємстві проводиться тільки один або кілька продуктів, але в невеликому обсязі; сума загальновиробничих витрат істотно змінюється від періоду до періоду; при наявності довгострокових контрактів на виконання певного обсягу робіт [6, с.65].

Закордонний досвід управління витратами налічує значний інструментарій, однак його використання у сучасній практиці вітчизняних підприємств пов'язане з цілим рядом труднощів, які зумовлені такими причинами.

1. Відсутність у практиці вітчизняних підприємств ведення управлінського обліку. Існуючий на підприємствах фінансовий облік дозволяє нормальне функціонування лише нормативного обліку витрат, західним аналогом якого є стандарт-кост.

2. Чинна облікова політика обумовлена існуючими нормативами оподаткування, суворой законодавчої регламентацією ведення обліку, що зобов'язує підприємства до обчислення повної собівартості продукції.

3. Високий відсоток тіньових операцій у загальному обсязі транзакцій. Це обумовлено прагненням знизити податкові бази. Таким чином спотворюється офіційна звітність, дані про недоліки, обсягах реалізації не відповідають дійсності, застосування економічних інструментів впливу на рівень витрат є недоцільним.

4. Розподіл витрат на постійні та змінні на вітчизняних підприємствах здійснюється тільки на етапі планування, при обліку вони відображаються на одних і тих же рахунках. Умовність розподілу накладних витрат спотворюють дані про прибутковість того чи іншого виду продукції.

5. Недостатня увага керівництва підприємства до питань управління витратами.

6. Введення в господарську практику функцій управління витратами пов'язане з додатковими витратами, які можуть собі дозволити лише великі підприємства.

7. Недостатньо кваліфікації, відсутність досвіду вітчизняних фахівців у використанні сучасних методів управління витратами, необхідність навчання і перенавчання персоналу.

Реалізація функцій управління витратами здійснюється різноманітними методами, які можна віднести до категорії «методи управління», адже в них йдеться про цілеспрямовані дії, які проводяться менеджерами з однією метою – зменшити витрати.

Розглянемо більш докладно застосування сучасних методів управління витратами на будівельних підприємствах і визначимо їх переваги та недоліки.

Метод «таргет-костингу» – застосовується на етапі проектування нового виробу або модернізації продукції, яка досягла за етапами життєвого циклу стадії старіння [7, с.189]. Цей метод застосовувати на будівельних підприємствах доцільно під час проведення підготовчих робіт, пов'язаних із вибором концепції забудови земельної ділянки. За умови, що відома можлива ринкова ціна реалізації, будівельне підприємство, вирахувавши з неї бажаний прибуток, може визначити собівартість будівництва об'єкта. Стратегічне управління витратами вимагає особливої уваги з боку менеджерів щодо питання залучення субпідрядників, тобто порівняння витрат на виконання робіт власними силами або силами субпідрядників. У цьому випадку можна використати елементи цільового калькулювання собівартості будівельного продукту (таргет-костинг). Основною відмінною рисою цільової калькуляції є підтримка стратегії зниження витрат ще на стадії проектування продукту. Відправною точкою калькулювання буде вважатися встановлення договірної вартості виконання деяких будівельних робіт (замовлення). Визначена ціна формує основу для розрахунку визначених витрат або цільової собівартості замовлення. Розмір визначених витрат – це ціль, до якої повинна прагнути будівельна організація. Визначені витрати є інструментом превентивного контролю та економії витрат ще на стадії проектування.

Наступний метод – «кайзен-костинг» – виник у Японії і набуває дедалі більшого поширення на підприємствах США та Європи. Він передбачає вдосконалення і зниження витрат, в якому мають брати участь усі працівники – менеджери і робітники, що дає

можливість зменшити непродуктивні витрати. Метод кайзен-костинг (kaizen costing) спрямований на досягнення цільової собівартості завдяки пошуку дешевших матеріалів, несуттєвій зміні технології будівництва, підвищенню рівня механізації праці та виробітку робітників.

На сьогоднішній день метод «ABC-костинг» дозволяє визначити найбільш достовірну собівартість за допомогою найбільш правильного розподілу накладних витрат, проте даний метод дуже трудомісткий, що відзначають такі автори як Е.В. Кондукова, Я.В. Соколов, М.А. Вахрушина [8, с.319]. Необхідно відзначити, що метод «ABC-костинг» полягає у тому, щоб списувати накладні витрати безпосередньо на ті бізнес-процеси, які є основними споживачами цих накладних витрат. Якщо проаналізувати склад накладних витрат, то деякі з них лише умовно можна вважати накладними, оскільки безпосередньо пов'язані з виконанням планових робіт на конкретному об'єкті. Для того щоб знизити похибку у визначенні собівартості будівельних об'єктів, доцільно частину накладних витрат виділити в якості умовно прямих і віднести їх на собівартість об'єктів, а вже решту суми накладних витрат розподіляти пропорційно обраної базі розподілу. Якщо умовно-прямі накладні витрати, віднести на окремий аналітичний рахунок в складі прямих витрат, то сформована таким чином собівартість об'єктів буде більш достовірною без зайвих витрат, пов'язаних з впровадженням складних систем калькулювання («ABC-костинг»), ніж собівартість об'єктів, сформована без прямого віднесення зазначених витрат у собівартість об'єктів.

Інший метод – «бенчмаркінг витрат» передбачає пошук еталонних підприємств-лідерів, з метою порівняння з власним та переймання його найкращих методів роботи.

Кожне будівельне підприємство для можливості застосування в роботі бухгалтерії ефективної системи обліку господарської діяльності, на основі якої можна приймати управлінські рішення, а також проводити порівняльний аналіз за вартістю об'єктів-аналогів у різних організаціях і застосовувати сучасні методи управління витратами — «бенчмаркінг» та TQM, має закріпити в обліковій політиці єдину базу розподілу накладних витрат. Як було зазначено раніше, сучасні державні стандарти та норми щодо визначення вартості будівельної продукції, а також досвід більшості розвинених країн свідчить про те, що накладні витрати повинні розподілятися пропорційно оплати праці робітників, або, принаймні, пропорційно вартості переробки, без урахування вартості матеріалів. Це необхідно для того, щоб несправедливо не завищувати собівартість матеріаломістких об'єктів. Вибір бази розподілу накладних витрат залежить від кожного підприємства, оскільки на законодавчому рівні у вирішенні даного питання була отримана свобода.

«CVP-аналіз» надає змогу швидко оцінити обсяг продажу продукції і її вплив на прибуток. Він ґрунтується на зіставленні трьох величин – витрат підприємства, доходу від реалізації й отриманого прибутку, що має забезпечити беззбитковість діяльності або запланований фінансовий результат

Метою «кост-кілінгу» є максимальне зменшення витрат без шкоди для його діяльності й перспектив розвитку. Так, «кост-кілінг» передбачає скорочення витрат, що обмежено залежать від підприємств. Мінімізація цін у рамках «кост-кілінгу» можлива через участь підприємства в тендерах, жорсткий тиск на постачальників, зменшення ланцюга руху сировини, пошук нових постачальників або оптимізацію структури наявних.

Сутність методу «LCC-аналіз» полягає у розрахунку витрат за етапами життєвого циклу продукції і застосовується при стратегічному управлінні, охоплюючи період в декілька років. Україні цей метод доцільно застосовувати на тих підприємствах, які виробляють нестандартний асортимент продукції [7, с. 196].

«Метод VCC» розглядає ланцюжок споживчої вартості, зокрема, передбачає аналіз витрат, що знаходяться поза сферою прямого впливу підприємства. Застосовується в стратегічному управлінні витратами. Особливістю «методу VCC» є дотримання 2-х умов: високого рівня кваліфікації управлінського персоналу та працівників обліково-аналітичних служб на підприємстві, де застосовується даний метод.

Також необхідно визначити ще один поширений метод управління витратами це EVA. Він є одним із найбільш нових методів та полягає у можливості прив'язати створення вартості до певних груп робітників або підрозділів і так отримувати критерій для диференційованої винагороди за виконану роботу на підприємстві

В табл. 1 представимо переваги та недоліки вище зазначених методів.

Таблиця 1

**Переваги та недоліки методів
управління витратами на будівельних підприємствах**

Метод	Переваги	Недоліки
1	2	3
Таргет-костинг	-відносно простий інструмент контролю -стимулює до знаходження нових інноваційних рішень -не має необхідності в застосуванні нової дорогої технології чи матеріалу	-необхідною умовою є існування тісної взаємодії між різними підрозділами та працівниками -колектив має бути єдиним злагодженим механізмом
Кайзен-костинг	-забезпечує постійне зменшення витрат -утримання їх на заданому рівні	- необхідність мотивації працівників і корпоративної культури, що підтримує залучення персоналу в діяльність організації.
Бенчмаркінг	-ефективні способи зменшення витрат і вдосконалення процесів у діяльності підприємства вже перевірені лідером ринку або підприємством, взятим за зразок; - можливість комбінування різних методів, що забезпечили успіх у зменшенні витрат іншим підприємствам.	-не всі методи, які вивели лідера до успіху, допоможуть вашій організації -необхідно ретельно обирати підприємство, яке будете наслідувати -обов'язкове врахування зовнішніх факторів та умов -труднощі в отриманні інформації
Кост -кілінг	-дозволяє швидко зменшити витрати	-жорсткі методи досягнення результату -необхідно мати повну і достовірну інформацію про діяльність усього підприємства
CVP-аналіз	-можливість визначити обсяг реалізації залежно від запланованого прибутку -простота та відносна швидкість	-необхідність поділу витрат на змінні (залежать від обсягу продукції) та постійні (не залежать від обсягу продукції) - зміна наявних у моделі чинників (змінних і постійних витрат, обсягу реалізації й ціни) може суттєво змінити кінцевий результат
LCC-аналіз	-точний прогноз витрат і співвідношення отриманого доходу та витрат щодо виробництва виробу в цілому; -забезпечення стратегічного бачення структури витрат і зіставлення її зі структурою доходів.	-невизначеність в обліку накладних витрат -може потребувати витрат на отримання великої додаткової інформації.
EVA-підхід	-відкривається потенціал, який закладений у персоналі будь-якої організації -надання інформації і мотивації співробітникам - дає змогу враховувати дохідність та ризики проектів (операційні і фінансові); -надають можливість уникнути розбіжності між фінансовою звітністю та реальним станом справ	- недооцінка таких факторів довгострокового успіху, як знання персоналу, - інформаційні технології, - корпоративна культура; - досить складні розрахунки; -жорсткий взаємозв'язок винагороди й показника EVA може призвести до прийняття рішень, спрямованих на короткострокові вигоди; - орієнтація в основному на короткострокову перспективу, а не на довгострокову.

Джерело: сформовано авторами

Визначивши основні методи для управління витратами постає питання, який саме метод

управління обрати на своєму підприємстві. Для цього в табл. 2 визначено основні критерії, для яких доцільно застосовувати той чи інший метод.

Таблиця 2

Основні критерії вибору методу управління витратами

Метод	Мета	Стадія життєвого циклу товару	Критерії вибору		
			Організаційна структура	Розмір підприємства	Позиція підприємства на ринку
1	2	3	4	5	6
Директ-костинг та стандарт-костинг	Підтримка витрат на заданому рівні	Зростання обсягу продажу внаслідок визнання товару покупцем	Функціональна	Середнє	Послідовник
Таргет-костинг та кайзен-костинг	Постійне зменшення витрат	Зростання обсягу продажу внаслідок визнання товару покупцем	Лінійно-функціональна	Велике	Новачок
CVP-аналіз	Постійне зменшення витрат	Зростання обсягу продажу внаслідок визнання товару покупцем	Лінійно-функціональна	Середнє	Претендент на лідерство
Кост-кілінг	Коротко-часне скорочення витрат	Спад обсягу продажу і прибутку	Лінійно-функціональна	Середнє	Послідовник
Бенчмаркінг	Постійне зменшення витрат	Впровадження товару на ринок	Функціональна	Велике	Претендент на лідерство

Джерело: сформовано авторами

Висновки. Розглянувши та проаналізувавши основні зарубіжні методи обліку та управління витратами, можемо зробити висновок, що для вибору існуючих моделей управління витратами, необхідний індивідуальний підхід. Зараз українські підприємства переважно використовують класичні, традиційні методи обліку, такі як калькулювання собівартості продукції з повним розподілом витрат, не приділяючи гідної уваги зарубіжному досвіду. Обираючи найкращий метод, керівництву необхідно провести детальні дослідження на своєму підприємстві майже з усіх питань його діяльності. Отже, від правильно обраного методу або їх сукупності залежить ефективність управління витратами.

Для вдалого вибору методу управління витратами, необхідно визначити, якою є мета підприємства, та досягнення яких цілей воно прагне. Виходячи з даної інформації, можливо підібрати дієву та результативну модель управління:

1. Вихід на нові ринки – метод VCC, LCC-аналіз, таргет-костинг, CVP-аналіз, бенчмаркінг витрат;
2. Закріплення на існуючих ринках – бенчмаркінг витрат, кайзен-костинг;
3. Зростання прибутку в короткостроковому періоді – метод ABC, кост-кілінг;
4. Зростання прибутку в довгостроковому періоді – Таргет-костинг, кайзен-костинг;
5. Підвищення конкурентоспроможності підприємства за рахунок низьких витрат і відповідної низької ціни – метод VCC, таргет-костинг, бенчмаркінг;
6. Випуск нової продукції і виведення її на новий або існуючий ринок – LCC-аналіз, таргет-костинг.

Отже, існує велика кількість як традиційних методів, так і сучасних, які спрямовані на оптимізацію витрат. Але не завжди є доцільним їх використання в чистому вигляді, адже найліпша комбінація традиційних та сучасних методів оптимізації витрат, залежно від ситуації, може дати кращі результати в досягненні успіху. Тут відіграють роль вид діяльності підприємства, його організаційна структура, пріоритетні напрями розвитку та цілі для вибору оптимального методу управління витратами.

Список використаних джерел

1. Корягін М. В. Бухгалтерський облік у системі управління вартістю підприємства: теоретико-методологічні концепції : монографія. Львів : ЛКА, 2012. 389 с.
2. Пирець Н.М., Черненко Т.В. Методи визначення собівартості продукції підприємства будівельної галузі в системі управлінського обліку. *Економічний простір*. 2013. № 71. С. 231–238.
3. Іваницька Т.Є. Аналіз методів обліку витрат і калькулювання собівартості продукції будівельного підприємства. *Східна Європа: економіка, бізнес та управління*. 2016. Вип. 1(01). С. 129–134.
4. Давидюк Т.В. Методи обліку витрат і калькулювання собівартості продукції у вітчизняних нормативних актах: напрями удосконалення. *Економіка: реалії часу*. 2016. № 1. С. 6–13.
5. Кулинич М.Б., Фреюк В.В. Взаємозв'язок методів калькулювання і методів обліку витрат у вітчизняній і міжнародній обліковій практиці. *Агросвіт*. 2014. № 7. С. 35–44.
6. Радченко К. Аналіз методів калькулювання та їх застосування в різних галузях промисловості. *Економіка*, 2011. № 130. С. 63–65.
7. Литвин Ю.Я., Олійник В.М. Прогресивні методи обліку витрат на виробництво (вітчизняні і зарубіжні): монографія. Тернопіль: Збруч, 1995. 218 с.
8. Вахрушина М. А. Бухгалтерський управлінський облік. М.: Омега-Л, 2005. 576 с.
9. Бегла Ю. М., Хачатрян В. В. Система управління витратами на підприємстві. URL: <http://nauka.kushnir.mk.ua/?p=64081> (дата звернення: 20.11.2019).
10. Ляшко І. І., Єременко О. М. Актуальні проблеми управління витратами в підприємницькій діяльності. *Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності*. 2012. Вип. 1. Т. 1. С. 62–68.
11. Скрипник М.І. Методи обліку витрат і методи калькулювання: сутність і співвідношення. *Міжнародний збірник наукових праць*. 2009. Вип. 2 (14). С. 202–206.

References

1. Koryahin, M. V. (2012). *Bukhhalters'kyi oblik u systemi upravlinnya vartistyu pidpryyemstva: teoretyko-metodolohichni kontseptsii* [Accounting in the system of management of the value of the enterprise: theoretical and methodological concepts], Lviv Academy of Commerce, Lviv (in Ukr.).
2. Pirets, N.M., & Chernenko, T.V. (2013). Methods of determining the cost of production of enterprise construction industry in the management accounting system. *Economic space*, 71, 231–238.
3. Ivanitskaya, T.E. (2016). Analysis of methods of cost accounting and costing of production of construction enterprise. *Eastern Europe: Economy, Business and Management*, 1, 131–134.
4. Davidiuk, T.V. (2016). Methods of cost accounting and cost calculation of products in domestic regulations: directions for improvement. *Economy: the realities of time*, 1, 6–13.
5. Kulinich, M.B., & Freyuk, V.V. (2014). Relationship between costing methods and cost accounting methods in domestic and international accounting practice. *Agrosvit*, 7, 35–44.
6. Radchenko, K. (2011). Analysis of calculation methods and their application in different industries. *Economy*, 130, 63–65.
7. Litvin, Y.Y., Oiler, V.M. (1995). *Progressive methods of accounting for production costs (domestic and foreign): monograph*. Ternopil: Zbruch (in Ukr.).
8. Vakhrushina, M.A. (2005). *Accounting Management: Study for university students studying for economics specialties*. M.: Omega-L (in Russ.).
9. Behla, Yu. M., & Khachatryan, V. V. (2015). “Cost Management System at the enterprise”, [Online], available at: <http://nauka.kushnir.mk.ua/?p=64081> (Accessed: 20.11.2019).
10. Lyashko, I. I. and Yeremenko, O. M. (2012). “Aktual'ni problemy upravlinnya vytratamy v pidpryyemnyts'kiy diyal'nosti”. *Teoretychni i praktychni aspekty ekonomiky ta intelektual'noyi vlasnosti*, 1.1, 62–68.
11. Skripnik, M.I (2009). Cost Accounting and Costing Methods: Essence and Ratio. *International collection of scientific works*, 2, 202–206. (in Ukr.)

YEREMIAN Olena

PhD in Econ., Associate Professor,
Kherson National Technical University,
Kherson, Ukraine

BOYKO Ludmila

PhD in Econ., Associate Professor,
Kherson National Technical University,
Kherson, Ukraine

MODERN APPROACHES TO GOVERNANCE EXPENDITURE OF CONSTRUCTION ENTERPRISES

Introduction. Construction, as an industry, is one of the highest priorities in the economy of any country. In recent years, there has been a clear upward trend in the volume of housing construction compared to the previous decade. This significantly intensifies not only the development of modern construction technologies, but also requires new effective methods of construction management, aimed at reducing the cost of housing, reducing material, labor and financial costs in this area. Accordingly, the economic and social importance of accounting and analytical information on the cost of housing construction, commissioning of living space, ensuring the implementation of measures to reduce the cost of construction works.

Purpose. The purpose of the study is to substantiate modern approaches to the cost management of construction companies based on the study of domestic and foreign experience, identify their shortcomings and advantages in practical application.

Results. The features of cost accounting and costing of products of construction industry enterprises are investigated in the article. The objects of calculation of the construction subcontracted enterprise are defined, the essence and the procedure of using the non-contractual method of costing in construction are considered. It has been found that cost accounting can be performed by several methods - sets of techniques and operations of practical or theoretical knowledge of reality, which are subordinated to the solution of a specific task. Therefore, the method is only a means to an end.

However, world practice shows that the main means of building effective enterprise management is a cost management system. In the paper it is proved that it is necessary to distinguish between the terms "accounting methods" and "management methods". In order to quickly manage the costs of a construction company, the possibility of using the technique of displaying operations on the systems of "direct-costing", "standard-costing", "Absorption-costing" was explored. A number of difficulties have been identified that hinder cost management in the current practice of domestic enterprises and it is proved that the implementation of cost management functions is carried out by various methods, which can be classified as "management methods".

Therefore, the paper discusses in more detail the application of modern methods of cost management in construction enterprises, namely: "target-costing", "kaizen-costing", "SVR-analysis", "cost-keeling", "benchmarking of costs", "LSS analysis, their advantages and disadvantages are identified. The basic criteria according to which it is expedient to apply one or another method of cost management, in order to choose an effective method of cost management in a construction company are proposed.

Originality. Research essence of methods of accounting of expenses of the construction enterprise, their purpose and application. Industry specific construction features and calculation objects in construction have been identified. The modern methods of enterprise cost management from the point of view of practical use are analyzed, their advantages and disadvantages are revealed and the necessity of individual approach to the choice of systems of cost management of construction enterprises is determined.

Conclusion. There are a number of traditional and modern methods that aim to optimize costs. But it is not always advisable to use them in its purest form, because the best combination of traditional and modern methods of cost optimization, depending on the situation, can give better results in success. Here are the features of the enterprise's activity, its organizational structure, priority areas of development and goals for choosing the optimal method of cost management. This requires further in-depth study.

Key words: cost, costing, accounting, costs, methods, management, construction company.

Одержано редакцією: 22.12.2019
Прийнято до публікації: 25.02.2020

УДК 338.43:637.05/.07(477)

DOI: 10.31651/2076-5843-2020-1-144-154

КИРИЛЮК Ірина Миколаївна

к.е.н.,

Черкаський національний університет
імені Богдана Хмельницького,
м. Черкаси, Україна

ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0003-3365-7239>
in_kirilyk@ukr.net

КУКУРУДЗА Іван Іванович

д.е.н., професор,

Черкаський національний університет
імені Богдана Хмельницького,
м. Черкаси, Україна

ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-0408-1122>
t_romaschenko@ukr.net

КИРИЛЮК Євгеній Миколайович

д.е.н., професор,

Черкаський національний університет
імені Богдана Хмельницького,
м. Черкаси, Україна

ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0001-7097-444X>
en_kirilyk@ukr.net

ПРИНЦИПИ ТА МЕТОДИ ЦІНОУТВОРЕННЯ НА ВИСОКОЯКІСНУ ПРОДУКЦІЮ ТВАРИННИЦТВА В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Обґрунтовано необхідність розвитку системної концепції ціни на основі дослідження впливу на ціну низки взаємопов'язаних чинників. Для обґрунтування такої концепції використано інструментарій концепції альтернативної цінності благ. Цінність як економічна категорія виражає суб'єктивний аспект сприйняття (оцінювання) товару як споживачем (на основі його корисності, рідкісності тощо), так і виробником (на основі усвідомлення альтернативної цінності товару, тобто цінності втрачених можливостей від альтернативного використання ресурсів). Доведено, що ціна є формою грошового вираження цінності благ. Вона формується під впливом системи чинників ціноутворення (економічних, технологічних, психологічних, політичних тощо), які мають різну спрямованість та потенціал впливу. Процес формування ціни пов'язаний не лише з виробничими, а й ринковими умовами. Визначено принципи та методи ціноутворення на високоякісну продукцію тваринництва в сучасних умовах. До основних принципів ціноутворення, поряд з науковістю, цільовою спрямованістю, безперервністю, віднесено принципи пропорційності та адекватності. Зроблено висновок, що застосування методів ціноутворення з орієнтацією на попит і конкуренцію в умовах великих масштабів фальсифікації продукції, при переважанні олігопсонічного та монопсонічного середовища не забезпечує встановлення такої ціни на високоякісну продукцію тваринництва, яка гарантуватиме хоча б просте відтворення.

Ключові слова: *вартість, цінність, ціна, системна концепція ціни, принципи ціноутворення, методи ціноутворення, активне ціноутворення, пасивне ціноутворення, цінове регулювання, продукція тваринництва.*

Постановка проблеми. Ключовим елементом дослідження економічних відносин на ринку високоякісної продукції тваринництва є розкриття теоретико-методологічних основ ціноутворення. Процеси ціноутворення безпосередньо впливають на результати суспільного відтворення в аграрній сфері, визначають задоволення потреб населення в основних харчових продуктах тваринного походження (ХПТП). Проблеми забезпечення високих темпів інтенсифікації тваринництва в сучасних умовах, підвищення життєвого рівня населення неможливо розв'язати без налагодження ефективного механізму ціноутворення, гармонізації цінових пропорцій на продукцію та послуги усіх сфер агропромислового комплексу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Представники багатьох економічних шкіл і напрямів, досліджуючи процеси товарного виробництва й обміну, піднімали питання про причини та чинники, які визначають співмірність товарів і пропорції обміну. Залежно від того, що береться за основу формування ціни, існують різні концептуальних підходи до ціноутворення. Найбільш поширеними в економічній науці є підходи, що базуються на трудовій теорії вартості (А. Сміт, Д. Рікардо, К. Маркс, Ф. Енгельс), теорії трьох факторів

виробництва (Ж.Б. Сей, Ф. Бастіа), теорії витрат виробництва (Т. Мальтус), теорії граничної корисності (К. Менгер, О. Бем-Баверк, Ф. Візер та ін.), теорії граничної продуктивності факторів виробництва (Дж. Кларк), неокласичній теорії цінності або вартості (А. Маршалл, П. Самуельсон та ін.), маркетинговій концепції ціноутворення (Ф. Котлер). Різноманітність наукових підходів свідчить про те, що теорія вартості й ціни є однією з найбільш розвинених економічною наукою.

Розв'язанню актуальних проблем ціноутворення на продукцію тваринництва присвячені праці відомих вітчизняних економістів: В. Андрійчука, О. Дація, М. Дем'яненка, В. Єсіпова, Б. Пасхавера, П. Саблука, І. Свиноуса, О. Шпикуляка, О. Шпичака та ін. У межах більшості наукових розробок дослідження процесу ціноутворення на аграрну продукцію стосуються передусім конкретних ринкових явищ (співвідношення попиту й пропозиції, динаміки рівноважної ціни тощо). Це дозволяє вирішувати багато наукових проблем у нормативному й позитивному аспектах. Проте такі дослідження не розкривають глибинної сутності вартісних співвідношень, концептуальних основ формування ціни. Необхідним є подальший пошук шляхів поєднання сутнісного аналізу з розкриттям механізмів ціноутворення, здійснення комплексного, системного аналізу цього процесу.

Оскільки процеси ціноутворення на аграрному ринку мають свою специфіку, існує об'єктивна необхідність напрацювання відповідної теоретико-методологічної бази їх досліджень. Сучасні методи ціноутворення (на основі попиту й конкуренції) потребують корегування в умовах переважання олігопсонічного середовища на ринку високоякісної продукції тваринництва, різної еластичності попиту на оптовому й роздрібному ринку.

Це й зумовило **мету** статті – визначити принципи та методи ціноутворення на високоякісну продукцію тваринництва в сучасних умовах.

Викладення основного матеріалу. Аналіз існуючих концептуальних підходів до формування ціни дозволяє зробити висновок про багатогранність цієї економічної категорії, об'єктивне пізнання якої потребує комплексного, різностороннього дослідження.

Згідно з визначенням, запропонованим ще К. Марксом, ціна – це грошовий вираз вартості товару. Нині це визначення науковцями дещо модифіковане. Передумови вказаної модифікації є такими. В оригіналі «Капіталу» К. Маркса основний закон (закон вартості) формулюється як «*Wertgesetz*». Хоча вартість, тобто витрати виробництва, в німецькій мові виражається словом «*Kosten*», проте К. Маркс використав інший термін – не «*Kosten*», а «*Wert*» – цінність, справедливе відшкодування. У первинному перекладі російською мовою (а також у працях низки радянських економістів 1920-х рр.) слово «*Wertgesetz*» перекладалося як «закон цінності», а не «закон вартості».

Загалом на основі аналізу термінології, прийнятої в зарубіжній науковій літературі, а також у вітчизняних фахових виданнях XIX – початку XX ст., можна дійти висновку, що сучасна теорія ціни є логічним продовженням тієї частини економічної теорії, яку видатні представники економічної думки називали теорією цінності. Класична політична економія сформулювала положення про працю як субстанцію (причину) цінності, що робить товари співмірними. У перекладах відомих праць А. Сміта, Д. Рікардо, К. Маркса, Ж.Б. Сея, О. Бем-Баверка, К. Менгера англійське слово «*value*», французьке «*valeur*» і німецьке «*wert*» трактувалися як «цінність».

В англійській мові найпоширенішими трактуваннями категорії «*value*» є: а) цінність; справедливе відшкодування, справедлива оцінка; б) важливість, цінність, корисність; в) ринкова вартість, ціна (наприклад, *at a certain value* – за певною ціною; *contract value of the goods* – вартість товарів за контрактом); г) вартість (наприклад, *surplus value* – додана вартість). Отже, там немає принципового розмежування категорій цінності та вартості.

Термін «вартість» почали використовувати радянські автори в перекладах творів К. Маркса й Ф. Енгельса. У 30-х рр. XX ст. більшість радянських економістів стали надавати цьому терміну нормативного значення. Були відредаговані також переклади праць А. Сміта й Д. Рікардо. За допомогою терміна «вартість» було куди простіше втілювати в життя догму про те, що вартість означає уречевлену в товарі суспільну працю і нічого більше.

Хоча логічнішим виглядає визначення однієї з основних властивостей товару, описаних К. Марксом, – здатності задовольняти потреби споживачів – як його споживчої цінності, а не споживчої вартості. У К. Маркса є окремі тези, що розкривають важливе значення споживчої вартості не лише в системі ринкових відносин, а й у процесі суспільного відтворення загалом: споживчі вартості утворюють речовий зміст багатства, хоч би якою була його суспільна форма, «...річ не може бути вартістю, не будучи предметом споживання, якщо вона нікому не потрібна, то й затрачена на неї праця даремна, не вважається працею і тому не утворює ніякої вартості».

Отже, певна праця може не утворювати ніякої вартості, якщо товар не є корисним. Таким чином, у моделі К. Маркса існує певна суперечність: з одного боку, товар – це вираження праці, з іншого – цінність, корисне матеріальне благо. У теорії К. Маркса не набула розвитку теза про зв'язок суспільно необхідних затрат праці (вартості) зі споживчою вартістю.

Представники трудової теорії вартості, безперечно, зробили значний внесок у розвиток теорії ціноутворення. Одна з її переваг полягала в тому, що в ній виокремлювалася першооснова ціни, її об'єктивна сторона. Вартість, безумовно, лежить в основі ціни, зміни величини вартості дістають відображення у змінах ринкової ціни товару.

Концептуально інший підхід до розуміння ціни й процесу ціноутворення було запропоновано наприкінці XIX – на початку XX ст. основоположниками австрійської школи маржиналізму К. Менгером, О. Бем-Баверком, Ф. Візером. Спираючись на те, що класична школа при аналізі цін недостатньо уваги приділяла конкуренції і процесам ринкового ціноутворення, вони перенесли предмет дослідження у сферу обігу. На їхню думку, весь процес ціноутворення відбувається під впливом індивідуальних оцінок покупців і продавців певної продукції. «Ціна, – стверджував О. Бем-Баверк, – виявляється від початку і до кінця продуктом суб'єктивних визначень цінності. Протягом усього процесу формування ціни... не зустрічається жодної фази, жодного моменту, які б не зводилися до величини суб'єктивних оцінок предмета учасниками обміну як до своєї причини» [1, с. 284]. Представники австрійської школи маржиналізму як основу ринкової ціни розглядали цінність матеріальних благ, яка, своєю чергою, визначається із суб'єктивних оцінок їх рідкості й корисності.

Маржиналісти запропонували вчення про взаємовигідність, а не еквівалентність обміну, обґрунтували закон спадної граничної корисності, який у поєднанні із законом спадної граничної продуктивності факторів виробництва (сформульованим засновником «американської» школи маржиналізму Дж. Кларком) вважався умовою забезпечення ринкової рівноваги. Було розроблено теорію альтернативних витрат, згідно з якою: 1) обмеженість ресурсів визначає альтернативність способів їх використання; 2) витрати виробництва залежать від альтернативних можливостей, якими доводиться жертвувати, виробляючи певне благо; 3) цінність певного блага – це недоотримана корисність інших благ, які могли б бути вироблені за допомогою цих ресурсів, витрачених на виробництво цього блага. Здійснено розгорнутий виклад теорії цінності, яка ґрунтується виокремленні суб'єктивної (індивідуальної) та об'єктивної (ринкової) цінності.

Основні положення теорії альтернативних витрат стали базою для розвитку сучасної теорії підприємництва, стратегічного управління, обґрунтування інвестиційних рішень тощо. Таким чином, внесок різних шкіл маржиналізму в розвиток економічної науки полягає не лише в розробленні теорії граничної корисності та поясненні поведінки споживачів (як наголошує на цьому більшість дослідників), а й (що конче важливо) обґрунтуванні теорії альтернативних витрат і поясненні мотивів поведінки виробників на ринку.

Як зазначається в колективній праці за редакцією К. Кривенка, «вартість втрачених можливостей дає змогу зрозуміти, що вартість є категорією, яка містить витрати не одного, хоч і найбільш цінного ресурсу, а всіх виробничих ресурсів, які є взаємозамішуваними» [2, с. 102]. Отже, усвідомлення виробником цінності ресурсів і кінцевої продукції (у тому числі альтернативної цінності) багато в чому визначає його поведінку на ринку та формує ціну товару.

У цьому контексті необхідно наголосити, що не зовсім коректною є наукова позиція окремих авторів, згідно з якою цінність є синонімом корисності й стосується лише поведінки споживача. Ще представник австрійської школи маржиналізму О. Бем-Баверк підкреслював

наявність суб'єктивних оцінок товару всіма учасниками обміну. З його точки зору, суб'єктивні оцінки щодо цінності товару притаманні як споживачам, так і виробникам. О. Бем-Баверк зазначав: «Відношення між суб'єктивними оцінками отриманої та відданої для обміну речі з невблаганною суворістю вказує кожному з учасників обміну, до якого пункту він може іти в підвищенні чи зниженні ціни, і разом з тим визначає ту межу, де він вимушений відмовитися від подальшої участі в обміні» [1, с. 337]. Фактично мова йде про нижню межу ціни для виробника, коли виробництво продукції стає не вигідним і його потрібно припиняти, та верхню межу ціни для споживача, яку він не погодиться сплачувати й відмовиться від угоди.

Цінність як економічна категорія виражає суб'єктивний аспект сприйняття (оцінювання) товару як споживачем (на основі його корисності, рідкості тощо), так і виробником (передусім усвідомленням його альтернативної цінності (вартості), тобто цінності втрачених можливостей від альтернативного використання ресурсів). І це вельми чітко простежується у працях А. Маршалла та інших представників неокласичного напрямку.

А. Маршаллу належить вирішальна роль в розробленні сучасної теорії ціни на основі синтезу різних теорій. Він наголошував: «Ми могли б на однакових підставах сперечатися стосовно того, чи регулюється вартість корисністю або витратами виробництва, як і з приводу того, чи розрізає шматок паперу верхнє або нижнє лезо ножиць» [3, с. 309]. Це дало змогу замість протиставляти поєднати окремі положення різних теорій, обґрунтувати загальну концепцію ціни.

Таким чином, логічним є визначення ціни як форми грошового вираження цінності товару. Крім того, в російській та українській мові слова «цінність» та «ціна» мають один корінь, тому логічно припустити, що категорія «ціна» не може вживатись відірвано від категорії цінності. З огляду на це нині деякі вітчизняні дослідники, а також дослідники з близького зарубіжжя почали вживати терміни «вартість» і «цінність» як синоніми. З нашої точки зору, деякі сучасні дискусії з приводу того, яку категорію доцільним вживати – вартість чи цінність – є безплідними й не дадуть жодного практичного результату. В англійській, німецькій та інших мовах взагалі відсутнє розмежування цих категорій.

Отже, ціна є формою грошового вираження цінності благ, і формується під впливом системи чинників ціноутворення (економічних, технологічних, психологічних, політичних тощо), що мають різну спрямованість та потенціал впливу залежно від конкретної ситуації на певний період часу. Відповідно, процес формування ціни пов'язаний не лише з виробничими, а й ринковими умовами. Ціна відображає дію низки економічних законів, органічно притаманних товарному виробництву: закону вартості, попиту та пропозиції, грошового обігу тощо. Обмеження якимось одним підходом до розкриття сутності ціни, її системоутворюючих чинників, процесу ціноутворення призведе до необґрунтованих висновків.

Нині інформатизація та інтелектуалізація праці все більше впливають на формування не лише затрат, але й корисності товарів та послуг, коли ступінь її усвідомлення визначається передусім тими напрацюваннями й рішеннями, які стосуються науки, сфери інформатизації та управління. Причому в умовах поглиблення асиметрії інформації оцінка корисності відіграє все зростаючу роль у процесах ціноутворення. Це стосується вітчизняного ринку продукції тваринництва та ХПТП, де значного поширення набули процеси реалізації низькоякісної продукції (з різного роду хімічними добавками, домішками, консервантами, барвниками, гормональними препаратами тощо), які супроводжуються проведенням агресивної реклами.

Крім того, у постіндустріальному суспільстві перестає діяти принцип, згідно з яким цінність товару визначається його рідкісністю. Рідкісні товари (наприклад, органічна продукція тваринництва) отримують надлишкову цінність завдяки нееластичності пропозиції та повній залежності рівня ціни від суб'єктивних чинників зі сторони попиту. Джерелом вартості, створеної знанням, є інформація, яка дозволяє відрізнити цю продукцію від подібної, виявити її особливі якісні характеристики. Необхідно відрізнити симульований (штучно створений) попит на ХПТП (яке містить багато хімічних домішок, барвників, консервантів тощо), і попит, зумовлений вкладеним у продукцію знанням. Покупець може опинитися в ситуації, коли він переплачує внаслідок обману, штучно завищеної ціни.

З нашої точки зору, на сучасному етапі розвитку науки й виробництва необхідним є розвиток системної концепції ціни, у рамках якої досліджується вплив на ціну цілої низки взаємопов'язаних чинників. При цьому необхідно враховувати, що процес ціноутворення – це динамічний процес, і вплив та значення кожного чинника з часом змінюється. Змінюється конкурентна ситуація на ринку продукції тваринництва, зазнає змін його інституційне середовище, державна політика ціноутворення, податкова політика, розвиваються різного роду неформальні зв'язки тощо.

Застосування системної концепції ціни на основі комплексного аналізу чинників ціноутворення на високоякісну продукцію тваринництва сприятиме більшій обґрунтованості цін, удосконаленню економічних відносин у межах АПК, прискоренню темпів розвитку вітчизняного тваринництва, розробці ефективного механізму цінового контролю. Перспективний розвиток цієї концепції зумовлюється широким застосуванням інформаційних технологій, зростанням можливостей до більш точнішого обліку все більшої кількості чинників.

Процес обґрунтування будь-якої концепції ціни перш за все передбачає розробку принципів ціноутворення – основоположних правил, підходів до аналізу цього складного процесу. До основних принципів ціноутворення на високоякісну продукцію тваринництва слід віднести передусім науковість, цільову направленість, безперервність. Хоча ці принципи ціноутворення виділяють майже всі науковці, авторське їх трактування є дещо відмінним від загальноприйнятого. Деякі теоретики виокремлюють також принцип єдності ціноутворення та контролю за дотриманням цін, відображення в рівні цін капіталоємності виробництва продукції, диференціації цін на окремі види продукції тощо.

Ефективне ціноутворення на продукцію тваринництва повинне передбачати дотримання відповідних пропорцій обміну, а також адекватне відображення в ціні собівартості, капіталоємності, корисності, ступеня необхідності продукції, цінової психології. Тому пропонуємо вище зазначені принципи доповнити принципами пропорційності та адекватності.

Науковість є найбільш важливим, синтезуючим принципом, який визначає правила ціноутворення. Він вимагає наукового обґрунтування цін на основі знання й врахування економічних законів і реального потенціалу ринкових чинників у конкретний момент часу, а також прогнозування їх зміни. Наукова обґрунтованість передбачає обробку великого масиву інформації щодо цін, прогнозів зміни витрат виробництва, попиту й пропозиції, якості товару, інструментів державного регулювання тощо. Оскільки тут, окрім фундаментальних знань, необхідно використовувати великий обсяг оперативної інформації, то цей принцип за своїм змістом фактично виходить за суто наукові рамки. Відповідно, з нашої точки зору, його точніше було б визначати як принцип використання фундаментальних і оперативних знань.

Принцип безперервності ціноутворення, на наш погляд, має як просторовий, так і часовий аспекти. Згідно з першим аспектом цей принцип вимагає визначення цін на всіх стадіях суспільного виробництва. В міру накопичення корисних властивостей та збільшення як виробничих, так і комерційних витрат ціна на ХПТП зростає, відповідно, необхідний аналіз темпів зростання ціни на всіх стадіях відтворювального процесу. Часовий аспект безперервності передбачає аналіз як короткострокових, так і довгострокових цінових коливань. При цьому необхідне оптимальне поєднання гнучкості й стабільності цін. Так, занадто часті зміни цін зумовлюють певну нестабільність ринкових процесів. У той же час штучна стабільність (закостенілість) цін унеможливорює їх своєчасну реакцію на зміни кон'юнктури ринку та не дозволяє їм ефективно виконувати обліково-вимірну і, що головне, регулюючу функції, що призводить до неадекватної поведінки товаровиробників.

Запропонований принцип пропорційності вимагає дотримання певних кількісних співвідношень цін на різні види продукції. Це пов'язано з різною величиною витрат виробництва, трудомісткістю, корисністю продукції та необхідністю отримання рівновеликого прибутку на вкладений капітал. Дотримання відповідних пропорцій зумовлене також тим, що розвиток тваринництва неможливий без ефективної взаємодії з підприємствами матеріально-технічного постачання, що представляють I сферу АПК. Крім того, значна частка аграрної продукції є сировиною для виготовлення ХПТП, багато видів рослинницької продукції

використовуються в якості кормів у тваринництві. Наприклад, за даними Інституту кормів НААНУ, у структурі собівартості свинини частка витрат на корми сягає 70-80% [4]. Цей елемент витрат домінує також при виробництві яловичини, яєць, м'яса птиці тощо. Очевидно, що зміна цін на сировину викликає відповідну зміну витрат на виготовлення кінцевої продукції.

Порушення принципу пропорційності призводить до диспаритету цін, диспропорцій у міжгалузевому переливі капіталу, знищення окремих виробництв і в кінцевому підсумку до зниження рівня продовольчої безпеки країни. Важке фінансове становище вітчизняного тваринництва значною мірою зумовлене тривалим нееквівалентним обміном між сільським господарством та галузями економіки, що постачають селу необхідні засоби виробництва. Протягом останніх десятиліть спостерігається наростання диспаритету цін, що розпочалося у 1991 р. Через диспаритет цін відбувається вилучення чистого доходу сільськогосподарських товаровиробників і його перерозподіл на користь несільськогосподарських галузей економіки. У результаті скорочується частка сільського господарства у вартості кінцевої продукції агропромислового комплексу. Це призводить до зниження ефективності виробництва й реалізації. Відповідно, зростає кількість збиткових підприємств.

Окрім принципу пропорційності, нами запропонований принцип адекватності ціноутворення, який передбачає адекватне відображення в ціні собівартості, капіталоємності, корисності, співвідношення попиту й пропозиції на продукцію, цінової психології виробників і споживачів та інших чинників відповідно до їх реального впливу. Як завищена, так і занижена оцінка певного чинника призводитиме до встановлення необґрунтованої ціни на продукцію тваринництва. Це зумовить погіршення збуту або отримання меншого прибутку з одиниці продукції, однак в обох випадках, як правило, зменшується норма прибутку підприємства. Очевидно, що основна складність полягає в тому, що вплив кожного чинника на ціну є динамічним, вектор і ступінь його швидко змінюється при зміні ринкових умов. Тому дотримання принципу адекватності стає можливим при врахуванні різних концептуальних положень до обґрунтування ціни, обробці досить значних обсягів інформації.

Викладені вище основні принципи слугують методологічною основою конкретних методів ціноутворення на високоякісну продукцію тваринництва. На основі критичного сприйняття окремих положень трудової теорії вартості, теорії трьох факторів виробництва Ж.Б. Сея, теорії витрат виробництва Т. Мальтуса, теорії граничної продуктивності факторів виробництва Дж. Кларка сформувався сучасний витратний підхід до ціноутворення. Його перевагою є гарантування збереження бізнесу за умови безперервності продажу продукції. У кінці ХХ ст. навіть серед великих західних компаній встановлення цін на основі повних витрат було найбільш популярним методом ціноутворення. Дослідження, які проводилися в 1994 р. серед найбільших підприємств низки європейських країн, показали, що 70% цих компаній ще застосовували метод встановлення цін на основі повних витрат [5, с. 429].

Проте такий підхід до ціноутворення, як відзначає низка науковців, має свої недоліки, які можна згрупувати в чотири блоки: 1) «витратна» ціна не відображає міри корисності продукції для кінцевого споживача; при її встановленні не враховуються чинники з боку попиту, які в ринковій економіці є ключовими; 2) не забезпечується економія ресурсів; 3) не приймаються до уваги конкретні цілі діяльності підприємства (які не завжди спрямовані на отримання максимального прибутку) – посилення конкурентних позицій, «захоплення» ринку тощо.

Логіка прихильників витратного (пасивного) ціноутворення є такою: спочатку пропонується встановити обсяг продажу, на основі цього обсягу визначити собівартість продукції, а на основі останньої повинна формуватись ціна. Лише в цьому випадку можна попередити збитковий продаж продукції. «Помилка, якої припускаються розробники цін, які діють за витратним принципом, – стверджують сучасні прихильники ціноутворення на основі цінності Т. Негл і Р. Холден, – полягає не в тому, що вони враховують витрати при ціноутворенні, а в тому, що вони визначають обсяги майбутнього продажу й кількість покупців, яких будуть обслуговувати, до встановлення ціни. Потім вони намагаються нав'язати ціни, базовані на витратах, які можуть бути більшими чи меншими за ті, що готові заплатити покупці. На відміну від них успішні розробники цін приймають рішення в абсолютно

протилежному порядку. Вони спочатку оцінюють, скільки готові заплатити покупці, і лише потім визначають обсяги виробництва для обслуговування ринку» [6, с. 39-40].

Тому найбільш розповсюдженими в ринкових умовах є методи ціноутворення з орієнтацією на попит та конкуренцію (методи активного ціноутворення). Вони вимагають дослідження чинників попиту, його цінової еластичності, конкурентного середовища, поведінки економічних суб'єктів на ринку. У межах активного ціноутворення базою для розрахунку є ціна, що сформувалась на ринку внаслідок взаємного впливу комплексу чинників попиту й пропозиції, державної політики ціноутворення тощо. Ринкова ціна є базою, основоположним параметром, на основі якого забезпечується мінімізація витрат. У ринкових умовах роль і значення ціноутворення, а разом з ними й методологія ціноутворення змінюються залежно від рівня фінансової стабільності підприємств, структури й типу ринку, темпів інфляції, методів конкурентної боротьби тощо.

Системний підхід до формування цін на продукцію тваринництва повинен передбачати дослідження специфічних закономірностей функціонування аграрного ринку й закономірностей відтворення у тваринництві. Тому, розглядаючи специфіку попиту й пропозиції продукції тваринництва, рівня конкуренції на ринку, слід відзначити, що на оптовому аграрному ринку попит є значно еластичнішим за ціною, аніж на роздрібному. Відповідно, хоча населення знижує свій попит на ХПТП меншими темпами, ніж зростають ціни на них, обсяги продажу на оптовому ринку є значно чутливішими до коливань цін. Незначне їх зростання призводить до суттєвого зменшення обсягів продажу продукції тваринництва. Кожен окремий товаровиробник стикається з фіксованою ціною, тому що в аграрному секторі функціонує багато господарств, що випускають однорідну продукцію. І зміни обсягів реалізації одного із них не відобразяться на ринковій пропозиції та ціні продукції. За вільної конкуренції, яка притаманна більшості ринків продукції тваринництва з точки зору її пропозиції, окремі товаровиробники не здатні впливати на ринкові ціни. Вони в більшості випадків диктуються олігопсоністами, які намагаються покрити власні витрати та максимізувати прибутки. Пропозиція на оптовому ринку продукції тваринництва визначається конкурентним середовищем, тоді як попит представлений олігопсонією чи монопсонією. Покупці встановлюють занижені ціни на продукцію, що зумовлює отримання товаровиробниками низьких доходів і викликає таким чином зниження обсягів виробництва та реалізації.

Зважаючи на це слід особливо підкреслити, що ціна повинна покривати витрати виробництва й забезпечувати певний прибуток товаровиробників. Тому, враховуючи структуру ринків продукції тваринництва, як ринків із недосконалою конкуренцією зі сторони попиту, сама по собі орієнтація на попит і на конкуренцію (фактично – олігопсонію) може не забезпечити такої ціни, яка гарантуватиме хоча б просте відтворення. Відповідно, існує необхідність встановлення мінімальної (еквівалентної) ціни на високоякісну продукцію тваринництва на основі обов'язкового врахування, поряд з чинниками попиту й конкуренції, витрат виробництва. Дослідження показують, що мінімальна ціна є обов'язковим інструментом державного регулювання аграрного виробництва в більшості розвинених країн світу.

Методологія і практика ціноутворення має зводитись до формування такої ціни, яка забезпечувала б норму прибутку на рівні середньої по економіці (з врахуванням вартості основного і оборотного капіталу). Однак ціни на окремі види продукції тваринництва є непропорційними відносно обсягу виробничих витрат, що негативно впливає на ефективність виробництва, наслідком чого є зменшення пропозиції молока, яловичини тощо [7].

Встановлення жорстких європейських стандартів якості молока без запровадження механізмів підтримки його виробництва призведе до зменшення обсягів його споживання, що є загрозою для продовольчої безпеки країни. Нині, навіть не беручи до уваги господарства населення, більшість молока, реалізованого переробним підприємствам сільгосппідприємствами, – це молоко 1 гатунку (відповідно до чинного ДСТУ 3662-97, а також нового ДСТУ 3662:2015). У 2018 р. серед загальних обсягів молока, реалізованого сільгосппідприємствами переробним підприємствам, 39,4% становило молоко 1 гатунку, 35,8% – вищого гатунку і 15,5% – екстра (табл. 1).

Таблиця 1

**Якісна структура молока, реалізованого переробним підприємствам,
% до відповідних загальних обсягів**

Гатунковість молока	2010	2014	2015	2016	2018
Сільськогосподарські підприємства					
Гатунок екстра	4,4	9,2	10,3	14,6	15,5
Вищий гатунок	31,3	33,8	35,2	36,7	35,8
I гатунок	59,3	51,5	49,6	42,0	39,4
II гатунок	4,1	5,3	4,7	6,4	9,0
Негатункове	0,9	0,2	0,2	0,3	0,3
Господарства населення					
Гатунок екстра	н.д. ¹	0,0	0,0	0,0	0,1
Вищий гатунок	н.д.	0,1	0,1	0,1	0,1
I гатунок	н.д.	11,8	8,8	9,0	9,0
II гатунок	н.д.	83,6	86,4	85,8	87,2
Негатункове	н.д.	4,5	4,7	5,1	3,6

¹н.д. – немає даних.

Сформовано автором на основі даних Держстату [8].

Протягом 2014-2018 рр. якісні характеристики молока, яке надходить від господарств населення, залишалися практично незмінними (87% усього молока, зданого на переробку, – II гатунку). Водночас на сільськогосподарських підприємствах у загальних його обсягах зросла (від 9,2% до 15,5%) частка молока гатунку екстра, яке вважається якісним за європейськими стандартами, та зменшилася частка молока I-II гатунку (із 56,8% до 48,4%).

Оскільки поряд зі зростанням частки сільськогосподарських підприємств на ринку збільшуватиметься частка високоякісного молока гатунку екстра та вищого гатунку, існує необхідність застосування інструментів збільшення пропозиції цієї продукції, зокрема цінових.

Забезпечення високої якості продукції тваринництва є багатофакторним завданням. Процеси підвищення якості не повинні супроводжуватися падінням обсягів виробництва і споживання, інакше окремі галузі, зокрема молочна галузь, можуть залишитися в кризовому стані. Після визволення України від окупації за часів Другої світової війни великої рогатої худоби, у тому числі корів, у країні було куди більше, ніж зараз. За даними Держстату, на 01.01.2018 поголів'я ВРХ становило 3530,8 тис. голів (у т. ч. корів – 2017,8 тис. голів), тоді як на аналогічний період 1945-го – відповідно 8275,3 та 4312,2 тис. голів). За останніх 28 років поголів'я корів скоротилося у 4 рази, свиней – у 2,9 разів, овець і кіз – у понад 6 разів [8].

Однією з причин такої ситуації є недостатня державна підтримка розвитку скотарства, свинарства, молочарства. Практична реалізація змін у державній аграрній політиці впродовж 2010-2017 років шляхом трансформації непрямої підтримки (за рахунок специфічного використання механізму ПДВ) виробників молока та м'яса на пряму бюджетну підтримку (виплата дотацій) позбавила галузь ефективної системи підтримки та скасувала дієві заходи державного сприяння розвитку виробництва. До того ж один із базових режимів підтримки виробників молока та м'яса в Україні п'ять разів принципово змінювався протягом нетривалого періоду часу. Тоді як розвинені країни, зокрема США та країни ЄС, безупинно нарощували конкурентні можливості продукції тваринництва, залучаючи різні форми непрямої підтримки товаровиробників, підвищуючи їхню ефективність в рамках сучасного неопротекціонізму, який не суперечить вимогам СОТ.

До ключових проблем і загроз в Україні слід віднести низьку рентабельність виробництва продукції тваринництва в умовах прискореного зростання цін на ресурси. Так, у 2017 р. у сільгосппідприємствах рівень рентабельності виробництва яєць курячих становив мінус 9,0%, вирощування ВРХ на м'ясо 3,4%, свиней на м'ясо – 3,5%, птиці на м'ясо – 7,0%, молока – 26,9% [8]. У господарств населення рентабельність виробництва вказаних її видів була ще нижчою через великі витрати ручної праці.

З усіх основних видів продукції тваринництва лише щодо молока нині в Україні існують певні ринкові стимули до збільшення виробництва та підвищення якості в

сільськогосподарських підприємствах. Наприклад, ціна молока гатунку екстра є дещо вищою порівняно з іншими його гатунками, що забезпечує вищу рентабельність виробництва та мотивує товаровиробників збільшувати обсяги його пропозиції (рис. 1).

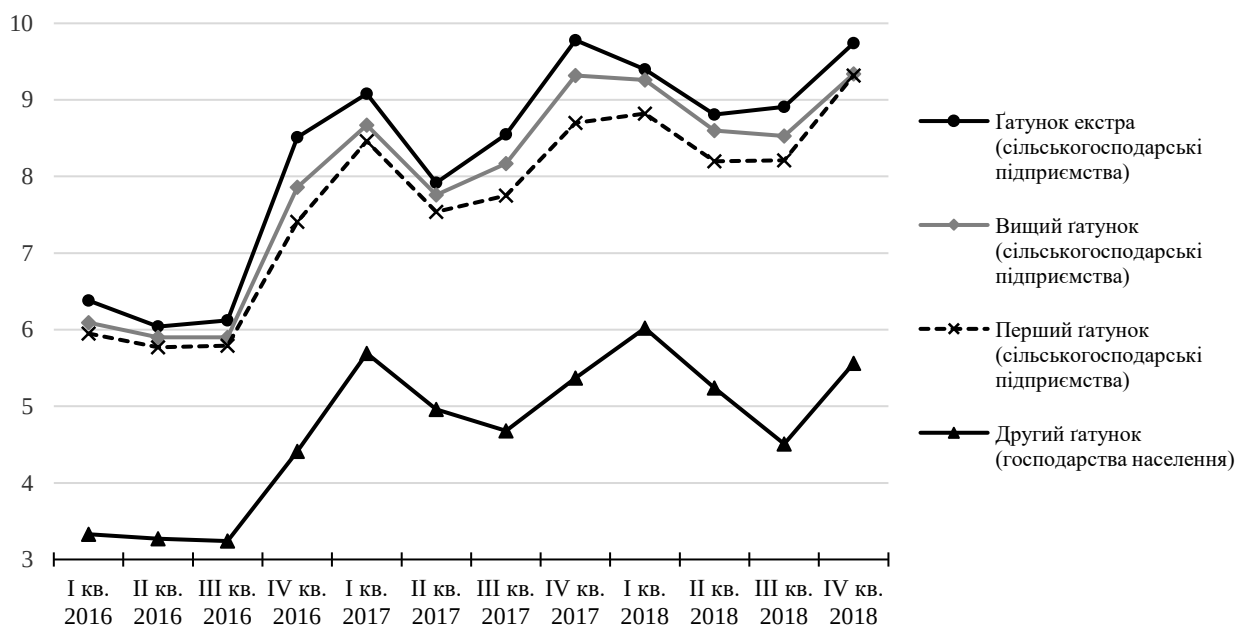


Рис. 1. Середньозважені закупівельні ціни на молоко різної якості від сільськогосподарських підприємств та господарств населення, грн/л

Сформовано авторами на основі [8].

Проте останнім часом (протягом 2016-2018 рр.) різниця в середньозважених закупівельних цінах на молоко гатунку екстра та молоко першого гатунку зменшується. Так, у IV кварталі 2016 р. молоко екстра було на 15% дорожчим (8,51 грн/л проти 7,41 грн/л), у IV кварталі 2017 р. – на 12% дорожчим (9,78 грн/л проти 8,70 грн/л), а в IV кварталі 2018 р. – лише на 5% дорожчим (9,74 грн/л проти 9,32 грн/л). Це зменшує стимули сільськогосподарських підприємств до підвищення якості молока. Оскільки є необхідність великих капіталовкладень в молочний бізнес, незначні ринкові стимули необхідно доповнювати інструментами державного сприяння покращенню якісних параметрів молока на базі спеціалізованих підприємств.

Для сучасного ринку продукції тваринництва характерні цінова дискримінація сільськогосподарських товаровиробників з боку переробних підприємств, підприємств сфери заготівлі та зберігання продукції, різних посередницьких структур, а також неконтрольоване зростання торговельних надбавок і націнок в оптовому ланцюгу та в роздрібній мережі. За дослідженнями вчених ННЦ «Інститут аграрної економіки», структура роздрібної ціни на молоко має такий вигляд: частка виробника – 23,5%; частка переробки – 52%; частка торгівлі – 24,5%. Хоча у розвинених країнах таке співвідношення має іншу структуру: 50% (сировина) – 25% (переробка) – 25% (торгівля).

Існуючі в Україні методи підтримки тваринництва є недостатніми та малоефективними, не забезпечують еквівалентного міжгалузевого обміну. Часткова компенсація відсоткових ставок за кредитами, певні субсидії на вирощування худоби та виробництво молока, часткова компенсація вартості основних фондів опосередковано впливають на збільшення обсягів виробництва продукції тваринництва. Для товаровиробника головний мотив його діяльності – це отримання доходу від реалізації продукції, за рахунок якого можна покрити наявні витрати. Тому найбільш раціональним методом стимулювання виробництва високоякісної продукції тваринництва є запровадження такого механізму державної підтримки закупівельних цін, який дозволить створити економічну зацікавленість у нарощуванні випуску високоякісної продукції.

Одна зі специфічних особливостей ціноутворення на продукцію тваринництва полягає в необхідності врахування рентоутворюючих чинників. В умовах приватної власності на землю важливим елементом ціни є земельна рента. Купівля землі чи її оренда зменшує капітал, який

міг би бути вкладений у виробництво, звужує економічну базу відтворення. Відшкодування витрат на оренду чи купівлю землі необхідне товаровиробнику для здійснення процесу простого відтворення.

Висновки. У межах системної концепції ціни до основних принципів ціноутворення на високоякісну продукцію тваринництва, поряд з науковістю, цільовою спрямованістю, безперервністю, необхідно віднести принципи пропорційності та адекватності. Застосування методів ціноутворення з орієнтацією на попит і конкуренцію на ринку продукції тваринництва в умовах переважання олігопсонічного та монопсонічного середовища не забезпечує встановлення такої ціни, яка гарантуватиме хоча б просте відтворення. Існує необхідність встановлення мінімальної (еквівалентної) ціни на основі обов'язкового врахування, поряд з чинниками попиту та конкуренції, витрат виробництва.

Ефективне функціонування ринку високоякісної продукції тваринництва передбачає наявність трьох взаємопов'язаних, функціонально залежних підсистем – підсистеми конкуренції, підсистеми ціноутворення і підсистеми державного регулювання. Без будь-якої із цих складників, а також внаслідок їх гіпертрофованості функціонування ринкового механізму буде неефективним.

Державне регулювання ринку продукції тваринництва повинно забезпечувати підтримку на певному рівні доходів товаровиробників, які знизились з якихось (об'єктивних чи суб'єктивних) причин. З нашої точки зору, важливо знайти таку форму державного втручання в процес реалізації продукції тваринництва, яка б, з однієї сторони, гарантувала відповідну якість продукції, а з іншої – не стримувала підприємницької ініціативи. Оскільки ефективна система підтримки доходів виробників продукції тваринництва передбачає перш за все розробку цінового механізму, однією з таких форм є продумана та ефективна цінова політика держави. Становище вітчизняного тваринництва загалом багато в чому залежить від правильного вибору й успішного використання інструментів цінового регулювання.

Список використаних джерел

1. Бем-Баверк О. Вибрані праці про цінність, процент і капітал. М.: Ексмо, 2009. 909 с.
2. Кривенко К.Т., Савчук В.С., Беляєв О.О. та ін. Політична економія. К.: КНЕУ, 2001. 508 с.
3. Маршалл А. Принципи економічної науки. М.: Прогрес, 1993. 594 с.
4. Петриченко В.Ф. Економічне порівняння ефективності годівлі свиней: екстенсивна модель і інтенсивна. URL: <http://agroua.net/animals/catalog/ag-4/a-0/info/aig-74> (дата звернення: 24.06.2018).
5. Аткинсон Е. Управлінський облік. М.: Вільямс, 2005. 878 с.
6. Негл Т., Холден Р. Стратегія і тактика ціноутворення. СПб.: Пітер, 2001. 543 с.
7. Шпикуляк О.Г. Інституції аграрного ринку: монографія. К.: ННЦ «Ін-т аграрної економіки», 2009. 480 с.
8. Державна служба статистики України: офіційний сайт. URL: <http://ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 12.05.2019).

References

1. Bem-Baverk O. (2009). *Vybrani pratsi pro tsinnist', protsent i kapital* [Selected works on value, interest and capital]. Moskva: Exmo. 909 p. (in Rus.).
2. Kryvenko K.T., Savchuk V.S., Byelyayev O.O. ta in. (2001). *Politychna ekonomiya* [The political economy]. Kyiv: KNEU. 508 p. (in Ukr.).
3. Marshall A. (1993). *Pryntsypy ekonomichnoyi nauky* [Principles of Economic Science]. Moskva: Progres. 594 p. (in Rus.).
4. Petrychenko V.F. (2011). Economic comparison of pig feeding efficiency: extensive model and intensive. URL: <http://agroua.net/animals/catalog/ag-4/a-0/info/aig-74> (Accessed: 24.06.2018).
5. Atkinson E. (2005). *Upravlins'kyi oblik* [Management accounting]. Moskva: Vil'yams. 878 p. (in Rus.).
6. Nehl T., Kholden R. (2001). *Stratehiya i taktyka tsinoutvorenniya* [Pricing strategy and tactics]. Sankt-Peterburh: Piter. 543 p. (in Rus.).
7. Shpykulyak O.H. (2009). *Instytutsiyi ahrarnoho rynku: monohrafiya* [Agrarian market institutions: monograph]. Kyiv: NNC "Instytut ahrarnoho rynku". 480 p. (in Ukr.).
8. State Statistics Service of Ukraine: official site (2019). Agriculture statistics. URL: <http://ukrstat.gov.ua> (Accessed: 12.05.2019).

KYRYLIUK Iryna

PhD in Econ.,

Bohdan Khmelnytsky National University of Cherkasy,
Cherkasy, Ukraine

KYRYLIUK Yevhenii

Dr. Sc. (in Econ.), professor,

Bohdan Khmelnytsky National University of Cherkasy,
Cherkasy, Ukraine

KUKURUDZA Ivan

Doctor of Science (Economics), Professor,

Bohdan Khmelnytsky National University of Cherkasy,
Cherkasy, Ukraine

PRINCIPLES AND METHODS OF PRICING FOR HIGH QUALITY ANIMAL PRODUCTS IN MODERN CONDITIONS

Introduction. *A key element of the study of economic relations in the high-quality animal products market is the disclosure of the theoretical and methodological bases of pricing. Pricing processes directly affect the results of public reproduction in the agricultural sector, determine the satisfaction of the population's needs for basic animal products. The problems of securing high rates of livestock intensification in the current conditions and raising the standard of living of the population cannot be solved without establishing an effective pricing mechanism and harmonization of price proportions in the agro-industrial complex.*

The purpose of the article is to determine the principles and methods of pricing for high quality animal products in modern conditions.

Results. *The need to develop a systematic concept of price based on the study of the impact on the price of a number of interrelated factors is substantiated. To substantiate this concept, the toolkit for the concept of alternative value of goods was used. It is proved that price is a form of monetary value of goods. It is formed under the influence of a system of pricing factors (economic, technological, psychological, political, etc.) that have different orientations and potentials of influence depending on a particular situation for a certain period of time. The pricing process is related not only to production but also to market conditions. The principles and methods of pricing for high quality livestock products in modern conditions are determined. The basic principles of pricing, along with the scientific, goal-oriented, continuity, include the principles of proportionality and adequacy. It is concluded that the application of pricing methods with a focus on demand and competition in the context of large scale falsification of products, with the predominance of oligopolistic environment does not ensure the establishment of a price for high quality animal products, which will guarantee at least a simple reproduction.*

Originality. *Theoretical approaches to substantiating the systematic concept of pricing for high-quality livestock products have been further developed. Such approaches are a logical continuation of the part of economic theory that has been called value theory by prominent representatives of economic thought. A conceptual clause has been formed whereby value as an economic category expresses the subjective aspect of the perception of the goods, both by the consumer (on the basis of its usefulness, rarity), and by the producer (on the basis of awareness of the alternative value of the goods, i.e. the value of lost opportunities from alternative use of resources).*

Conclusions. *The existing animal husbandry support methods in Ukraine are insufficient and ineffective and do not provide equivalent cross-sectoral exchange. Partial compensation for interest rates on loans, some subsidies for livestock production and milk production, and partial compensation for fixed assets indirectly influence the increase in animal products production. For a commodity producer, the main motive for his activity is to obtain income from the sale of products, at the expense of which it is possible to cover the available costs. Therefore, the most rational method of stimulating the production of high quality animal products is the introduction of a mechanism of government support for purchase prices, which will create economic interest in increasing its output and sale.*

Keywords: *cost, value, price, system conception of price, principles of pricing, methods of pricing, active pricing, passive pricing, price adjusting, animal products.*

*Одержано редакцією: 24.10.2019
Прийнято до публікації: 26.12.2019*

УДК 631.15:304.3:351.84

DOI: 10.31651/2076-5843-2020-1-155-162

ЗБАРСЬКА Анна Василівна

к.е.н.,

Національний університет біоресурсів

і природокористування України,

м. Київ, Україна

ORSID ID: <http://orcid.org/0000-0003-2731-0968>

ruslan1212@ukr.net

ОВАДЕНКО Вікторія Анатоліївна

аспірант,

Національний університет біоресурсів

і природокористування України,

м. Київ, Україна

ORSID ID: <https://orcid.org/0000-0002-2829-4616>

v_ovadenko@ukr.net

ОБ'ЄКТИВНА НЕОБХІДНІСТЬ СОЦІАЛЬНОГО ВІДРОДЖЕННЯ СЕЛА

Уточнено сутність поняття «соціальне відродження села». Проаналізована демографічна ситуація в сільській місцевості та визначений її вплив на підвищення економічної активності селян. Виявлені економічні й організаційні фактори відродження села. Обґрунтовано, що на заваді відродження села в Україні виступають: зменшення потенціалу місцевих ринків, зниження якості та доступності послуг, занепад інфраструктури, безробіття, старіння населення тощо. Запропоновані основні напрями вирішення соціальних проблем на селі.

Ключові слова: відродження, демографія, розвиток, депопуляція, ресурсний потенціал, дохід.

Постановка проблеми. Проблема соціального відродження села переросла в національне завдання з огляду на постійне скорочення ресурсного потенціалу аграрного сектору економіки та загрозу продовольчій безпеці країни.

Село перебуває у складних соціально-економічних умовах. Незадовільні умови праці та побуту створюють соціальну напруженість, негативно впливають на демографічну ситуацію, внаслідок чого спостерігається високий рівень депопуляції, село катастрофічно старіє. Це зумовлює актуальність дослідження сучасного стану соціально-економічного розвитку сільських територій з метою пошуку напрямів розв'язання проблем відродження села.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню різнопланових проблем соціально-економічного розвитку села присвячені наукові праці багатьох вчених економістів: Д. Богині, О. Бугуцького, О. Булавки, М. Вдовиченка, В. Збарського, С. Кальченка, І. Лукінова, М. Маліка, М. Орлатого, І. Прокопи, В. Рябокона, П. Саблука, М. Талавири, Л. Шепотько, В. Юрчишина, К. Якуби та інших дослідників. Разом з тим, напрями розв'язання проблем щодо відродження села досліджені ще не повною мірою, особливо в частині визначення механізмів відтворення населення на селі й управління соціальним відродженням села.

В основу дослідження покладено діалектичний метод пізнання та системний підхід до вивчення економічних процесів і явищ.

Мета статті – визначити теоретико-методичні засади відродження українського села як гаранта продовольчої безпеки країни.

Для досягнення мети дослідження було використано систему загальнонаукових та спеціальних методів, зокрема: логіко-семантичний – для уточнення понятійного апарату; монографічний – у процесі систематизації та вивчення літературних джерел, нормативної бази,

практики інвестиційного забезпечення особистих селянських господарств; кількісні та якісні показники економічної ефективності діяльності особистих селянських господарств.

Інформаційною базою дослідження стали законодавчі акти України, нормативні документи та методичні рекомендації щодо регулювання діяльності особистих селянських господарств та їх інвестиційного забезпечення, матеріали Держстату України та Черкаської області, наукові праці вітчизняних і зарубіжних учених, монографічні дослідження, матеріали науково-практичних конференцій, результати анкетування, інтерв'ювання та власних спостережень, інформація всесвітньої комп'ютерної мережі «Інтернет».

Викладення основного матеріалу дослідження. Кризові процеси в економіці України, постійне скорочення ресурсного потенціалу та існування загрози продовольчій безпеці зумовили розгляд проблеми соціального відродження села як національного завдання, актуальність розв'язання якого не викликає сумнівів. Категорія відродження за своєю науково-прикладною суттю є багатогранною, тому її дослідження ґрунтуються на теоретичній систематизації об'єктивних знань і визначень.

Сутність відродження має глибоке історичне коріння. У міфі Стародавнього Єгипту згадується про священного птаха Фенікс, який кожні 500 років відроджується після свого спалення. Філософський енциклопедичний словник розглядає відродження як історичну епоху. Цей період характеризується як перехід з одного укладу – феодалізму – до іншого і якісно нового, якого ще не було – капіталізму. Тут проявляються специфічні риси відродження – процес руйнування старого і появи якісно нового рівня [1, с.74].

С. Ожегов у своєму словнику трактує відродження як "подъём после периода упадка, разрушения». Він орієнтує на те, що відродження потрібно розглядати як категорію, в якій визначальним є нова якість [3, с.80].

У вітчизняній літературі відродження визначають, як піднесення чого-небудь, що було в стані занепаду або на низькому рівні розвитку, його своєрідне воскресіння, повернення до життя. Особливо важливим тут є орієнтація не на те, що вже колись мало місце, а винятково на побудову в процесі відродження досконалішого, нового. Це не означає жодною мірою відмови від усього, що було в минулому. Навпаки, воно передбачає перенесення у нові умови того з минулого, що може бути корисним і необхідним за нових обставин. Звичайно, з відповідною адаптацією до особливостей нових потреб і умов. Зокрема, в Академічному словнику української мови відродження трактується як розквіт, піднесення чого-небудь, що було в стані занепаду або на низькому рівні розвитку [4, с.632].

У цьому й полягає відмінність відродження від відновлення. В загальноприйнятому розумінні відновлення є приведення того, що занепаало, в попередній стан, а відродження цим рівнем не обмежується.

Дослідження трактувань категорії відродження в літературних джерелах виявило її широке застосування. Кожне з них має право на існування, а всі разом вони доводять багатоаспектність цієї категорії. Поширення відродження на всі сфери життєдіяльності суспільства робить правомірним його використання стосовно сільської місцевості.

На наш погляд, соціальне відродження села – це система взаємодії національної, економічної, соціальної та духовної сфер, функціонування яких здійснюється відповідно до стратегічних інтересів селян, галузі та суспільства. Соціальною ж базою для національного відродження було українське село, що зберігало головну його цінність – мову. Таким чином, соціально-економічне відродження села слід розглядати як процес переходу сільських соціальних явищ (зайнятість, демографічна ситуація, спосіб життя, житлово-побутові умови, потреби населення тощо) на якісно новий рівень завдяки зростанню економічних чинників.

Початок відродження українського села доцільно розглядати через зіставлення показників смертності й народжуваності. Тобто ми розглядаємо його в стадії, при якій народжуваність буде перевищувати смертність, тоді можна констатувати початок відродження українського села. Саме при цій ситуації буде створена база для розвитку сільських поселень, територій від кожного територіально-адміністративного утворення до суспільства загалом. Держстат України оприлюднив підсумкову демографічну статистику за 2018 рік (табл. 1).

Таблиця 1

Динаміка рівня основних показників демографічних процесів за роки незалежності в Україні, 1991-2018 рр. [13]

Показник	Рік							Зміна показників 2018 р., (+,-) по відношенню до	
	1991	1995	2000	2005	2010	2015	2018	1991	2000
Усе населення, млн. осіб**	51,9	51,7	49,4	47,3	46,0	42,9	42,4	81,7	85,8
у т.ч. у сільській місцевості	16,9	16,6	16,1	15,3	14,4	13,3	13,0	76,9	80,7
Кількість народжених, осіб	630,8	492,9	385,1	426,1	497,7	411,8	335,9	53,2	87,2
у т.ч. у сільській місцевості	211,6	184,4	147,1	141,9	171,1	145,7	115,8	54,7	78,7
Частка сільської місцевості	33,5	37,4	38,2	33,3	34,4	35,4	34,5	+1,0	-3,7
Кількість померлих, осіб	670,0	792,6	758,1	782,0	698,2	594,8	587,7	87,7	77,5
у т.ч. у сільській місцевості	289,0	316,1	301,0	310,4	267,2	236,0	223,9	77,5	74,4
Частка сільської місцевості	43,1	39,9	39,7	39,7	38,3	39,7	38,1	-5,0	-1,6
Природний приріст, осіб	-39,2	-299,7	-373,0	-355,9	-200,5	-183,0	-251,8	642,3	675,1
у т.ч. у сільській місцевості	-77,4	-120,8	-153,9	-168,6	-96,0	-90,3	-108,2	139,8	70,3

За офіційними даними, в Україні в 2018 р. народилося 336 000 немовлят. І це дуже мало! Це – найменший показник за всю історію демографічної статистики в Україні (розрахунок народжуваності на українських землях проводиться з 1861 року з невеликими перервами на Першу та Другу Світові війни). Більше дітей народжувалося і в середині XIX сторіччя, коли населення на території сучасної України складало лише 15 млн осіб, і в часи Голодомору, коли показники смертності зростали вшестеро.

Коефіцієнт народжуваності, який ще 10 років тому складав 11 новонароджених на 1000 осіб населення, у 2018 році впав до 8. Така низька народжуваність за всю історію досліджень фіксувалася лише у 1999-2001 роках.

Протягом 2018 року населення України скоротилося на 233 000 жителів, це більше ніж все населення Кропивницького. Сьогодні в Україні без урахування тимчасово окупованих територій проживає стільки ж населення, як і в 1961 році (з їх урахуванням – як у 1964-му).

В Україні зафіксоване найбільше в світі абсолютне скорочення населення від історичного максимуму – 7,5 млн осіб. При цьому дані Держстату свідчать про втрату Україною понад 10 млн мешканців. Скорочення населення України в абсолютному вимірі в рази перевищує показники будь-якої іншої країни. Якщо в 1993 році в нашій державі проживав один з 107 мешканців планети, то сьогодні – лише один зі 169.

Середня тривалість життя в Україні станом на 2018 рік – 68,8 років і це абсолютно однаковий показник для обох гендерних категорій. Цей показник не тільки значно поступається показникам західноєвропейських країн, але ще менше середньої тривалості життя в світі. За даними ООН цей показник становить 71 рік. Якщо у світі показник середньої тривалості життя жінок досягає 74,6 р., то у представниць сильного полу в Україні – 62,6 р., тобто вона менше на цілих 12 років.

Депопуляція, пов'язана з соціально-економічною симптоматикою, в Україні зумовлена: зменшенням потенціалу місцевих ринків, зниженням якості та доступності послуг, занепадом інфраструктури, безробіттям, старінням населення тощо.

Формування та функціонування соціально-економічної політики на селі є нині надзвичайно складним завданням:

- продовжується погіршення кількісних і якісних параметрів демографічних процесів, зростає смертність, народжуваність знижується, значна частина поселень втратила назавжди свій репродуктивний потенціал;

- відбувається руйнація поселенської мережі, погіршується структурне її співвідношення, втрачається функціональна приналежність малих населених пунктів;

- знижується зайнятість, скорочується трудовий потенціал, посилюються безробіття та міграційні процеси.

Ось чому людський капітал є чи не найважливішим потенціалом українського села, який необхідно задіяти для форсування економічного розвитку. Розвиток людського капіталу здійснюється в результаті комплексної взаємодії держави, населення і бізнесу. Однак, провідна роль у цьому процесі, яка полягає у створенні умов розвитку людського капіталу, повинна належати державі. Наразі поступово складаються сприятливі умови для розвитку людського капіталу, що, в свою чергу, сприятиме його поліпшенню у довгостроковій перспективі, і позитивно впливатиме на розвиток економіки.

Відродження села ґрунтується на певних принципах, а саме:

- комплексність. Це один із найважливіших принципів внаслідок багатоаспектності та складності явища відродження. Якщо раніше категорія “сільське господарство” і категорії „село” відокремлювалися, і, відповідно, окремо розглядалися всі проблемні питання стосовно їх розвитку, нині сільське господарство – це перш за все село. І тільки комплексно необхідно розглядати їх інтереси. Ефективність праці аграрного працівника, підвищення її продуктивності, престижність праці на селі визначається комплексом соціально-економічних умов життя та виробництва у сільській місцевості, які повинні забезпечувати відтворення трудового потенціалу села, природною основою якого є сільське населення;

- багатокладність. Становлення в українському селі багатокладної економіки, ефективний розвиток в ній укладів саме на кооперативних засадах сприятимуть економічній та соціальній самодостатності поселенської мережі, як системи життєзабезпечення кожного селянина. Завдяки багатокладності у селян з'являється можливість самостійно розв'язувати власні виробничі і соціальні проблеми, покращуючи тим самим зовнішнє середовище. Кожний самостійно, з урахуванням власних інтересів та уподобань, без будь-якого примусу вибирає найбільш ефективну з його точки зору форму господарювання і масштаб діяльності;

пріоритетність соціально-орієнтованих програм – відповідності економічного укладу соціальним і ринковим територіально-утворювальним процесам. Створення єдиної системи інтеграції трудового потенціалу села з економічними й соціальними умовами життя і праці, раціональне використання наявної виробничої та соціальної інфраструктури, її примноження, збереження історично набутих і формування нових національних традицій та звичаїв, формування повноцінного життєвого середовища у сільській місцевості сприятимуть створенню нових престижних робочих місць. Підвищення рівня зарплати і доходів селян до рівня зайнятих в інших виробничих сферах є одним із вирішальних чинників поліпшення соціальних умов їх життя (табл. 2).

Таблиця 2

Динаміка рівня оплати праці в основних галузях економіки України [8, с.22]

	Рік					2018 у % до 2010
	2010	2012	2014	2016	2018	
Усього	2239	3026	3480	5183	8865	395,9
Сільське господарство, лісове господарство та рибне господарство	1472	2086	2556	4195	7557	513,4
у тому числі: у відсотках до всього	65,7	68,9	73,4	80,9	85,2	x
Промисловість	2570	3478	3988	5902	9633	374,8
Будівництво	1758	2516	2860	4731	7845	446,2
Оптова та роздрібна торгівля	1877	2704	3439	5808	9404	501,0
Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	2658	3412	3768	5810	9860	371,0

Із даних табл. 2 видно, що рівень оплати праці в сільському господарстві України за останні роки підвищився більш ніж у п'ять разів, проте, він на 14,8% нижчий від середнього рівня оплати праці в основних галузях та на 21,6% – від промисловості. З року в рік скорочувалася різниця у рівня оплати праці.

Засновник французької економічної науки Ф. Кене акцентував увагу на демографічному факторі як на базовій складовій відродження [5]. Автори стаття повністю поділяють цю думку, тому що саме людина є центральною складовою соціальної й економічної систем.

На сучасному етапі спостерігається різке посилення ролі людського фактора у відроджувальних процесах як основної рушійної сили економічної політики.

Характерною рисою українського селянства є надзвичайна пластичність. Відібравши у селянина матеріальні здобутки, цього не можна зробити з його свідомістю, волею, духовністю та природною відданістю. Завдяки цьому відбувалася адаптація до різних політичних і соціально-економічних змін у різні часи, постійне чутливе реагування як на позитивні, так і негативні явища в суспільстві. Це є аргументом на користь того, що від селян слід чекати активної участі у розгортанні відроджувальних процесів.

У селян збереглися шанобливе ставлення до природного середовища та любов до рослинного і тваринного світу. Ментальність українських селян полягає в тому, що цю любов вони зберігають на все життя. Ці почуття відповідають загальним засадам християнської моралі, яка має на селі надійне підґрунтя. Тобто і в цьому плані для відродження існує відповідна духовна основа.

Характерною ознакою українського народу в усі часи була здатність працювати з великою напругою і віддачею за рахунок вольового підйому. Ця особливість відома як з історичного життя українства, так і з сучасних реалій. У селянському побуті ця характерність відповідає вимогам сезонності сільськогосподарської праці, що спричинена природно-кліматичними умовами. Самовіддача українського селянина настільки природна, що часто доводить його до "самопожертви" заради сім'ї, колективу, суспільства.

Індивідуальні інтереси різних осіб, їх економічні, політичні, ідеологічні спрямування та духовні пориви, інтегруючись у групові та суспільні, формують загальне спрямування соціально-економічних процесів. Тому розв'язання проблеми відродження передбачає залучення до цього сил й енергії всіх суб'єктів країни. Виникає потреба довести до суспільства сутність проблеми та шляхи її вирішення, тобто сформувати ідеологію відродження села. Йдеться про зміни соціально-економічного устрою, тому це вимагає проведення великомасштабної роз'яснювальної та пропагандистської роботи. Без неї очікувати на позитивний результат немає підстав. Нині антипропаганда аграрних трансформацій, внаслідок руйнівних процесів у соціальній та економічній сферах села, має досить міцну платформу серед сільського населення.

Незважаючи на вищевикладене, результати реформування АПК дають позитивні зміни, які проявляються у визначенні пріоритету приватної власності, безоплатній передачі більшої частини угідь у власність селян; реструктуризації сільськогосподарських підприємств у підприємницькі структури різних форм господарювання; розвиток орендних відносин; створення умов для розвитку і примноження означених структур тощо. Ці обставини зумовлюють доцільність та необхідність широкого привернення уваги суспільства до проблем відродження українського села.

Висновки. Сільська місцевість в Україні потерпає від негативних тенденцій економічного і соціального розвитку, які часто пов'язані зі складнощами працевлаштування, низьким рівнем оплати праці у сільському господарстві, обезлюдненням сіл, нерозвиненістю інфраструктури та недоступністю основних соціальних послуг, зокрема, у сфері освіти та охорони здоров'я.

Головними завданнями соціального відродження села є підтримання життєдіяльності сільських територій, підвищення доходів сільського населення та поліпшення соціально-демографічної структури села за рахунок диверсифікації економіки сільських територій, господарської діяльності населення, розвитку інфраструктури та сільського простору як рекреаційного ресурсу, покращення життєвих умов і добробуту сільських жителів, надання їм

кращого доступу до базових послуг, підвищення мотивації та спроможності до участі у процесах місцевого розвитку.

Пріоритетними заходами реалізації мети повинні бути:

1) розвиток економіки сільських територій шляхом стимулювання неаграрних видів діяльності, поширення інноваційних продуктів, бізнес-мереж, маркетингових проектів, позиціонування;

2) розбудова туристичного потенціалу сільської місцевості для сільського і аграрного туризму; використання лісових, водних та інших природних ресурсів для рекреаційних послуг;

3) розвиток інфраструктури села з розширення базових послуг для економіки сільських територій та сільського населення з наголосом на розбудову комунікаційних та інформаційних мереж;

4) відродження та розвиток села, збереження та поліпшення сільської культурної спадщини як активу місцевого розвитку;

5) підвищення рівня знань та практичних навичок сільського населення для організації та комерціалізації неаграрних видів діяльності на селі.

Загальними показниками прогресу за даним напрямом повинні бути рівень і структура сукупних доходів домогосподарств, обсяг залучених інвестицій, частка зайнятого населення в економіці сільських територій.

Список використаних джерел

1. Философский энциклопедический словарь. Москва: ИНФРА-М., 1997. 576 с.
2. Даль В.И. Толковый словарь живого великорусского языка. Москва: Русский язык, 1978. Т. 1. А-З. 1978. 699 с.
3. Ожегов С.И. Словарь русского языка: Ок. 57 тыс. слов. Москва: Русс. яз., 1987. 797 с.
4. Академічний тлумачний словник української мови (1970-1980). Т.1. URL: <http://sum.in.ua/> (дата звернення: 20.11.2019).
5. Кенэ Ф. Избранные экономические произведения. Москва: Изд-во соц.-экон. лит-ры, 1960. 551с.
6. Демографія в Україні: скорочення населення і ризику для економіки. URL: <https://ua.news › demografiya-ukrayiny-skorochennya> (дата звернення: 20.11.2019).
7. Державна служба статистики України (офіційний сайт). URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 20.06.2019).
8. Сільське господарство України за 2018 рік: Статистичний збірник: Київ: Державна служба статистики України, 2019. 235 с.
9. Соціально-демографічні характеристики домогосподарств України у 2019 році: Статистичний збірник. Київ: Держстат України, 2019. 87 с.
10. Баланси та споживання основних продуктів харчування населення України: Статистичний збірник 2018. Київ: Держстат України, 2019. 59 с.
11. Лібанова Е. Як подолати демографічну кризу. *Праця і зарплата*. 2007. № 12. С. 4–5.
12. Постанова Верховної Ради України «Про рекомендації парламентських слухань «демографічна криза в Україні. Її причини і наслідки». *Голос України* від 24.06.2003. № 115.
13. Демографічний щорічник «Населення України за 2018 рік». Київ: Держстат України, 2019. 187 с.
14. Лібанова Е. Бідність населення України: методологія, методика та практика аналізу: Монографія. Київ, 2008 р. 330 с.
15. Державна цільова програма розвитку українського села на період до 2015 р. : Постанова Кабінету міністрів України від 19 вересня 2007 р. № 1158. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua>. (дата звернення: 13.09.2016).
16. Державна цільова програма сталого розвитку сільських територій на період до 2020 р.: Постанова Кабінету міністрів України від 10 грудня 2011 р. URL: <http://170820.minagro.web>. (дата звернення: 15.09.2016).

References

1. *Philosophical Encyclopedic Dictionary* (1997). Moscow: INFRA-M, 576 p. (in Rus.)

2. Dal V.I. (1978). *Explanatory dictionary of living Great Russian language*. Moscow: Russian language. V. 1. 699 p. (in Rus.)
3. Ozhegov S.I. (1987). *Dictionary of the Russian language: approx. 57 thousand words*. Moscow: Rus. laz., 797 p. (in Rus.)
4. *Academic Interpretative Dictionary of the Ukrainian Language* (1970-1980). V.1. URL: <http://sum.in.ua/> (Accessed: 20.11.2019).
5. Kene F. (1960). *Selected Economic Works*. Moscow: Izdatel'stvo sots.-ekon. Literatury, 551 p. (in Rus.)
6. *Demography in Ukraine: population reduction and risks to the economy*. URL: <https://ua.news/demografiya-ukrayiny-skorochennya> (Accessed: 21.01.2019).
7. State Statistics Service of Ukraine (official site). URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (Accessed: 06.12.2019).
8. State Statistics Service of Ukraine (2019). *Agriculture of Ukraine for 2018: Statistical collection*. Kyiv: State Statistics Service of Ukraine, 235 p. (in Ukr.)
9. State Statistics Service of Ukraine (2019). *Socio-demographic characteristics of Ukrainian households in 2019: Statistical compilation* (2019). Kyiv: State Statistics Service of Ukraine, 87 p. (in Ukr.)
10. State Statistics Service of Ukraine (2019). *Balances and Consumption of Basic Foodstuffs of the Population of Ukraine: Statistical Collection 2018*. Kiev: State Statistics Service of Ukraine, 59 p. (in Ukr.)
11. Libanova E. (2007). How to overcome the demographic crisis. *Pratsya i zarplata* (Labor and wages), 12, 4–5.
12. Resolution of The Verkhovna Rada of Ukraine «A demographic crisis in Ukraine. Its causes and consequences». *Holos Ukrayiny* from 24.06.2003. № 115 (in Ukr.).
13. State Statistics Service of Ukraine (2019). *Demographic Yearbook «Population of Ukraine for 2018»*. Kyiv: State Statistics Service of Ukraine, 187 p. (in Ukr.).
14. Libanova E.M. (2008). *Poverty of the Ukrainian population: methodology, methods and practice of analysis*: Monograph. Kyiv, 330 p. (in Ukr.).
15. Cabinet of Ministers of Ukraine (2016). *State Target Program for the Development of the Ukrainian Village for the Period up to 2015*: Resolution of the Cabinet of Ministers of Ukraine September 19, 2007. № 1158. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua> (Accessed: 13.09.2016).
16. Cabinet of Ministers of Ukraine (2015). *State Target Program for Sustainable Development of Rural Territories for the Period up to 2020*: Resolution of the Cabinet of Ministers of Ukraine of December 10, 2011. URL: <http://170820.minagro.web>. (Accessed: 15.09.2016).

ZBARSKA Anna

PhD in Econ., Associate Professor
of Marketing and International Trade Department,
National University of Life
and Environmental Sciences of Ukraine,
Kyiv, Ukraine

OVADENKO Viktoriia

Postgraduate student of Marketing
and International Trade Department,
National University of Life
and Environmental Sciences of Ukraine,
Kyiv, Ukraine

OBJECTIVE NECESSITY FOR A SOCIAL REVIVAL OF THE VILLAGE

Introduction. The problem of rural social regeneration has grown into a national task in view of the constant reduction of the resource potential of the agricultural sector of the economy and the threat to the country's food security.

Purpose. The purpose of the article is to research the current state of socio-economic development of rural territories in order to find directions for solving the problems of village revival as a guarantor of the country's food security.

Research methodology. *In the basic theoretical and methodological construction of the research is the general scientific methods of scientific knowledge, as well as the interdisciplinary scientific research's basis, institutional methodologies. The methodological basis of the developed problem composes the scientific experience of foreign and domestic scientists.*

Applied aspects of the problematic discussion are based on the knowledge systematization on determining the institutional priorities for the revival of the Ukrainian village and the socio-economic effects of its development as a particular economic entity. The usage of the methodological apparatus of the institutional (institutional) theory made it possible to identify features and determine the organizational effectiveness of the "rules of the game" established by the state and the market, which ensured the approval of the existing typological complex of family farming in Ukraine as the basis for the revival of rural settlements. Economic calculations made it possible to methodically substantiate aspects of the current state affairs, to determine the potential dynamics and to characterize the prospect of the family farming development as a special model of rural management.

Results. *The institutional specifics of the Ukrainian village's revival are theoretically and methodologically substantiated. Moreover, the government of Ukraine has the opportunity to mitigate the negative socio-economic phenomena that occur in rural areas. It is proved that the main reason for the villages' extinction of is demographic.*

The world tendencies and the global tradition of presenting family business in rural areas with the comparison of the practice of the national economic complex, as well as the identification of specific institutional and legal support are considered.

The modern conditions of development, the institutional support factors for the peasants' employment in Ukraine, the basics of the formation of its organizational and economic model are analyzed.

It has been established that, due to highly efficient machinery, land cultivation no longer requires millions of workers, and where necessary, hired labor of seasonal workers, often foreign ones, is used. Thus, the corresponding rural areas lose the economic basis of existence, and, refusing, adapt to changes, migrating to cities and outside Ukraine.

Originality. *It has been established that the problem of the revival of the Ukrainian countryside and rural territories is not a purely Ukrainian problem, but a European-wide trend. Caused by deep economic and technological factors, it cannot be stopped by any national government. That is why, the solution to the problem of revival involves bringing to this the forces and energies of all subjects of the country. There is a necessity to inform the society about the essence of the problem and the way to solve it, that is, to form the village revival's ideology. We are talking about changes in the socio-economic structure, so this requires a large-scale outreach and advocacy.*

Conclusions. *The results of the study can be used to develop legal norms of institutional incentives of solving the problem of the revival of the Ukrainian village through the development of family farming as the basis for the formation of a new country's social structure. The usage of provisions of scientific discourse in research activities on the problems of socio-economic revival of the village is the priority. Table: 3. Bibliography: 16.*

Keywords: *family farm, management, organizational and economic model, efficiency, society, economy, socio-economic development, peasantry.*

*Одержано редакцією: 24.12.2019
Прийнято до публікації: 06.03.2020*

НІКОЛАЄВСЬКА Вікторія Вікторівна

к.е.н.,

Національний університет біоресурсів і

природокористування України,

м. Київ, Україна

ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0003-1581-5088>

asvika28@yahoo.com

РИНОК ОРГАНІЧНОЇ ПРОДУКЦІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЙОГО РОЗВИТКУ В УКРАЇНІ

Наукову статтю присвячено визначенню та аналізу сучасного стану світового ринку органічної продукції, передумов і загроз, які перешкоджають підвищенню та ефективному зростанню виробництва органіки в Україні. Виявлено, що в умовах сучасного розвитку суспільства значно зросли тенденції до споживання екологічно чистої та якісної продукції, що збільшило рівень попиту на органічну продукцію. Це також сприяло зростанню органічного виробництва, про що свідчить ріст площ земель, що використовуються під органічне землеробство. Визначено країн лідерів з виробництва органічної продукції у світі та Європі, а також місце України у даному рейтингу. За даними FiBL-AMI частка України на європейському ринку органічної продукції у 2018 році становила лише 29 млн. євро. та знаходиться, відповідно, на 28 місці в рейтингу. Тоді як частка лідерів становить: Німеччина – 10, 040 млрд. євро, Франція – 7,921 млрд. євро. На основі проведеного SWOT аналізу виявлено сильні та слабкі сторони вітчизняного виробництва органіки, а також можливості та загрози для його подальшого розвитку. Виявлені тенденції свідчать про наявність широких можливостей щодо розширення вітчизняного органічного виробництва, сертифікації підприємств відповідно до міжнародних стандартів та виходу на світовий ринок.

Ключові слова: органічна продукція, органічне виробництво, якість, безпечність, ринок органічної продукції.

Постановка проблеми. Глобальні зміни у розвитку світової економіки тісно пов'язані з її переходом на інноваційні методи ведення агробізнесу. На протигагу традиційному інтенсивному веденню сільського господарства, людство в останні десятиріччя переконливою альтернативною моделлю розглядає органічне землеробство у контексті поліпшення якості природної родючості ґрунтів, розвитку виробництва органічної продукції для повноцінного і безпечного здорового харчування людей та збереження довкілля, тобто впровадження більш досконалої моделі господарювання на землі, яка краще відповідає життєвим інтересам сучасного суспільства в цілому [13; С. 34].

Розвиток органічного виробництва в Україні є досить актуальним на сьогодні через низку явних екологічних, економічних та соціальних переваг, що притаманні даній сфері діяльності, а також щорічно зростаючим попитом на органічну продукцію у світі.

В системі сучасних ринкових відносин вітчизняні аграрні органічні підприємства все більше потребують маркетингової підтримки, де важливу роль відіграє комерційна діяльність, вивчення ринку органічної продукції, поліпшення її якості та управління збутом. Як відомо, потреби людей досить мінливі, особливо в сучасному світі, при чому кожен суб'єкт має свої потреби, задовольнити які не завжди вдається.

Ефективне планування і управління агробізнесом в умовах жорсткої конкуренції, особливо при виході на іноземні ринки збуту органічної продукції, і з огляду на специфіку сільськогосподарського виробництва, вимагає впровадження в господарську діяльність не просто елементів маркетингу, а його комплексу в цілому.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми ефективного маркетингу як системи є предметом досліджень таких вітчизняних вчених-економістів як: Л. Балабанова, В. Герасимчук, Т. Дудар, В. Романовська, А. Рябчик, М. Сахацький, С. Катеринець, О. Куценко,

О. Чеботарьова, І. Шкурупська та інших. Основні ж аспекти дослідження ринку органічної продукції, управління й формування попиту на екологічно безпечні продукти розглянуто у працях Н. Виноградської, Є. Забурмехи, Т. Зайчук, С. Ілляшенка, С. Ковальчук, О. Шубравської та ін. Проте залишаються невирішеними низка проблем, пов'язаних із розвитком ринку органічної продукції в Україні.

Метою статті є визначення особливостей сучасного стану та тенденцій розвитку світового ринку органічної продукції та, в даному контексті, формулювання перспектив розвитку виробництва органіки в Україні.

Викладення основного матеріалу дослідження. Останніми десятиліттями світовий органічний рух набрав потужних обертів і вже став життєвою філософією для багатьох. У продажі постійно розширюється асортимент органічних продуктів харчування, косметики, засобів гігієни, тканин, одягу та інших товарів. До цього руху успішно приєдналася і Україна, яка має всі передумови для ефективного функціонування підприємств органічного виробництва. Розвиток органічного виробництва є дуже актуальним питанням, оскільки попит на безпечні та якісні продукти постійно зростає. Для українських аграріїв виробництво органічної продукції та органічної сировини для неї є корисним досвідом, можливістю розширити ринки збуту продукції та швидше інтегруватися у світовий простір [14, с. 179].

Органічне сільське господарство, за визначенням IFOAM, є системою виробництва, яка дозволяє зберігати здоров'я ґрунтів, екосистем і людей. Вона покладається скоріше на екологічні процеси, біологічне розмаїття і цикли, адаптовані до місцевих умов, аніж на використання ресурсів зі шкідливими результатами. Воно поєднує традиції, новаторство, і науку на користь спільного для всіх середовища і для забезпечення справедливих відносин та гарної якості життя, для всіх, хто є його частиною [9].

Поняття «органічне або екологічне сільське господарство» означає виготовлення продуктів харчування та інших сільськогосподарських виробів на основі якомога більш сприятливих для природи методів виробництва з урахуванням пізнань в області екології та захисту навколишнього середовища. Рослинництво та тваринництво значним чином пов'язані одне з іншим і повинні створювати замкнене коло виробництва. До органічного землеробства також належить, що виготовлені в ньому продукти харчування та продовольчі товари надалі будуть перероблятися бережно та природнім шляхом. На відміну від традиційного сільського господарства, екологічне або органічне сільське господарство відмовляється, наприклад, у землеробстві від багатьох хімічних засобів захисту рослин та мінеральних добрив, а також методів генної інженерії. Органічне тваринництво підлягає принципово більш суворим вимогам, ніж тваринництво в традиційному сільському господарстві, наприклад, не дозволено використання певних кормових засобів, а мінімальна площа для утримання продуктивних тварин має бути значно більшою [11, с.5].

Загалом наша країна займає 20 місце у світі та 11 – в Європі за площею сільськогосподарських угідь під органічним виробництвом. При цьому частка органічної продукції і сировини на експорт становить 90 % та реалізується до більш ніж 40 країн світу. Це, переважно, європейські країни: Нідерланди, Німеччина, Велика Британія, Італія, Австрія, Польща, Швейцарія, Бельгія, Чехія, Болгарія, Угорщина, а також Америка та країни Азії (близько 4 млн євро із загального експорту). В Україні ж реалізується лише десята частина.

З рисунку 1 видно, що за площею землі, яка зайнята під органічне виробництво, Україна посідає 11 місце в Європі. Це позитивний показник, проте, якщо розглянути частку даних земель у структурі сільськогосподарських угідь (рис. 2), то Україна перемістилася на 19 місце і має показник лише 0,7 %, тоді як Австрія має 24%, Швеція – 18,8%, Італія – 15,4%, Латвія – 14,8%, Чехія – 12,2% і т.д.

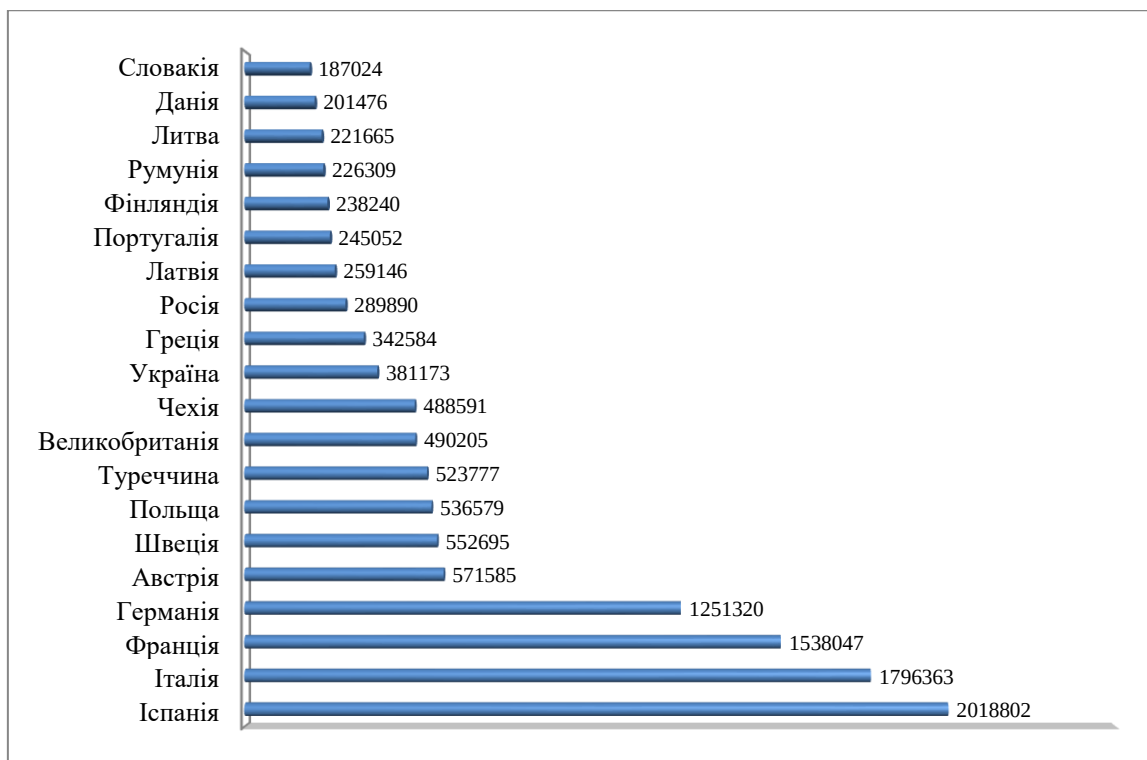


Рис. 1. Площі земель, зайнятих під органічне сільськогосподарське виробництво у Європі у 2018 році, га

Джерело: сформовано автором за даними FiBL & IFOAM – Organics International (2019)

Така ситуація вказує на необхідність розвитку вітчизняного органічного виробництва. Адже органічне сільське господарство може при цьому набути важливої ролі у сталому розвитку сільськогосподарського сектору України в цілому, щоб, наприклад, протидіяти деградації ґрунтів – цінних чорноземів. Останніми роками відмічається драматичне скорочення вмісту гумусу та зниження активності життя саме в цих ґрунтах. Відповідно, об'єми врожайності знаходяться на значно нижчому рівні, ніж їхній потенціал [11, с.4].

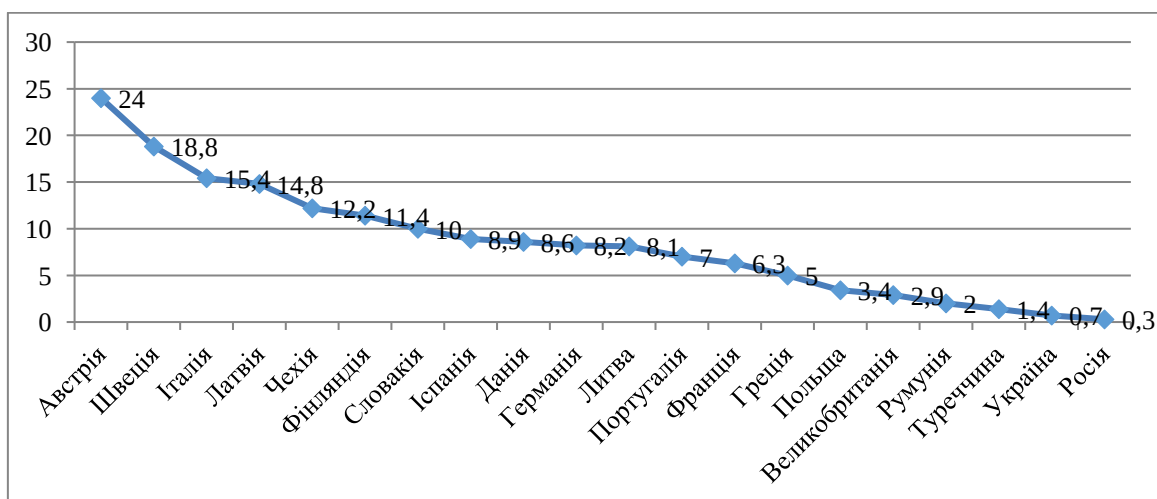


Рис. 2. Частка земель під органічним виробництвом у структурі сільськогосподарських земель у Європі у 2018 році, %

Джерело: сформовано автором за даними FiBL & IFOAM – Organics International (2019)

Негативною також є тенденція скорочення вітчизняних земель під органічним виробництвом за період 2014 – 2017 рр. (рис. 3). У 2017 році порівняно із 2016 роком площа земель скоротилася на 92173 га, проте за останні 10 років даний показник зріс на 39128 га.

Коливання даного показника спостерігається лише в Польщі та Туреччині, в Італії, Швеції та Австрії – даний показник щорічно зростає, – на 112290 га, 24150 га та 49179 га у 2017 році порівняно із 2016 роком відповідно.

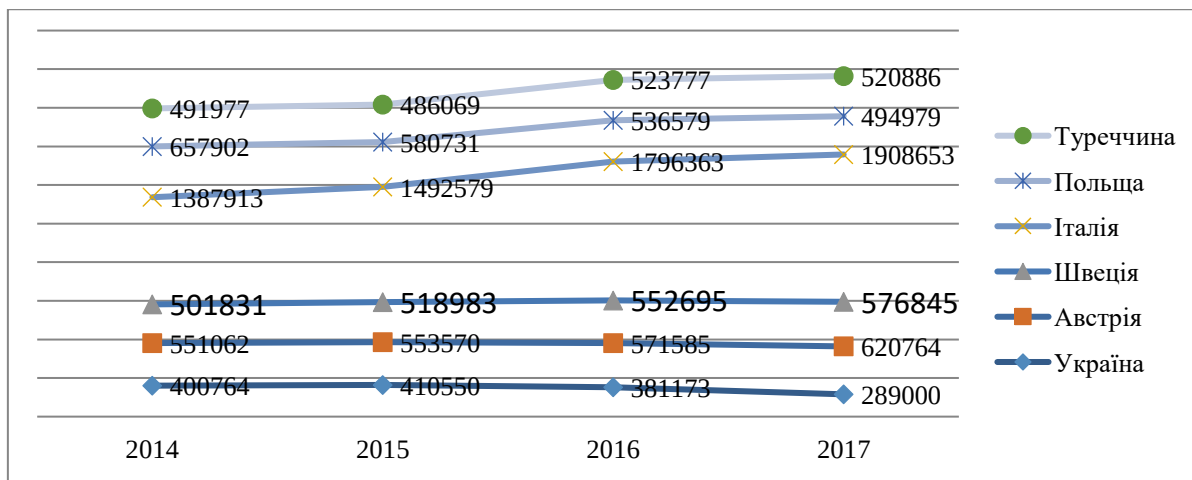


Рис. 3. Світові тенденції використання земель під органічне виробництво у 2014 – 2017 рр., га

Джерело: сформовано автором за даними FiBL & IFOAM – Organics International (2019)

Сьогодні кількість виробників та глобальні об'єми торгівельного товарообігу органічних продуктів харчування безперервно зростають, так само, як і площа під вирощуванням культур на органічних засадах та кількість органічних підприємств по всьому світі (рис. 4).

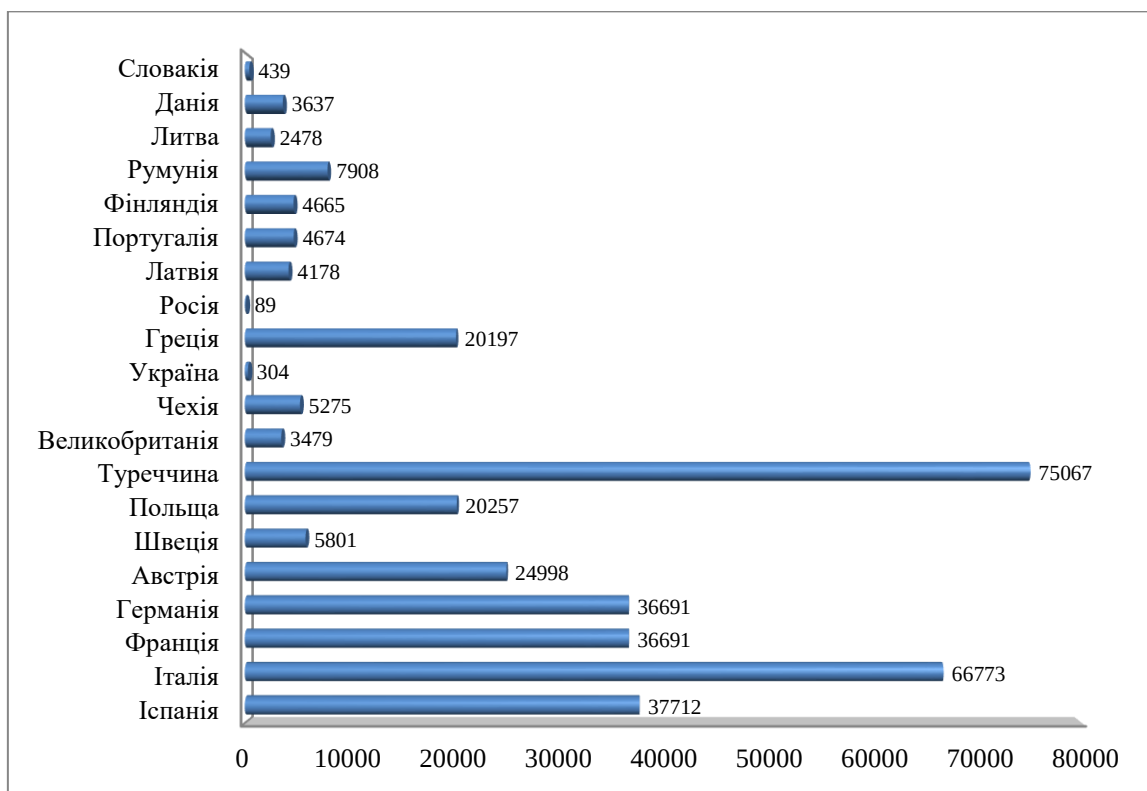


Рис. 4. Кількість європейських виробників органічної продукції у 2018 році, од

Джерело: сформовано автором за даними FiBL & IFOAM – Organics International (2019)

У 2018 році європейськими лідерами з виробництва органічної продукції за кількістю виробників були: Туреччина (75067), Італія (66773), Іспанія (37712), Германія (36691), Франція (36691), Австрія (24998), Польща (20257) та Греція (20197).

Кількість зареєстрованих виробників органічної продукції у 2017 році в Україні

налічувала 304 підприємства. Це надзвичайно мало якщо порівнювати з іншими європейськими країнами, і за рейтингом FiBL & IFOAM займаємо лише 33 місце у 2018 році.

Аналізуючи структуру світового товарного ринку органічної продукції (рис. 5), лідерами з виробництва органічної продукції є: США – займає 44 % у структурі, 28 країн ЄС – 37 %, Китай – 8 %, Канада – 3 %, Швейцарія – 3 %, а на інші країни припадає всього лише 5 %.

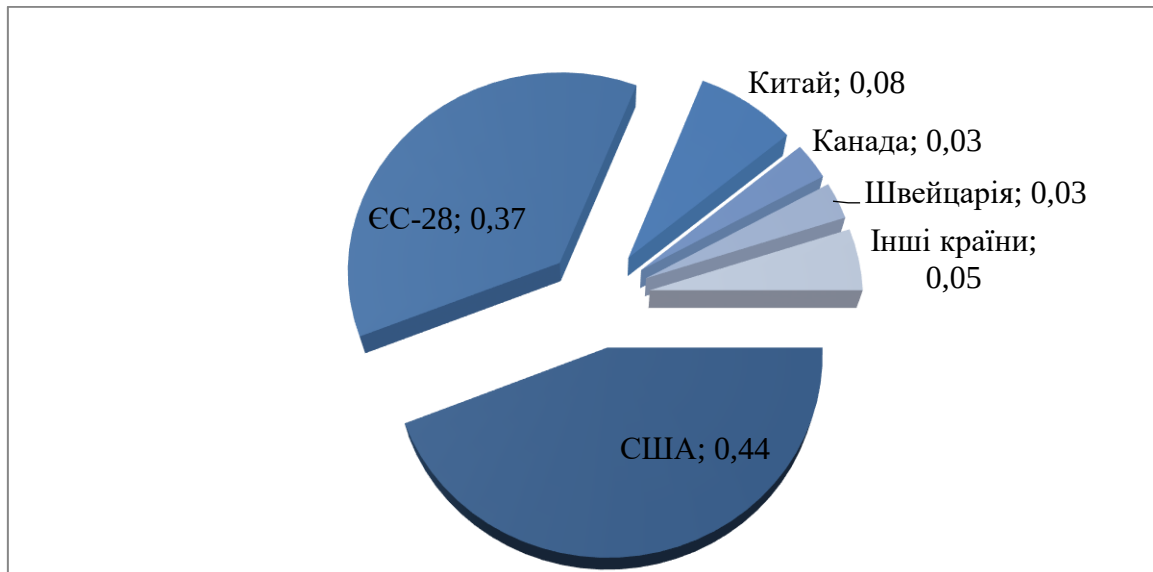


Рис. 5. Структура Світового товарного ринку органічної продукції у 2018 році, %

Джерело: сформовано автором за даними FiBL & IFOAM – Organics International (2019)

На основі аналізу структури європейського товарного ринку органічної продукції у 2018 році (рис. 6.) робимо висновок, що помітним на ринку є домінування Німеччини, яка займає 27 % ринку, та Франції – 21 % ринку.

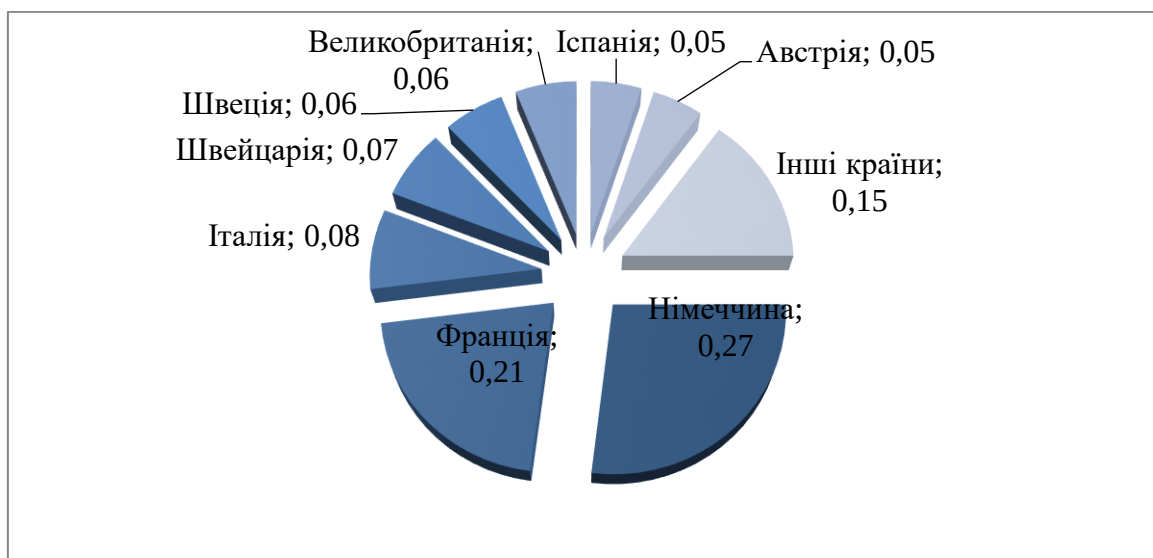


Рис. 6. Структура Європейського товарного ринку органічної продукції у 2018 році, %

Джерело: сформовано автором за даними FiBL & IFOAM – Organics International (2019)

За даними FiBL-AMI, частка України на європейському ринку органічної продукції у 2018 році становила лише 29 млн. євро та знаходиться, відповідно, на 28 місці в рейтингу. Тоді як частка лідерів становить: Німеччина – 10,040 млрд. євро, Франція – 7,921 млрд. євро.

В даному контексті можемо виділити низку проблем, що перешкоджають розвитку органічного виробництва в Україні (табл. 1).

Таблиця 1

SWOT-аналіз вітчизняного ринку органічної продукції*

Сильні сторони	Слабкі сторони
– Природно-кліматичні умови; – Земельні ресурси; – Високий попит на вітчизняну органічну продукцію на зовнішньому ринку; – Наявність професійного органу сертифікації, що відповідає стандартам ЄС; – Органічне виробництво визначене як пріоритетний напрямок національного розвитку; – Популяризація здорового способу життя; – Підвищення рівня обізнаності та лояльності населення.	– Брак системної підтримки існуючих сільськогосподарських кооперативів та асоціацій; – Нестабільність у ланцюзі поставок органічних продуктів; – Відсутність співпраці між виробниками та координації у логістиці; – Низький рівень зацікавленості виробників та обізнаності споживачів; – Низький розвиток інфраструктури вітчизняного ринку органічної продукції; – Обмеженість товарного асортименту вітчизняної органічної продукції; – Високі ціни на органічну продукцію; – Відсутність маркетингового забезпечення розвитку вітчизняного ринку органіки; – Відсутність офіційної статистичної інформації щодо розвитку органічного виробництва в Україні.
Можливості	Загрози
– Підвищення попиту на органічну продукцію на внутрішньому ринку; – Зростання інвестиційної привабливості аграрного сектору; – Збільшення кількості сертифікованих підприємств, що виробляють органічну продукцію; – Підвищення ролі НТР в діяльності малих сільськогосподарських формувань.	– Брак формалізованої національної програми або плану дій для органічного сільського господарства; – Нестабільна політична та економічна ситуація; – Відсутність системної підтримки існуючих виробників органічної продукції та сільськогосподарських кооперативів, асоціацій.

Джерело: сформовано автором

Брак формалізованої національної програми або плану дій для органічного сільського господарства протягом років був основною перешкодою для кращої організації та розвитку цієї галузі в Україні. Нестабільна політична та економічна ситуація також має вплив, як показали недавні спади в секторі. Україні сьогодні не вистачає системної підтримки існуючих сільськогосподарських кооперативів та асоціацій, це обмежує можливості спільного використання ресурсів і виробничих об'єктів. Нестабільність у ланцюзі поставок органічних продуктів, відсутність співпраці між виробниками та координації у логістиці, а також низький рівень зацікавленості виробників є основними перешкодами на шляху розвитку органічного виробництва [12, с. 9].

Ще одним надзвичайно важливим фактором стримування розвитку органічного виробництва є цінова політика. Адже різниця в ціні між звичайною продукцією та органічною досить часто спрямовує вибір споживачів у бік нижчої ціни, а значить на користь звичайної продукції. Для того, аби нейтралізувати негативний вплив даного фактору, варто заповнити брак обізнаності споживачів про переваги органічних продуктів та усунути сумніви щодо дотримання органічних вимог виробниками чи продавцями.

Зважаючи на те, що для сучасного суспільства головним трендом є «бути здоровим», засоби масової інформації, зовнішня реклама, каталоги, інтернет-блогери кожного дня пропонують нам займатись фітнесом, відвідувати SPA-процедури та харчуватись корисною (здоровою) їжею. Саме в такий спосіб у свідомості пересічного споживача формується думка

про те, що: здоров'я є головним елементом успішності та індикатором певного рівня добробуту. Підкріплюючи громадську думку, маркетологи запропонували вдалий хід, який базується на актуалізованих екологічних настроях, і почали пропонувати «екологічно чисті», «натуральні», «органічні» та «біопродукти» [10, с. 35-36].

Саме тому на даному етапі розвитку вітчизняного органічного виробництва необхідно належну роль відвести маркетинговим заходам, основним завданням яких має стати популяризація органіки в Україні та підвищення лояльності споживачів до компаній що пропонують екологічно чисту продукцію та до самої продукції. Виробникам разом із експертними та громадськими організаціями варто більше уваги також приділяти проведенню заходів з просвітництва споживачів та шукати нові ефективні шляхи представлення органічної продукції, покращення обслуговування споживачів (виставки та конкурси, популяризація відеороликів та соціальної реклами, доставка продукції, дизайнерські рішення в оформленні товарів та ін.).

Важливим кроком також має стати сертифікація існуючих підприємств-виробників органічної продукції, що значно підвищить їх конкурентоспроможність та надасть можливість виходу на міжнародні ринки, ефективно реалізовувати екологічно чисту вітчизняну продукцію.

Висновки. Отже, вітчизняним виробникам органіки необхідно уважно відстежувати зміни на зовнішньому та внутрішньому ринку, аналізувати передусім найбільш вигідні напрями та тенденції, що варто розвивати для експорту. При цьому особливості маркетингу органічного виробництва визначаються особливостями ринків, попиту, пропозиції та цін в системі агробізнесу. Дослідження засвідчують, що сучасні виклики євроінтеграції, пов'язані з втратою Україною традиційних ринків збуту агропродовольчої продукції і пошуком нових, змусили низку підприємств-виробників сільськогосподарської продукції здійснити часткову реконструкцію виробничих потужностей за рахунок власних або інвестованих коштів [6, с. 26], а також перейти на енергоощадне та екологічно безпечне виробництво. Адже конструктивні зміни, що відбулися у свідомості сучасного суспільства визначили попит на ті чи інші товари та послуги, споживчу тенденцію відносно органічної продукції.

Тому перспективи подальших наукових досліджень полягають в обґрунтуванні системи інструментів та заходів щодо збільшення місткості внутрішнього ринку високоякісної органічної продукції, розвитку виробництва та сертифікації органічних підприємств, поширенні практик популяризації здорового харчування.

Список використаних джерел

1. Мельничук О.І. Теоретичні основи маркетингової діяльності аграрних підприємств. *Аграрний вісник Причорномор'я. Економічні науки*, 2013. Випуск № 69. С. 45–51.
2. Островський П.І. Аграрний маркетинг. Навчальний посібник. Київ: Центр навчальної літератури, 2006. 224 с.
3. Маркетинг в агробізнесі. URL: <http://www.retaila.net/marketingv/298-marketing-v-agrobiznese.html> (дата звернення: 20.11.2019).
4. Світовий ринок аграрної продукції — тенденції та зміни пріоритетів. URL: <http://agro-business.com.ua/agro/ekonomichni-hektar/item/13543-svitovyi-rynok-ahrarnoi-produktsii-tendentsii-ta-zminy-priorytetiv.html> (дата звернення: 20.11.2019).
5. Поняття про маркетинг в аграрному секторі економіки. URL: <https://studfiles.net/preview/1842096/page:4/> (дата звернення: 20.11.2019).
6. Дудар Т.Г. Маркетинг відносин в системі агробізнесу у контексті викликів євроінтеграційних процесів. *Вісник THEU*, 2016. № 1. С. 22–34.
7. Артюх Т.О. Особливості маркетингових досліджень на ринку овочевої продукції. *Економіка АПК*, 2008. № 8. С. 122–126.
8. Ільченко Т. В. Маркетингові дослідження на аграрному ринку України: особливості та перспективи. *Науковий вісник Ужгородського національного університету*, 2016. Випуск 10, Ч. 1. С. 125–128.
9. Оригінальне рішення для органічного сільського господарства. URL: <http://www.netafim.com.ua/organic-agriculture> (дата звернення: 20.11.2019).

10. Ковальчук С.В. Маркетингові цифрові технології у дослідженні споживачів органічної продукції. *Marketing and Digital Technologies*, 2017. Volume 1. No. 1.
11. Новак Х., Котчі Й. Звіт з аграрної політики APD/APB/03/2016 Органічне сільське господарство досвід Німеччини – можливості дій для України. URL: https://www.apd-ukraine.de/images/APD_APR_03-2016_Oekolandbau_ukr.pdf (дата звернення: 20.11.2019).
12. Перспективи розвитку зеленої економіки в Україні. Аналітичний огляд. Женева-Київ. 2016-2018. URL: <http://www.green-economies-eap.org/tu/resources/Ukraine%20OA%20UKR%2027%20Jun.pdf> (дата звернення: 20.11.2019).
13. Шумейко О. Органічне агровиробництво України: тенденції розвитку та виклики інституціонального забезпечення. *Вісник THEU*, 2016. № 2. С. 33–42.
14. Амеліна Ю.С. Тенденції і перспективи органічного виробництва в аграрних підприємствах. *Вісник Дніпропетровського державного аграрного університету*, 2011. №2. С. 179–182.
15. FiBL Statistics – Європейська та світова статистика органічного землеробства. URL: <https://statistics.fibl.org/> (дата звернення: 20.11.2019).

References

1. Melnychuk O.I. (2013) Theoretical bases of marketing activity of agricultural enterprises. *Agrarian Bulletin of the Black Sea [Economic Sciences]*, 69, 45-51.
2. Ostrovsky P.I. (2006) *Agrarian Marketing. Tutorial*. Kyiv: Center for Educational Literature, 224 (in. Ukr).
3. Marketing in agribusiness. Retrieved from: <http://www.retaila.net/marketingv/298-marketing-v-agrobiznese.html> (Accessed: 20.11.2019).
4. Global agricultural market – trends and changes in priorities. Retrieved from: <http://agrobusiness.com.ua/agro/ekonomichnyi-hektar/item/13543-svitovyi-rynok-ahrarnoi-produktsii-tendentsii-ta-zminy-priorytetiv.html> (Accessed: 20.11.2019).
5. The concept of marketing in the agricultural sector of the economy. Retrieved from: <https://studfiles.net/preview/1842096/page:4/> (Accessed: 20.11.2019).
6. Dudar T.G. (2016). Marketing of relations in the agribusiness system in the context of challenges of European integration processes. *Bulletin of the TNEU*, 1, 22–34.
7. Artyukh T.O. (2008). Features of marketing research in the market of vegetable products. *APK Economics*, 8, 122–126.
8. Ilchenko T.V. (2016). Marketing research in the agrarian market of Ukraine: features and prospects. *Scientific Bulletin of Uzhgorod National University*, 10 (1), 125–128.
9. The original solution for organic farming. Retrieved from: <http://www.netafim.com.ua/organic-agriculture> (Accessed: 20.11.2019).
10. Kovalchuk S.V. (2017) Digital marketing in organic consumer research. *Marketing and Digital Technologies*, 1 (1).
11. Novak Ch., Kotchi J. (2016). Agricultural Policy Report APD / APB / 03/2016 Organic Agriculture German Experience - Opportunities for Action for Ukraine. Retrieved from: https://www.apd-ukraine.de/images/APD_APR_03-2016_Oekolandbau_en.pdf (Accessed: 20.11.2019).
12. Prospects for green economy development in Ukraine. Analytical review. Geneva-Kiev. (2016-2018) Retrieved from: <http://www.green-economies-eap.org/en/resources/Ukraine%20OA%20UKR%2027%20Jun.pdf> (Accessed: 20.11.2019).
13. Shumeiko O. (2016). Organic agricultural production of Ukraine: development trends and challenges of institutional support. *Bulletin of the TNEU*, 2, 33–42.
14. Amelina Y.S. (2011). Trends and prospects of organic production in agricultural enterprises. *Bulletin of the Dnipropetrovsk State Arar University*, 2, 179–182.
15. FiBL Statistics – European and global organic farming statistics. Retrieved from: <https://statistics.fibl.org/> (Accessed: 20.11.2019).

NIKOLAIEVSKA Viktoriia

PhD in Econ., Associate Professor
of the Marketing and International Trade Department,
National University of Life and Environmental
Sciences of Ukraine,

ORGANIC PRODUCTS MARKET AND PROSPECTS OF ITS DEVELOPMENT IN UKRAINE

Introduction. The development of organic production in Ukraine is quite relevant today because of a number of obvious environmental, economic and social benefits inherent in this area of activity, as well as the growing demand for organic products in the world each year.

In the system of modern market relations, domestic agrarian organic enterprises are increasingly in need of marketing support, where commercial activity, study of the organic produce market, improvement of its quality and sales management play an important role. Also people's needs are quite variable, especially in today's world, with each subject having its own needs, which are not always met.

Purpose. The purpose of the scientific article is to define the features of the current state and tendencies of development of the world market of organic products and, in this context, formulating the prospects for the development of organic production in Ukraine.

Results. It is revealed that in the conditions of the modern development of society the tendencies towards the consumption of environmentally friendly and high-quality products have increased, which has increased the level of demand for organic products. It also contributed to the growth of organic production, as evidenced by the growth of land used for organic farming. The countries of the leading producers of organic products in the world and Europe, as well as Ukraine's place in this rating, are identified. According to FiBL-AMI, Ukraine's share of the European organic produce market in 2018 was only € 29 million. and is ranked 28th in the ranking, respectively. While the share of leaders is: Germany - 10, 040 billion euros, France - 7.921 billion euros.

Originality. The methodical aspects of investigation the the market for high-quality organic products in Europe and in Ukraine have been further developed on the basis of analyzing of organic markets in different countries, and their dependence from the volumes of agricultural lands used under organic production. It gives the opportunity to substantiate the advantages and disadvantages of organic production, identify the main threats and opportunities for further development.

Conclusion. Therefore, domestic organic producers need to carefully monitor changes in the domestic and foreign markets, analyzing above all the most profitable directions and trends that should be developed for export. The characteristics of organic production marketing are determined by the peculiarities of markets, demand, supply and prices in the agribusiness system. Studies show that the current challenges of European integration, associated with the loss of traditional markets for agri-food products in Ukraine and the search for new ones, have forced a number of agricultural producers to partially reconstruct production facilities at their own or invested costs [6; P. 26], as well as switch to energy-efficient and environmentally friendly production. After all, the structural changes that have taken place in the minds of modern society have determined the demand for certain products and services, the consumer tendency towards organic products.

Therefore, the prospects for further scientific research are to substantiate a system of tools and measures to increase the capacity of the internal market for high-quality organic products, to develop the production and certification of organic enterprises, to promote the practice of promoting healthy nutrition.

Keywords: organic production, organic production, quality, safety, organic produce market.

Одержано редакцією: 12.01.2020
Прийнято до публікації: 16.03.2020

ВІДОМОСТІ ПРО АВТОРІВ

БОЙКО Людмила Іванівна, к.е.н., доцент, доцент кафедри обліку, аудиту і оподаткування, Херсонський національний технічний університет, м. Херсон, Україна.

БОРЩ Вікторія Ігорівна, к.е.н., доцент кафедри менеджменту та інновацій, Одеський національний університет імені І. І. Мечникова, м. Одеса, Україна.

ГНАТЕНКО Ірина Анатоліївна, к.е.н., доцент, докторант кафедри підприємництва та бізнесу, Київський національний університет технологій та дизайну, м. Київ, Україна.

ЄРЕМЯН Олена Михайлівна, к.е.н., доцент, доцент кафедри обліку, аудиту і оподаткування, Херсонський національний технічний університет, м. Херсон, Україна.

ЗАГРЕБЕЛЬНА Ірина Леонідівна, к.е.н., доцент кафедри економіки та міжнародних економічних відносин, Полтавська державна аграрна академія, м. Полтава, Україна.

ЗАЧОСОВА Наталія Володимирівна, д.е.н., професор, професор кафедри менеджменту та економічної безпеки, Черкаський національний університет імені Богдана Хмельницького, м. Черкаси, Україна.

ЗБАРСЬКА Анна Василівна, к.е.н., доцент кафедри маркетингу та міжнародної торгівлі, Національний університет біоресурсів і природокористування України, м. Київ, Україна.

ЗОСЬ-КІОР Микола Валерійович, д.е.н., доцент, професор кафедри менеджменту, Полтавська державна аграрна академія, м. Полтава, Україна.

КИРИЛЮК Євгеній Миколайович, д.е.н., професор, професор кафедри економіки та міжнародних економічних відносин, Черкаський національний університет імені Богдана Хмельницького, м. Черкаси, Україна.

КИРИЛЮК Ірина Миколаївна, к.е.н., доцент кафедри менеджменту та економічної безпеки, Черкаський національний університет імені Богдана Хмельницького, м. Черкаси, Україна.

КІБАЛЬНИК Любов Олександрівна, д.е.н., доцент, завідувач кафедри моделювання економіки та бізнесу, Черкаський національний університет імені Богдана Хмельницького, м. Черкаси, Україна.

КОВАЛЬ Олексій Вікторович, аспірант кафедри менеджменту та економічної безпеки, Черкаський національний університет імені Богдана Хмельницького, м. Черкаси, Україна.

КОЛОДІЙ Світлана Кузьмівна, аспірант кафедри економіки та інформаційних технологій, Львівський інститут ДВНЗ «Університет банківської справи», м. Львів, Україна.

КУКСА Ігор Миколайович, д.е.н., професор, завідувач кафедри фінансів, оподаткування та інформаційних технологій, Луганський національний аграрний університет, м. Старобільськ, Україна.

КУКУРУДЗА Іван Іванович, д.е.н., професор, завідувач кафедри економіки та міжнародних економічних відносин, Черкаський національний університет імені Богдана Хмельницького, м. Черкаси, Україна.

ЛУЦИК Марія Василівна, к.е.н., докторант, Інститут банківських технологій та бізнесу ДВНЗ «Університет банківської справи», м. Київ, Україна.

МАСЛИГАН Олена Олександрівна, к.е.н., доцент, доцент кафедри туризму і географії, Мукачівський державний університет, м. Мукачеве, Україна.

МЕЛЬНИЧЕНКО Олександр Віталійович, д.е.н., доктор габілітований наук економічних, професор кафедри економіки підприємства, обліку та аудиту, Черкаський національний університет імені Богдана Хмельницького, м. Черкаси, Україна.

НІКОЛАЄВСЬКА Вікторія Вікторівна, к.е.н., доцент кафедри маркетингу та міжнародної торгівлі, Національний університет біоресурсів і природокористування України, м. Київ, Україна.

НОСАНЬ Наталія Сергіївна, к.і.н., доцент, доцент кафедри менеджменту та економічної безпеки, Черкаський національний університет імені Богдана Хмельницького, м. Черкаси, Україна.

ОВАДЕНКО Вікторія Анатоліївна, аспірант кафедри маркетингу та міжнародної торгівлі, Національний університет біоресурсів і природокористування України, м. Київ, Україна.

ОРЛОВА-КУРИЛОВА Ольга Володимирівна, к.е.н., доцент, доцент кафедри менеджменту, статистики та економічного аналізу, Луганський національний аграрний університет, м. Старобільськ, Україна.

ПАВЛИЧУК Діана Віталіївна, студентка кафедри менеджменту та економічної безпеки, Черкаський національний університет імені Богдана Хмельницького, м. Черкаси, Україна.

ПАСЄКА Станіслава Раймондівна, д.е.н., професор, завідувач кафедри туризму та готельно-ресторанної справи, Черкаський національний університет імені Богдана Хмельницького, м. Черкаси, Україна.

ПАЩЕНКО Поліна Олександрівна, аспірантка кафедри менеджменту, Полтавська державна аграрна академія, м. Полтава, Україна.

РОГОЗА Микола Єгорович, д.е.н., професор, заслужений діяч науки і техніки України, завідувач кафедри економічної кібернетики, бізнес-економіки та інформаційних систем, Полтавський університет економіки і торгівлі, м. Полтава, Україна.

РУБЕЖАНСЬКА Вікторія Олегівна, к.е.н., старший викладач кафедри фінансів, обліку та банківської справи, Луганський національний університет імені Тараса Шевченка, м. Старобільськ, Україна

САРАНДІ Алла Сергіївна, студентка кафедри менеджменту та економічної безпеки, Черкаський національний університет імені Богдана Хмельницького, м. Черкаси, Україна.

СВІТЛИЧНА Алла Василівна, к.е.н., доцент, доцент кафедри підприємництва і права, Полтавська державна аграрна академія, м. Полтава, Україна.

СИДОРЕНКО-МЕЛЬНИК Ганна Миколаївна, к.е.н., доцент, доцент кафедри фінансів та банківської справи, Полтавський університет економіки і торгівлі, м. Полтава, Україна.

СТОЛЯРЧУК Валентина Миколаївна, к.т.н., доцент, доцент кафедри готельно-ресторанної та курортної справи, Полтавський університет економіки і торгівлі, м. Полтава, Україна.

ТИМОФЕЄВА Ольга Анатоліївна, к.е.н., заступник директора ІТ департаменту, StarLightMedia, м. Київ, Україна.

ФАЙВІШЕНКО Діана Сергіївна, к.е.н., доцент кафедри журналістики та реклами, Київський національний торговельно-економічний університет, м. Київ, Україна.

ЧИЖЕВСЬКА Марина Борисівна, к.е.н., доцент, доцент кафедри фінансів та банківської справи, Полтавський університет економіки і торгівлі, м. Полтава, Україна.

ЗМІСТ

ПІДПРИЄМНИЦТВО, МЕНЕДЖМЕНТ, МАРКЕТИНГ

Zos-Kior M.

The impact of migration processes on the management of socio-economic development and self-organization of the individual 4

Orlova-Kurilova O., Kuksa I., Hnatenko I., Rubezhanska V.

Analysis of the state of innovation entrepreneurship development in Ukraine 10

Fayvishenko D.

Strategic brand management: conceptual basis 26

Sarandi A., Zachosova N., Kibalnyk L.

Theoretical aspects of personnel motivation management in the system of personnel policy and personnel security..... 32

Koval O.

Strategic management of economic security system of business entities: theoretical aspects 40

Pavlychuk D., Nosan N.

Effective recruitment organization of entity 48

Загребельна І., Світлична А.

Розвиток соціального підприємництва в Україні 54

Пащенко П.

Управління конкурентоспроможністю закладів освіти на основі енергоефективності..... 62

РОЗВИТОК РЕГІОНІВ, ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Chyzhevska M., Tymofeieva O., Sydorenko-Melnyk H.

Integral approach to residential property building state policy implementation in the context of the power decentralization 72

Kolodii S.

Correlation-regression analysis of GDP and average wage indicators in Ukraine 82

Луцик М.

Наслідки та ризики впровадження євро як національної валюти в Україні 90

Мельниченко О.

Засади використання штучного інтелекту в контролі підприємств..... 100

Маслиган О., Пасєка С.

Проектна схема циклу управління інтегрованими зусиллями з розвитку підприємств кластеру туризму та рекреації 109

Рогоза М., Столярчук В.

Концептуальні принципи формування галузевих комплексів сфери послуг України 116

Борщ В.

Теоретико-методологічні концепції формування людського капіталу закладу
охорони здоров'я..... 127

Єремян О., Бойко Л.

Сучасні підходи до управління витратами будівельних підприємств..... 133

Кирилюк І., Кирилюк Є., Кукурудза І.

Принципи та методи ціноутворення на високоякісну продукцію тваринництва в
сучасних умовах 144

Збарська А., Оваденко В.

Об'єктивна необхідність соціального відродження села..... 155

Ніколаєвська В.

Ринок органічної продукції та перспективи його розвитку в Україні 163

CONTENT

ENTREPRENEURSHIP, MANAGEMENT, MARKETING

Zos-Kior M.

The impact of migration processes on the management of socio-economic development and self-organization of the individual 4

Orlova-Kurilova O., Kuksa I., Hnatenko I., Rubezhanska V.

Analysis of the state of innovation entrepreneurship development in Ukraine 10

Fayvishenko D.

Strategic brand management: conceptual basis 26

Sarandi A., Zachosova N., Kibalnyk L.

Theoretical aspects of personnel motivation management in the system of personnel policy and personnel security..... 32

Koval O.

Strategic management of economic security system of business entities: theoretical aspects 40

Pavlychuk D., Nosan N.

Effective recruitment organization of entity 48

Zahrebelna I., Svitlychna A.

Development of social entrepreneurship in Ukraine..... 54

Paschenko P.

Management of competitiveness of education facilities energy efficiency 62

DEVELOPMENT OF REGIONS, INDUSTRIES AND TYPES OF ECONOMIC ACTIVITY

Chyzhevska M., Tymofeieva O., Sydorenko-Melnyk H.

Integral approach to residential property building state policy implementation in the context of the power decentralization 72

Kolodii S.

Correlation-regression analysis of GDP and average wage indicators in Ukraine 82

Lutsyk M.

Consequences and risks of euro implementation as a national currency in Ukraine 90

Melnychenko O.

Principles of artificial intelligence application in control of the enterprise 100

Maslyhan O., Pasioka S.

Project scheme management cycle of integrated effort for the development of business in clusters tourism and recreation 109

Rogoza M., Stolyarchuk V.

Conceptual principles of industries aggregation in services sector of Ukraine 116

Borshch V.

Theoretical and methodological concepts for forming the human capital in the medical establishment..... 127

Yeremian O., Boyko L.

Modern approaches to governance expenditure of construction enterprises 133

Kyryliuk I., Kyryliuk Ye., Kukurudza I.

Principles and methods of pricing for high quality animal products in modern conditions 144

Zbarska A., Ovadenko V.

Objective necessity for a social revival of the village 155

Nikolaievska V.

Organic products market and prospects of its development in Ukraine 163

**ВІСНИК
ЧЕРКАСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО
УНІВЕРСИТЕТУ
ІМЕНІ БОГДАНА ХМЕЛЬНИЦЬКОГО**

Серія
ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ

**BULLETIN
OF THE CHERKASY
BOHDAN KHMELNYTSKY
NATIONAL UNIVERSITY**

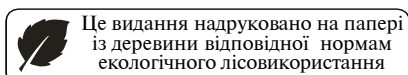
ECONOMIC SCIENCES

ВИПУСК 1. 2020
ISSUE 1. 2020

Відповідальний за випуск – Кирилук Є.М.

Відповідальні секретарі –
Зачосова Н.В., Прощаликіна А.М.

Підписано до друку 23.03.2020.
Формат 60х84/8. Папір офсет. Гарнітура Times.
Ум. др. арк 20,69. Наклад 300 прим.



Надруковано ФОП Гордієнко Є.І.

Свідectво про внесення суб'єкта видавничої справи до Державного реєстру видавців, виготовників і розповсюджувачів видавничої продукції

Серія ДК № 4518 від 04.04.2013 р.

Україна, 18000, м. Черкаси

тел./факс: (0472) 56-56-12, (067) 444-28-94

e-mail: book.druk@gmail.com