

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: 10.31651/2076-5843-2020-3
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 3. 2020
ISSUE 3. 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 № 3 (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 № 1 від 26.08.2020 року).

*Журнал індексується в міжнародних наукометричних базах **Index Copernicus (ICV 2018 = 83,47)**; **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); Прошаликіна 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>

©Черкаський національний університет імені Богдана Хмельницького, 2020
©Автори статей

**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 № 3 (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 1 dated 26.08.2020).

*The journal are indexed in an international scientific and metric databases **Index Copernicus (ICV 2018 = 83,47)**; **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>

ТЕОРІЯ І ПРАКТИКА РЕФОРМ

THEORY AND PRACTICE OF REFORMS

УДК 330.33/.36

DOI: 10.31651/2076-5843-2020-3-4-12

НАЗАРКЕВИЧ Ігор Богданович

кандидат економічних наук, доцент,

Львівський національний університет ім. І. Франка

м. Львів, Україна

ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0001-5856-531X>

nazigor22@gmail.com

ДЕРЖАВНА СТРУКТУРНА ПОЛІТИКА ЯК ВАЖІЛЬ СТРУКТУРНИХ ПЕРЕТВОРЕНЬ В ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ

Досліджено умови формування і функціонування гнучкої та ефективної системи державного регулювання економічних процесів в країні. Подано авторське визначення державної структурної політики, яке відображає засади сталого розвитку національної економіки. Обґрунтовані детермінанти державної структурної політики відповідно до її типів та підходів до організації розвитку. Запропоновано класифікувати типи структурної політики за такими критеріями: за характером змін (радикальна та інерційна), за напрямками трансформацій (вертикальна і горизонтальна), за масштабами здійснення (загальна і селективна). Визначено базові принципи формування та реалізації державної структурної політики, що зумовлюють її ефективність, а саме: дуалізму, утилітаризму, історизму, laissez faire.

Ключові слова: державне регулювання, структурні зміни, національна економіка, принципи політики, стратегія розвитку.

Постановка проблеми. Надмірна відкритість і слабка стійкість економіки України до прояву екстерналій вимагає формування більш ефективної державної структурної політики як базового інструменту системних змін в національній економіці. Складність цієї політики передбачає широкий комплекс підходів і заходів, в тому числі нестандартних, до вирішення стратегічних і оперативних завдань, що відповідно супроводжується додатковими ризиками. Водночас, ризики, що впливають на поглиблення структурних деформацій національної економіки України, мають як характер прояву постійної зміни глобальної ринкової кон'юнктури, так і наявність внутрішніх прихованих рудиментів, що тягнуться зі старих традиційних укладів організації господарських відносин, які базуються на основі процесного мислення, антиконкурентних засад, корупції тощо.

Нові рішення часто потребують сучасних технологій, що відповідають сукупності та особливостям поточних зовнішніх і внутрішніх умов, які до того ж мають динамічний характер з різнобічними ефектами у різних видах економічної діяльності.

Поряд із тим, навіть саме формування, як і подальше функціонування, гнучкої і ефективної системи державного регулювання економічних процесів в країні часто супроводжується помилками, що виражаються матеріальними збитками і втраченим часом. Зазначена ситуація характерна практично для усіх без винятку країн. Тому критичну роль тут відіграє система моніторингу економічної політики держави. Така система дозволяє збирати необхідну інформацію, аналізувати її та приймати корегуючі рішення для розв'язання проблем. Також це має важливе значення для удосконалення майбутніх ініціатив в питанні структурного регулювання національної економіки.

Ще однією причиною формування власної системи державного регулювання зумовлено практичною складністю, і навіть неможливістю, відтворення чужого успіху. Оскільки набір особливостей кожної країни з притаманними їй можливостями й обмеженнями, в тому числі генеруючим впливом зовнішніх і внутрішніх чинників, має доволі специфічний характер.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. На вирішення проблем щодо формування теоретико-методологічних основ державної структурної політики в Україні були спрямовані праці багатьох вітчизняних науковців, серед яких варто виділити В. Бодрова, А. Васіну, О. Кириченко, Є. Крихтіна, І. Лукінова, М. Мельник та інших. Однак попри значний доробок українських вчених в даному питанні, все ще залишається низка дискусійних і невирішених питань, зокрема принципи формування і реалізації державної структурної політики, критерії її класифікації, її місце в системі важелів державного регулювання.

Метою статті є дослідження сутності структурної політики, визначення принципів її формування та реалізації, а також здійснення класифікації її типів.

Викладення основного матеріалу дослідження. Результати низки досліджень свідчать, що темпи зростання економіки значною мірою залежать від економічної політики, яка проводиться урядом. Одними з основних політичних детермінант економічного зростання є обсяг державних витрат, стабільність політичного режиму, його демократичність, ступінь свободи економіки, ефективність захисту прав приватної власності [1, с. 5].

Відповідно, головним інструментом державного регулювання є економічна політика, що в країнах з транзитивною економікою є водночас структурною, оскільки передбачає структурну трансформацію усієї економічної системи. В цілому, будь-яка політика це інструмент державного регулювання, спрямований на здійснення суспільних змін.

Водночас, в українському законодавстві термін «структурна політика» не має чіткого визначення її часто трактують як синонім промислової політики. Однак, таке тлумачення є недостатньо об'єктивним, адже структурні зміни, що є предметом структурної політики, відбуваються в усіх секторах національної економіки і мають вагомий вплив на розвиток країни.

Професор Мельник М. розглядає структурну політику як інструмент адаптації національного господарства до умов глобалізації шляхом прискорення технологічних, економічних, культурних та соціальних змін, посилення мобільності капіталу, технологій, інформації, населення та модифікацією, зміною місця розміщення різних економічних об'єктів [2, с. 132–133].

Натомість проф. Крихтін Є. трактує структурну політику як комплексний вплив на соціально-економічні процеси, реалізацію цільових функцій держави, в системі яких гарантування економічної безпеки посідає одне з провідних місць [3].

На думку І. Пасінович, структурна політика – це комплекс державних заходів у контексті реалізації стратегії розвитку, які орієнтуються на раціональне використання ресурсного потенціалу, науково обґрунтованих прогнозів розвитку внутрішнього і міжнародних ринків (товарів, технологій і капіталу) і спрямована на формування структури економіки, яка б забезпечувала вирішення актуальних проблем, економічне зростання та інвестиційну привабливість економіки країни [4, с. 34], що дає підстави розглядати структурну політику як інструмент програмно-цільового управління.

Як зазначає Коцко Т., зміст структурної політики відображає ідеологічну платформу концепції розвитку економіки та поведінки держави як суб'єкта впливу на економічні процеси [5, с. 49].

При цьому, Л. Швайка вважає, що структурна політика є сукупністю наукових методів і практичних заходів, спрямованих на оптимізацію внутрішніх пропорцій економічної системи та ефективну сукупну пропозицію, комплексом заходів щодо розвитку тих елементів економічної системи, які сприяють вирішенню актуальних проблем суспільства, забезпечують економічний розвиток та конкурентоспроможність економіки [6, с. 31]. Майже ідентичне тлумачення цього

поняття пропонує Т. Романова, тільки в більш скороченому варіанті, акцентуючи увагу при цьому на позитивній динаміці економічного розвитку [7, с. 67].

Узагальнюючи вище зазначені трактування даної дефініції можна зазначити, що найбільш поширеним є механістичний підхід, згідно якого структурна політика розглядається як система методів і заходів регуляторної діяльності держави.

Отже, державна структурна політика – це комплекс організаційних, правових та економічних заходів спрямованих на удосконалення інвестиційного клімату та стимулювання економічної активності в системі національної економіки з тим, щоб забезпечити високі темпи економічного зростання та всебічний сталий розвиток держави.

В цьому зв'язку зазначений термін передбачає зміну структури національної економіки з метою нарощення економічного потенціалу країни і підвищення її конкурентоспроможності на основі високоефективних і технологічно прогресивних форм господарювання та загалом технологічної модернізації економіки.

Стратегія і тактика економічного керівництва базується на органічному поєднанні ринкових і державних регуляторів з широким використанням новітніх наукових відкриттів і досягнень у галузі технології, інформатики, менеджменту і багатьох інших сферах знань і умінь створювальної людської діяльності [8]. І ключову роль у цьому має відігравати державна структурна політика.

Ефективність державної структурної політики обумовлюється принципами її формування та реалізації, серед яких можна визначити наступні:

Принцип дуалізму передбачає формування структурної політики на основі двовекторності, тобто з одного боку акцентується спрямованість на забезпечення модернізації традиційних секторів національної економіки, а з іншого на стимулювання розвитку нових індустрій, що мають високотехнологічний базис і потужний експортний потенціал.

Принцип утилітаризму спрямований на формування практичних цілей державної структурної політики з проекцією максимальних суспільнокорисних ефектів на усю систему національної економіки.

Принцип історизму відображає пізнання особливості змін у господарській системі, що відбулись у минулому (часі), та їх впливу на дійсний її стан.

Неокласичний принцип *laissez faire* (невтручання) хоча і є одним з базових в ринковій економіці, проте не може бути повністю застосований у всіх процесах структурної трансформації, оскільки на певних етапах реформування національної економіки є критично важливою роль адміністративних заходів.

Іншими словами, в умовах структурних змін ключове значення має принцип дуалізму, що поєднує в собі і *laissez faire*, і адміністративне регулювання в тих пропорціях, щоб забезпечити умови здорової конкуренції, рівності, транспарентності в системі національної економіки.

Загалом, державне регулювання національної економіки здійснюється з метою забезпечення високих темпів економічного зростання та загалом соціально-економічного розвитку країни, що у свою чергу може здійснюватися як еволюційним, так і революційним шляхом.

Відповідно можна виділити такі типи державної структурної політики:

1. За характером змін:

- Революційна (радикальна) – полягає у здійсненні масштабних структурних зрушень на засадах принципово нової парадигми розвитку національної економіки з формуванням нових рамкових умов поведінки суб'єктів економічних відносин;

- Еволюційна (інерційна) – характеризується ситуативним регулюванням структурних змін залежно від зміни умов геополітичної та ринкової кон'юнктури, водночас опирається на традиційну модель процесного управління.

2. За напрямом трансформацій:

- Горизонтальна – спрямована на забезпечення структурних трансформацій між сферами, галузями, регіонами, відомчими інституціями тощо;
- Вертикальна – передбачає ініціацію та здійснення структурних змін між різними рівнями ієрархічних структур (влади, вертикально-інтегрованих підприємств і організацій);

3. За масштабами здійснення:

- Загальна – зумовлює здійснення структурних перетворень в масштабах усієї національної економіки, на основі державної стратегії соціально-економічного розвитку;
- Селективна – опирається на реалізацію заходів в межах кількох ключових пріоритетів структурного реформування економічної системи, передусім на основі цільових програм розвитку, причому як на національному, так і регіональному рівнях;

Ключовим аспектом селективної політики є формування організаційних структур з глибоким рівнем виробничої спеціалізації. Правила розумної спеціалізації зібрані в єдиному методичному керівництві – Guide to Research and Innovation Strategies for Smart Specialisations [9]. У керівництві детально описані шість кроків з підготовки стратегій:

- аналіз регіонального контексту;
- створення структур управління;
- формування спільного бачення;
- вибір пріоритетів;
- реалізація комплексу заходів політики;
- моніторинг і оцінка.

В Україні державна структурна політика має більше вертикальний тип, оскільки залишається велика роль таких бюджетоутворюючих вертикально-інтегрованих структур державної форми власності, таких як: Нафтогаз, Укрспирт, Енергоатом, Укрзалізниця, Центренерго, Укрпошта, Укрспецекспорт тощо.

Крім цього, державну структурну політику можна розглядати у зв'язку типів і підходів розвитку щодо структурного реформування національної економіки. Розглянемо приклад на основі дослідження детермінант структурної політики за ступенем змін (табл. 1).

Таблиця 1

Детермінанти державної структурної політики

Тип політики	Підхід у розвитку	Особливості
Еволюційна	Перманентний	<ul style="list-style-type: none"> - галузевий характер здійснення заходів; - стимулювання імпортозаміщення; - передбачає збереження чи відновлення потенціалу галузей економіки на основі їх поступової технологічної модернізації; - стратегія розвитку опирається, головним чином, на мінімізацію ризиків; - імплементація механізмів пом'якшення структурних деформацій
Револьюційна	Випереджувальний	<ul style="list-style-type: none"> - формування системоутворюючих інституцій; - проектне управління структурними ініціативами; - створення драйверів росту в економіці з мультиплікативним і синергетичним ефектами; - селективна підтримка об'єктів, що мають абсолютні перспективи на глобальних ринках як центрів дифузії інновацій; - розвиток нових конкурентних переваг

Джерело: [авторська розробка].

Еволюційний тип державної структурної політики опирається на підхід наздоганяючого розвитку. Тому така політика є більш обережною і виключає запровадження системних

перспективних ініціатив, що перебувають на межі високих ризиків. Галузевий характер передбачає запровадження комплексу заходів для усіх суб'єктів господарювання в певній індустрії без технологічних пріоритетів. Разом з тим, така політика орієнтована на коротко- і середньострокові періоди і є своєрідною реакцією на зміни політичної кон'юнктури та ситуації на ринках. Водночас, еволюційна структурна політика спрямована на підвищення загального технологічного рівня галузей національної економіки, що вимагає значних ресурсів і тривалого часу. Загалом еволюційна політика є важелем державного регулювання щодо згладжування міжгалузевих і ринкових дисбалансів.

Револьюційна структурна політика пов'язана з радикальними змінами в управлінні економічними системами та самою структурою національної економіки. Імперативами цієї політики є формування інноваційних драйверів зростання економіки на основі обраних галузей чи окремих господарських об'єктів, як правило, кластерів, технопарків чи інших організаційних формувань. Даний тип політики є складнішим від еволюційного, оскільки передбачає серйозних інвестиційних вливань, як фінансових, матеріальних, так і людського капіталу та вимагає застосування сучасних і складних інструментів управління, в тому числі таких як CRM, ERP, SMM тощо, що супроводжується додатковими ризиками в процесі їх імplementації. Разом з тим, ефективність радикальної політики залежить від якісного впровадження комплексу складних механізмів, здебільшого принципово нових, зокрема для уряду, що регулюватимуть фіскальну, соціальну, інфраструктурну та інші складові стратегічної і операційної діяльності в системі цих організаційних формувань і національної економіки загалом. Крім цього, револьюційна політика передбачає нівелювання технологічних розривів між базовими галузями (драйверами росту) і суміжними індустріями з метою усунення бар'єрів структурного реформування.

Отже, еволюційна політика має характер антициклічної тривалої і поступової структурної трансформації національної економіки. Оскільки ключовим аспектом прийняття рішень є мінімізація ризиків, відповідно темпи економічного зростання є зазвичай не високими. Недоліком такої політики є розмитість цілей, нечіткий період їх досягнення та розпорошення коштів.

Натомість радикальна політика має реактивний характер прийняття рішень, впровадження сучасних інноваційних інструментів щодо формування технологічних платформ інтенсивного економічного зростання, що супроводжується високим рівнем управлінських, інвестиційних та інших ризиків. Темпи економічного зростання можуть бути високими, проте ціною такого зростання може бути відмова від підтримки окремих галузей економіки. Наприклад, в ряді країн ЄС відмовляються від дотаційної підтримки вугільної галузі на користь відновлюваної енергетики. Водночас недоліком може бути вузький перелік стратегічних пріоритетів, що знижує диверсифікованість економічної політики та створює загрозу їх перспективам через зміну ситуації на глобальних ринках. Наприклад, одне з основних джерел наповнення бюджету Болівії через продаж літію, може бути нівельоване якщо буде удосконалена технологія щодо здешевлення його видобутку з морської води. Попри те, важливим інструментом револьюційної політики є кредитна і тарифна підтримка експорту високотехнологічної продукції з високою часткою доданої вартості.

Водночас обидва типи структурних політик мають бути абсолютно відкритими до нових не формалізованих перспективних можливостей. Для своєчасного реагування на відкриття таких можливостей необхідною умовою є наявність відпрацьованого селективного підходу прийняття проектних рішень та наявності гнучкої системи корегування відхилень. Також для цього потрібні цільові фонди з високим рівнем капіталізації.

В Україні економічна політика має еволюційний тип структурного регулювання. Характерною особливістю цієї політики є відомчий підхід у реалізації структурних ініціатив. Проте вітчизняні відомчі органи опікуються здебільшого традиційними галузями, що знижує гнучкість і адаптованість національної економіки до зміни умов зовнішньої кон'юнктури. Така

організаційна система спрямована більше на подолання негативних наслідків, а не на запобігання їх виникнення.

Недоліками української структурної політики є її розмитість (нечіткість), надмірна розпорошеність цілей та інструментів їх досягнення, відсутність її належного формального відображення в законодавстві та стратегії соціально-економічного розвитку країни.

Слід зазначити, що економічна стабільність та ефективність реалізації державної промислової політики, загалом, супроводжується структурними трансформаціями промислового сектора економіки і постійною необхідністю адаптації до змін у зовнішньому середовищі функціонування. Така адаптаційність структури передбачає зростання активності в напрямі удосконалення внутрішнього середовища, що, у свою чергу, забезпечує досягнення балансу між розвитком базових та зв'язаних/суміжних із ними галузей і виробництв [10, с.197].

В цьому контексті, Кириченко О. виділяє основні компоненти структурної політики держави, а саме: галузева, регіональна, інноваційна, інвестиційна, макроекономічна (відтворювальна), промислова, інституційна, екологічна, конкурентна, зовнішньоекономічна та соціальна політика [11, с.106]. Разом з тим, зазначені компоненти структурної політики не є виключними, оскільки в сучасних умовах зростає роль позаекономічних чинників, а отже роль гуманітарної складової дедалі більше зростає. Крім цього, в реаліях вітчизняної економіки критично важливе значення має аграрна складова, як традиційний елемент устрою національного господарства.

Структурна політика в різних країнах може мати різний вектор її реалізації. Наприклад, ряд країн Персидської затоки, такі як Бахрейн, Катар, Кувейт, ОАЕ, Саудівська Аравія використовують структурну політику як інструмент галузевої диверсифікації національної економіки. А саме, суттєве інвестування коштів зароблених у нафтогазовій галузі в інші стратегічно важливі сектори. Таким чином, здійснюючи перехід від моногалузевої залежності країни до поліструктурного формування системи національної економіки.

Чимало країн, що розвиваються, передусім з блоку «БРІКС» (Бразилія, Росія, Індія, Китай, Південно-Африканська Республіка), використовують структурну політику як механізм трансформації економіки з індустріального в постіндустріальний тип шляхом інституційних змін в ринковому середовищі та створення каталізаторів розвитку у високотехнологічних галузях.

Бідні ж країни (деякі країни Африки, Азії та Латинської Америки) у структурній політиці вбачають засіб збільшення зайнятості населення та подолання бідності.

Стратегічної ваги інструменти структурної політики набувають в умовах посилення міжнародної конкуренції, коли розбіжність у економічних інтересах, змушує уряди більшості країн відстоювати ідеали економічного патріотизму та вдаватись до відкритого або прихованого протекціонізму. У глобальній конкуренції за ринки збуту все більше використовуються такі нецінові чинники, як якість продукції, відповідність певним стандартам і санітарним вимогам, законодавчі обмеження та інші. Прикладом такого протекціонізму являється запровадження Сполученими Штатами на законодавчому рівні права, що дозволяє відмовляти деяким іноземцям (виходячи з міркувань національної безпеки) у придбанні частки в американських компаніях. Іншим прикладом є посилення державного регулювання фінансового ринку Австралії. Після придбання китайською державною інвестиційною компанією по 1% активів у кожному із трьох австралійських банків міністр фінансів цієї країни Уейн Свон заявив, що «якщо іноземна інвестиція не відповідає національним інтересам Австралії, то її або заблокують, або накладуть на неї додаткові вимоги». До нецінового протекціонізму часто вдається і Європейський Союз. Яскравим прикладом цього являється набрання чинності 1-го червня 2008 року Регламентом №1907/2006 щодо реєстрації, оцінки, дозволу і обмеження хімічних речовин (REACH), згідно якого Європейське Хімічне Агентство складає списки речовин, імпорт яких дозволений у ЄС [12, с.79].

Висновки. Отже, в основі парадигми державної структурної політики будь якої країни лежить платформа можливостей адміністративного впливу на економічне середовище з адаптованістю до економічних реалій та його регулювання відповідно до визначених імператив. Однак інструменти цього регулювання бувають директивного й індикативного характеру, що може окреслювати пріоритетність поточної влади та ступінь державного впливу на сфери і галузі діяльності. В цілому, державна структурна політика має полісистемний характер, оскільки реалізується через фіскальну, монетарну, промислову, аграрну, соціальну, інноваційну, інвестиційну та інші політики для досягнення стратегічних цілей держави.

Таким чином, структурна політика як основний важіль державного регулювання має забезпечувати системоутворюючий і компенсаційний ефекти в розвитку національної економіки, її резистентність до впливу негативних екзогенних і ендогенних чинників, сприяти покращенню інвестиційного клімату та макроекономічних показників, удосконалити систему відтворення і самоорганізацію господарського комплексу.

Список використаних джерел

1. Магдич А.С. Демократизація і економічне зростання: теоретичний аспект. *Академічний огляд Дніпропетровського університету економіки та права імені Альфреда Нобеля*. 2016. № 2 (45). С. 5–13.
2. Мельник М.І. Формування бізнес-середовища України в умовах інституційних трансформацій : [монографія]. Львів: ІРД НАН України, 2012. 568 с.
3. Крихтін Є.І. Соціальна політика та економічна безпека. За заг. ред. д. екон. н., проф. Є.І. Крихтіна. Донецьк: Каштан, 2004. 336 с.
4. Пасінович І. І. Структурна політика як системоутворюючий елемент соціально-економічної політики держави. *Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України*. 2015. Вип. 4. С. 31–36.
5. Коцко Т.А. Сутність та роль структурної політики в забезпеченні економічної безпеки держави. *Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії*. 2017. №2-1 (08). С. 46–52.
6. Швайка Л.А. Державне регулювання економіки. К.: Знання, 2006. 435 с.
7. Романова Т.В. Пріоритети формування структурної політики в сучасних умовах інтеграційних перетворень. *Проблеми і перспективи розвитку підприємництва*. 2016. № 1. С. 133–136.
8. Лукінов І.І. Економічні трансформації наприкінці 20-го сторіччя: [монографія]. URL: <https://studfile.net/preview/1098149/> (дата звернення 04.08.2020).
9. European Commission (2012). Guide to Research and Innovation Strategies for Smart Specialisations. URL: http://ec.europa.eu/regional_policy/sources/docgener/presenta/smart_specialisation/smart_ris3_2012.pdf (дата звернення 04.08.2020).
10. Демешок О. Механізм формування та реалізація промислової політики: концепт та системоутворюючі регулятори. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2014. Випуск 2. С.195–199.
11. Кириченко О.С. Реалізація структурної політики держави та її промислового розвитку в контексті забезпечення економічної безпеки. *Вчені записки Університету «КРОК»*. 2019. №2 (54). С.102–109.
12. Бодров В., Шепетько Р. Структурна політика в умовах загострення міжнародної конкуренції. *Міжнародна економічна політика*. № 2 (21). 2014. С.78–98.

References

1. Mahdich A.S. (2016). Democratization and economic growth: a theoretical aspect. *Akademichnyi ohliad Dnipropetrovskoho universytetu ekonomiky ta prava imeni Alfreda Nobelia* [Academic review of Alfred Nobel Dnipropetrovsk University of Economics and Law]. 2 (45), 5–13.

2. Melnyk M.I. (2012). *Formuvannia biznes-seredovyshcha Ukrainy v umovakh instytutsiinykh transformatsii: monohrafiia*. [Formation of the business environment of Ukraine in the conditions of institutional transformations: monograph]. Lviv: IRD NAN Ukrainy, 568 p.
3. Krykhtin Ye.I. (2004). *Sotsialna polityka ta ekonomichna bezpeka: monohrafiia*. [Social policy and economic security: monograph]. Donetsk: Kashtan, 336 p.
4. Pasinovych I.I. (2015). Structural policy as a system-forming element of socio-economic policy of the state. *Sotsialno-ekonomichni problemy suchasnoho periodu Ukrainy* [Socio-economic problems of the modern period of Ukraine]. 4, 31–36.
5. Kotsko T.A. (2017). The essence and role of structural policy in ensuring the economic security of the state. *Ekonomichniy visnyk Zaporizkoi derzhavnoi inzhenernoi akademii*. [Economic Bulletin of the Zaporizhia State Engineering Academy]. 2-1 (08), 46–52.
6. Shvaika L.A. (2006). *State regulation of Economy*. Kyiv: Znannia, 435 p.
7. Romanova T.V. (2016). Priorities of structural policy formation in modern conditions of integration transformations. *Problemy i perspektyvy rozvytku pidpriemnytstva*. [Problems and prospects of entrepreneurship development]. 1, 133–136.
8. Lukinov I. I. *Ekonomichni transformatsii na prykintsi 20-ho storichchia: monohrafiia*. [Economic transformations at the end of the 20th century: monograph]. Retrieved from: <https://studfile.net/preview/1098149/> (Accessed: 04.08.2020)
9. European Commission (2012). *Guide to Research and Innovation Strategies for Smart Specialisations*. Retrieved from: http://ec.europa.eu/regional_policy/sources/docgener/presenta/smart_specialisation/smart_ris3_2012.pdf, (Accessed: 04.08.2020)
10. Demeshok O. (2014). The mechanism of formation and implementation of industrial policy: the concept and system-forming regulators. *Hlobalni ta natsionalni problemy ekonomiky*. [Global and national economic problems]. 2, 195–199.
11. Kyrychenko O.S. (2019). Implementation of the structural policy of the state and its industrial development in the context of economic security. *Vcheni zapysky Universytetu «KROK»*. [Scientific notes of KROK University]. 2 (54), 102–109.
12. Bodrov V., Shepetko R. (2014). Structural policy in the face of intensifying international competition. *Mizhnarodna ekonomichna polityka* [International economic policy]. 2 (21), 78–98.

NAZARKEVYCH Igor

PhD (Economics), Associate Professor,
Lviv National University named after I. Franko Lviv,
Lviv, Ukraine

STATE STRUCTURAL POLICY AS A LEVER OF STRUCTURAL TRANSFORMATIONS IN THE ECONOMY OF UKRAINE

Introduction. *Excessive openness and weak resilience of Ukraine's economy to the manifestation of externalities requires the formation of a more effective state structural policy as a basic tool for systemic change in the national economy. The complexity of this policy involves a wide range of approaches and measures, including non-standard, to address strategic and operational challenges, which is accompanied by additional risks. At the same time, the risks affecting the deepening of structural deformations of the national economy of Ukraine are both a manifestation of constant changes in global market conditions and the presence of internal hidden vestiges stemming from the old traditional ways of organizing economic relations based on process thinking, anticompetitive principles, corruption, etc.*

Purpose. *Research of the essence of structural policy, definition of principles of its formation and realization, and also realization of classification of its types.*

Results. *Approaches to the interpretation of the concept of state structural policy are studied. It was found that the most popular is the mechanistic approach, where structural policy is seen as a tool of state regulation. Foreign experience on the nature of implementation and strategic guidelines of the state structural policy is analyzed. It is determined that structural policy in other countries is seen as a key means of transition from one type of development of society to another, more progressive. Substantiated determinants of state structural policy, on the example of revolutionary and evolutionary policy, allow us to determine a list of methods and measures to stimulate the development of the national economy.*

Originality. *The conditions of formation and functioning, flexible and effective system of state regulation of economic processes in the country are investigated. The author's definition of the state structural policy is presented, which reflects the principles of sustainable development of the national economy. The determinants of the state structural policy in accordance with its types and approaches to the organization of development are substantiated. It is proposed to classify the types of structural policy according to the following criteria: by the nature of changes (radical and inertial), by directions of transformations (vertical and horizontal), by the scale of implementation (general and selective). The basic principles of formation and implementation of the state structural policy that determine its effectiveness are determined, namely: dualism, utilitarianism, historicism, laissez faire.*

Conclusion. *The paradigm of the state structural policy of any country is based on the platform of opportunities for administrative influence on the economic environment with adaptability to economic realities and its regulation in accordance with certain imperatives. However, the instruments of this regulation are of a directive and indicative nature, which may outline the priority of the current government and the degree of state influence on the spheres and branches of activity. In general, the state structural policy is polysystemic in nature, as it is implemented through fiscal, monetary, industrial, agricultural, social, innovation, investment and other policies to achieve the strategic goals of the state.*

Thus, structural policy as the main lever of state regulation should provide system-forming and compensatory effects in the national economy, its resistance to negative exogenous and endogenous factors, improve the investment climate and macroeconomic indicators, improve the system of reproduction and self-organization of the economic complex.

Keywords: *state regulation, structural changes, national economy, policy principles, strategy of development.*

*Одержано редакцією: 30.07.2020
Прийнято до публікації: 19.09.2020*

ДИСКУСІЇ

DISCUSSIONS

DOI: 10.31651/2076-5843-2020-3-13-23

УДК 330.3:338.2

КУКУРУДЗА Іван Іванович

доктор економічних наук, професор,
Черкаський національний університет
імені Богдана Хмельницького,
м. Черкаси, Україна

ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-0408-1122>
t_romaschenko@ukr.net

РОМАЩЕНКО Катерина Миколаївна

кандидат економічних наук,
Черкаський національний університет
імені Богдана Хмельницького,
м. Черкаси, Україна

ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0003-4138-0313>
ekaterinae@ukr.net

РЕФОРМИ ПО-УКРАЇНСЬКИ ЯК ЧИННИК ЗНИЖЕННЯ ДОВІРИ НАСЕЛЕННЯ ДО ДЕРЖАВНИХ ІНСТИТУТІВ

Досліджено вплив реформування суспільно-економічних відносин в Україні на стан довіри населення до держави та її інститутів. Зокрема проаналізовано вплив макроекономічної політики і мікроекономічних спонукань в умовах ринкової трансформації економіки на рівень партнерських відносин між державою і населенням; розкрито причини зниження довіри населення до державних інститутів в ході реформування агропромислового комплексу, адміністративно-територіального устрою, системи охорони здоров'я, освіти тощо; аргументовано висновок про те, що зазначене реформування демонструє не стільки позитивні зрушення, скільки слабкості, які негативно впливають на стан довіри населення до державних інституцій; розроблено рекомендації, здійснення яких могло б відновити, і навіть підняти на більш високий рівень стан довіри населення до держави та її інститутів.

***Ключові слова:** реформування суспільно-економічних відносин, роздержавлення і приватизація, земельна реформа, реформи в соціальній сфері, довіра населення до державних інституцій.*

Постановка проблеми. В Україні в останні 30 років здійснено чимало різноманітних реформ та програм, які, за задумом їхніх авторів та прихильників, мали б істотно поліпшити суспільно-економічні відносини в тій чи тій сфері і відповідно зміцнити довіру населення до держави та її інститутів. Передусім великі надії покладалися на ринкову трансформацію економіки, яка (трансформація), за задумом реформаторів, мала б надихати українське суспільство на перебудову на ринкових засадах усіх інших сфер життєдіяльності. І такий підхід має право на життя, оскільки стан економічної сфери так чи інакше робить вплив на всю систему суспільно-економічних відносин. А це означає, що в разі успішного реформування економіки можна було очікувати певного позитиву у суспільстві в цілому, а відтак і зростання довіри населення до державних структур.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Цій темі багато уваги приділяють як вітчизняні, так і зарубіжні вчені. Серед них: М. Г. Білопольський [1], П. С. Єщенко [2], Т. Т. Ковальчук [3], Гж. Колодко [4], Є. Марчук [5] та інші. Проте в їхніх працях досліджувалися

головним чином соціально-економічні наслідки тих чи тих реформ, а питання довіри чи недовіри до них і, відповідно, до держави, як головного реформатора, в значній мірі залишалися поза увагою. Таким чином, сьогоднішні українські реалії вимагають подальших досліджень тих аспектів проблеми, які не знайшли достатнього висвітлення в науковій літературі.

Метою дослідження є з'ясування впливу здійснюваних в Україні реформ на рівень довіри населення до державних інститутів і держави в цілому, а також розроблення рекомендацій щодо її (довіри) зростання.

Викладення основного матеріалу дослідження. З початком ринкових перетворень в Україні довіру населення до державних інституцій було забезпечено завдяки шаленій пропаганді переваг тієї економіки, яку українські урядовці обіцяли побудувати. Зверніть увагу: не побудували, а лише обіцяли побудувати і за це одержали високий процент довіри. Коли ж курс ринкового фундаменталізму замість обіцяних позитивних соціально-економічних зрушень обернувся негативними соціально-економічними наслідками, які, якщо говорити найбільш загально, проявилися в занепаді суспільного виробництва і катастрофічному зниженні рівня життя населення, довіра до держави, в тому числі і до її глави, стрімко впала.

І цього слід було очікувати. Адже за офіційними даними, за перші десять років ринкових перетворень реальна заробітна плата зменшилась у 3,8, а реальна пенсія – в 4 рази. Реальна заробітна плата не забезпечувала обсягів споживання матеріальних благ, достатніх для відновлення фізичної та інтелектуальної здатності до праці. Причому 70% працівників мали заробітну плату, нижче від прожиткового мінімуму. [6, с. 10]. Щодо суспільного виробництва, то виведення держави із сфери економіки внаслідок роздержавлення і приватизації призвело до некерованості економічних процесів, а відтак і до стагнації та руйнування вітчизняного виробництва. Протягом 90-х років минулого століття Україна була відкинута на рівень 50-х років. Практично знищено суднобудівні, машинобудівні, авіабудівні, приладобудівні та інші підприємства. Саме через це обсяг виробництва валового внутрішнього продукту (ВВП) у порівняльних цінах коливався в межах 60-80% від рівня 1989-1990-х рр. Навіть у 2018 році цей показник становив 63,4 % [7].

Не краще вплинуло на довіру населення до держави та її інституцій і реформування аграрних відносин в Україні, передусім розпайування землі та перетворення її на товар. До ринкових перетворень в Україні, при населенні 52 мільйони осіб вироблялося по тонні зерна на душу населення, що відповідало обсягам виробництва розвинутих країн Європи. При цьому країна щорічно експортувала сільськогосподарської продукції на суму до 50 мільярдів доларів. Сільськогосподарське виробництво забезпечували 8,5 тис. колгоспів і 2,7 тис. радгоспів, у розпорядженні яких було 95 % ріллі. Сказане зовсім не означає, що загальний стан аграрного сектору не потребував певного поліпшення. На думку вчених, необхідно було здійснити радикальне реформування усіх складових агропромислового комплексу країни (АПК), тобто галузей промисловості, що постачають сільському господарству засоби виробництва і забезпечують його виробничо-технічне обслуговування; власне сільського господарства; галузей, які забезпечують доставку сільгосппродукції до споживачів; галузей інфраструктури, що забезпечують загальні умови розвитку АПК і умови життєдіяльності людей.

Проте українські реформатори АПК пішли іншим шляхом – шляхом знищення великотоварних господарств, якими були колгоспи та радгоспи, і створення замість них понад 40 тисяч фермерських господарств, обіцяючи, що таким чином будуть відроджені ефективні власники. Однак протягом багатьох років статистика свідчить про протилежне. Маючи у своєму розпорядженні 12% усієї ріллі, фермерські господарства виробляють менше 4% валової сільськогосподарської продукції. Не краще господарюють нині і товариства з обмеженою відповідальністю, які орендують паї формальних власників землі. Як наслідок, у порівнянні з дореформеним періодом виробництво м'яса усіх видів зменшилось майже удвічі, молока більш, ніж удвічі, вовни більш ніж у 15 разів. Все це результат того, що за вказаний період поголів'я великої рогатої худоби зменшилось більш як на 22 млн голів, корів – більш як на 6 млн, свиней

– більш як на 13 млн, овець і кіз – більш як на 7 млн голів [7]. Руйнування великотоварного сільськогосподарського виробництва призвело до зниження у рази продуктивності праці і відповідно до зростання витрат і вартості м'ясо-молочної продукції. Чималі руйнування сталися і в землеробській галузі, про що свідчать практично знищення промислового льонарства, коноплярства, хмелярства, садівництва і плідівництва. Не все гаразд в овочівництві та зерновому секторі.

І про найболючіше. В результаті бездумних ринкових перетворень разом з втратою 90 % фізичного капіталу в сільському господарстві і розваленням соціальної сфери села стартував і набрав загрозливих обертів процес зникнення з карти України сіл. Як зазначають дослідники, в результаті реформування аграрних відносин пішли у небуття 4 тисячі сіл [8, с. 1-2]. І, думаємо, що цей процес буде продовжуватися. Підставами для такого висновку є подальше недолуге реформування соціально-економічних відносин на засадах, визначених Міжнародним валютним фондом та іншими міжнародними інституціями. Адже, як свідчить вітчизняний і зарубіжний досвід, співпраця з ними посилює кризові явища в соціально-економічній сфері, збільшуючи заборгованість перед кредиторами, замість того, щоб збільшувати обсяги інвестицій та забезпечувати економічне зростання [9, с. 63]. Станом на 31 грудня 2020 року граничний обсяг державного боргу визначено в сумі понад 2,045 трлн гривень, тобто кожна 3 гривня практично йде кредиторам [10, с. 5].

Певні ризики щодо розвитку промислового потенціалу і АПК ми бачимо у так званій децентралізації, здійснюваній у формі створення об'єднаних територіальних громад (ОТГ). Про необхідність реформування адміністративно-територіального устрою в Україні йшлося на всіх рівнях державного менеджменту та серед населення, проте кінцеву мету цього дійства бачили по-різному. На верхніх щаблях державної влади воліли здійснити таку реформу, яка б посилювала управлінську вертикаль, забезпечувала контроль за грошовими потоками і мінімальну відповідальність (чи безвідповідальність) за стан соціально-економічного розвитку країни в цілому і її регіонів. Регіональне керівництво виступало за реформи, які б дали йому можливість розпоряджатися більшою часткою доходу, створюваного в регіоні, це, по-перше. І по-друге, мати у своєму підпорядкуванні якомога менше суб'єктів державного управління. Мешканці сіл і селищ готові були схвально сприйняти лише ту реформу, яка б забезпечувала в їхніх населених пунктах формування представницьких і виконавчих органів влади з широкими повноваженнями щодо управління.

Тривалий час питання децентралізації практично залишалися на рівні дискусій у політикумі та науковому середовищі. Сьогодні важко сказати, якими саме були б основні кроки щодо реформування адміністративно-територіального устрою, якби не сталося те, що сталося. Протягом 2014-2015 рр. органи влади активно взялися за реформування, характер і цілі якого були визначені Міжнародним валютним фондом та інституціями Європейського Союзу. Причому, як на наш погляд, реформування пройшло точку повернення і цим змусило нинішнє керівництво України діяти в тому ж напрямі і цим самим взяти на себе відповідальність за всі плюси і мінуси реформування.

Якщо вірити словам реформаторів, то основна ціль створення ОТГ полягає у відродженні наших багатотраждальних сіл, порятунок їх від вимирання. Але насправді це штучне, непродумане дійство тільки задля того, щоб виконати вимоги, як люблять говорити політики "наших партнерів". Партнерів по чому? По розвалу? Адже в ході цього дійства із десятка (а інколи і більше) сіл, селищ та хуторів створюється громада, осередком якої є більш-менш перспективне село чи селище. Головна теза при цьому наступна: поодинокі села не виживуть – фінансів у багатьох із них нема. А хіба після об'єднання фінансів побільшає? Звичайно, ні. Для красивої картини телевізійники візьмуть і покажуть як гарно в громаді: знесло місточок через рівчачок – громада порадила і скинулася на кладку між двома селами. А якщо більш серйозно, то ми схожі процеси вже бачили, коли до більш сильного господарства (читай села) приєднували відстаюче у статусі бригади. І що з того вийшло, старожили ще не забули: села, на

території яких були центральні садиби, розвивалися, а бригадні села пришвидшено занепадали. Тільки в окремих з них мало місце економічне зростання, та й то не завдяки приєднанню, а завдяки більшій увазі держави до проблем розвитку села і сільськогосподарського виробництва. Якщо держава не буде підтримувати громаду, а остання свої села, то через років 25-30 від них залишаться лише печиська, тобто сліди від осель, в яких жили ми з вами. Вся земля буде засіяна, оброблена і весь урожай привласнить якийсь латифундист-олігарх. Ми хотіли б, щоб цей сценарій не відбувся, але до цього йде. Ось тільки хай землю почнуть продавати.

Населення сіл та селищ, як правило, негативно сприйняло і саму ідею створення ОТГ, і особливо методи її реалізації. По всій країні уже відбулися масові протести проти примусового загнання в ОТГ, а також проти нав'язування населеним пунктам партнерів у випадку, коли самі села і селища не зможуть дійти згоди. Сьогодні, як інформують засоби масової інформації, є чимало випадків, коли мешканці населеного пункту не проти приєднатися до певного села чи селища, але останнє не бажає цього. І надалі не оминуть певних суперечностей, особливо у випадку погіршення ситуації щодо розвитку того чи того населеного пункту. Все це неминуче негативно вплине на довіру населення до державних інституцій, причетних до створення ОТГ.

Вкрай негативно вплинуло і продовжує впливати на стан довіри населення до держави та її інститутів кількаразове реформування системи охорони здоров'я. Українські реформування цієї важливої соціальної галузі зводилися головним чином до заходів щодо скорочення обсягів фінансування, а відтак і до зменшення безоплатних послуг для населення. Діючи таким чином, численне керівництво країни достатньо ефективну систему охорони здоров'я перетворило на неефективну і почало гласно та негласно передавати її в руки приватного бізнесу, а той через свою ненажерливість зробив медичне обслуговування, навіть невідкладну медичну допомогу, недоступними для більшості населення. Сьогодні, як гриби-поганки після дощу, множаться приватні аптеки з рівнем рентабельності до 1000 відсотків, приватні стоматологічні, офтальмологічні та інші медичні офіси, на конвеєр поставлено надання послуг у приватних діагностичних і лабораторних центрах тощо. Функції державних лікувальних закладів де-факто зведені до функцій приватної установи: заплатиш лікареві – припише, що і як приймати, купиш за захмарними цінами ліки для ін'єкцій – медсестра проін'єктує. Зрозуміло, що і їй треба заплатити за кожну ін'єкцію. За рентгенівський знімок, УЗД, томографію та їм подібні обстеження – знову ж таки треба платити. Санітарка не допоможе хворому підвестися, якщо і їй не заплатити.

Доведення системи охорони здоров'я до нинішнього стану, на наш погляд, мало собі за мету переконати населення в думці про неможливість високоякісного медичного обслуговування в державних лікувальних закладах, а отже, в необхідності відмови від нього й переходу до приватної або (що одне й те саме) до страхової медицини. Але ж покажіть нам того приватного лікаря, який забезпечить вам таку якість лікування, що завтра і післязавтра вам не доведеться до нього звертатися! Не назвете такого, бо він де-факто зацікавлений в тому, щоб ви йшли до нього і завтра, і післязавтра. Хтось може сказати: якщо лікар не надасть якісну послугу пацієнту, то той до нього вдруге не прийде. Так, не прийде. Але піде до іншого такого ж, а потім ще до іншого, і ще... і всі приватники будуть у вигравші.

Під гаслами “звільнення від залишків тоталітарної системи в медицині” (читай безоплатних медичних послуг) та під байками про необхідність оптимізації кількості лікарень та ліжко-місць проводилася політика закриття дільничних лікарень у селах і селищах, згорання роботи фельдшерсько-акушерських пунктів (ФАПів), зростання черг на госпіталізацію, віддалення центрів отримання кваліфікованої медичної допомоги на 50-80 кілометрів без врахування нинішніх проблем з транспортом. Мешканцям невеликих міст, селищ та сіл не залишається нічого іншого, як користуватись послугами так званих цілителів, екстрасенсів, гадалок та інших представників професій далекого середньовіччя. Така реформа, на наше глибоке переконання, обернеться подальшим зростанням смертності серед простих людей, а вона (смертність), як відомо, і без цього є доволі високою. Причому однією з причин того, що

смертність в Україні вище народжуваності, є відсутність у більшості населення доступу до лікування. Якщо тенденція до перевищення смертності над народжуваністю не буде подолана, то через 15-20 років нас уже буде не 52 мільйони, як це було на старті незалежності, і не 37,2 мільйони, як це констатують організатори бліц-перепису січня 2020 року, а лише 25-30 мільйонів.

Хотілося б помилитися. Але все йде до того. По-перше, бліц-перепис, як на нашу думку, містить велику похибку у бік збільшення нинішньої кількості населення, оскільки сама методика обчислення була недосконалою. По-друге, нинішнє керівництво держави, як і у випадку з реформуванням адміністративно-територіального устрою, постало перед вибором: зупинити розпочате попередниками антинародне реформування системи охорони здоров'я чи вдатися до удосконалення уже напрацьованого. Якщо судити по заявах та діях керівництва міністерства, то нам слід чекати продовження реформи і гадати, яким воно буде. Проте чогось доброго чекати не доводиться, оскільки фінансування галузі залишилося на попередньому рівні. Принаймні у 2020 році. І як результат, країною котиться кампанія по закриттю психоневрологічних диспансерів, протитуберкульозних санаторіїв і диспансерів, вузькопрофільних закладів для лікування і навчання дітей тощо. І це в той час, коли зростання злиднів і нервових потрясінь спричинили катастрофічний сплеск захворювань нервової системи, перше місце в світі по кількості хворих на туберкульоз та інші недуги. Не думаємо, що все це додасть довіри нинішній владі. Тим більше, що вже прокотилися перші протести проти намірів нинішньої влади продовжувати реформу, розпочату посланкою заокеанського наглядача за Україною задля подальшого вимирання населення.

Не кращі результати із реформуванням системи освіти. 47 років роботи в цій галузі дають нам підстави погодитись з думкою експертів Світового банку з проблем освіти, згідно з якою освітня спадщина соціалізму в СРСР включає в себе майже загальну освіченість дорослих, загальний доступ до початкової та середньої освіти, високий рівень освітніх досягнень, істотне скорочення нерівності доступу до освіти за місцем проживання та соціально-економічним статусом, забезпечення високоякісного заочного навчання та міжнародні успіхи в багатьох сферах навчання і наукових досліджень [11 с. 48-49]. На жаль, в ході численних реформ, які в системі освіти почали здійснювати в Україні з набуттям незалежності, ситуація у сфері освіти змінилася не на краще. По-перше, у зв'язку з впровадженням ринкових відносин було запроваджено плату за надання освітніх послуг у закладах вищої освіти. На перших порах було встановлено верхню межу кількості платних місць – 49%. Сьогодні ж, якщо судити по реальному стану справ, курс взято на катастрофічне зменшення кількості місць, що фінансуються за рахунок коштів держбюджету. А тому в ролі покупців на ринку освітніх послуг можуть виступати лише діти з сімей з високим рівнем доходів. А це означає, що діти тих 70% працівників, заробітна пата яких є нижчою від прожиткового мінімуму, не можуть оплачувати послуги вищої школи. Ці ж самі діти здебільшого не можуть потрапити і на безоплатне навчання, оскільки рівень знань у них через занепад матеріально-технічної бази та специфіку побуту, як правило, нижчий, бо вони не можуть скористатися послугами репетитора чи різноманітних курсів довузівської підготовки. Таким чином, розкручується механізм розшарування суспільства за рівнем освіти і закладаються передумови для майбутнього розшарування за рівнем доходів.

Ми далекі від думки, що за роки реформування вищої освіти не було жодних позитивів. Одним із таких є те, що кількість студентів у закладах вищої освіти I – IV рівнів акредитації станом на початок третього тисячоліття зросла більш як на 1 мільйон [12, с. 438]. Однак поява на ринку освітніх послуг приватних закладів вищої освіти і запровадження платних освітніх послуг у державних вузах привели до різкого зниження якості освіти. Крім того, в ході реформування відбулася і продовжує відбуватися шалена заполітизація змісту освіти. Щоб переконатися в цьому, досить лише переглянути підручники з історії України, української

літератури, а інколи із природничих і технічних наук, які здавалось би далекі від політики. Вкрай забюрократизованими і не стабільними є процедури ліцензування та акредитації.

Ми не маємо наміру торкатися багатьох інших реформ, а лише скажемо узагальнено, що в країні, як зазначають дослідники, за роки незалежності намагалися реалізувати понад 50 реформ і понад 500 різноманітних програм, але всі вони виявилися не ефективними і руйнівними для соціально-економічних відносин [1, с. 5]. А це означає, що вони не спряли зростанню довіри до держави і її інститутів, це по-перше; і, по-друге, що нинішньому керівництву країни необхідно діяти в двох напрямках: де це можливо, взятися виправляти ситуацію, а де неможливо виправити, застосувати навіть надзвичайні заходи, механізми та інструменти, які одні лише можуть змінити ситуацію на краще. Причому діяти треба максимально оперативно і спиратися при цьому на свій розум, свої знання і досвід, а також на думку та досвід вітчизняних учених і вітчизняної практики, в тому числі і періоду післявоєнної відбудови. Сказане зовсім не означає, що ми проти використання чужого досвіду. Ми тільки “за”. Але він має бути помножений на українську специфіку, українську ментальність, українську традицію, бо тільки тоді можна розраховувати на успіх. Руйнівний характер реформ в Україні значною мірою обумовлений тим, що їх впроваджували без урахування української дійсності. Якщо цього не зробити, то соціально-економічна ситуація буде погіршуватися і водночас зростатиме недовіра не те що до окремих державних інститутів, а до держави в цілому. Проявом цього буде наростання еміграції працездатних верств населення, і в першу чергу, молоді. Причому багато з тих, хто виїде у пошуках щастя в чужих країнах, не має наміру повертатися до України. Тим більше в умовах, коли зарубіжні країни значно поліпшують можливості для працевлаштування іммігрантів.

Окресливши проблеми реформування соціально-економічних відносин в Україні, і навіть знаючи, що пропозиції науковців щодо порятунку України протягом останніх майже 30 років для керівництва країни були лише волянням у пустелі, ми все ж таки спробуємо докричатися до них, тобто викладено своє бачення шляхів виходу із руйнівної кризи, в яку бездарні правителі загнали країну з величезним соціально-економічним потенціалом.

І так, наше бачення шляхів подолання глибокої системної кризи, завдяки яким може бути забезпечено зростання довіри до держави та її інститутів.

В галузі макроекономічної політики першим кроком має бути повернення державі статусу основного (провідного) суб’єкта підприємництва, адже не секрет, що саме виведення держави із сфери економіки призвело до некерованості економічних процесів, а відтак і до стагнації та руйнування вітчизняного виробництва. Для цього необхідно, по-перше, призупинити процес роздержавлення та приватизації і, по-друге, здійснити ретельний моніторинг об’єктів державної власності, щоб не допустити зведення економічної функції держави до ролі нічного сторожа, як це мало місце в умовах капіталізму вільної конкуренції. Справа в тому, що нинішня економіка може більш-менш нормально функціонувати тільки за умови органічного поєднання ринкових і неринкових відносин і форм. Такий моніторинг дав би суспільству уяву про те: багато в нас об’єктів державної власності чи мало; в яких галузях багато, а в яким мало. Причому визначати слід не за їх кількістю, а за можливістю впливати на стан економічної безпеки, конкуренції, попиту і пропозиції тих чи інших товарів і послуг. При цьому треба орієнтуватися на світові тенденції розвитку державного підприємництва, у тім числі і в найбільш розвинених країнах. В цих останніх державі належить до 30% власності, в той час як в Україні, за оцінками вчених, – лише 8-10%, але і ту прагнуть пустити з молотка [2, с. 12]. А це означає, що в країні необхідно здійснити націоналізацію базових підприємств, і в першу чергу тих, роздержавлення і приватизацію яких було здійснено з порушенням чинного законодавства і нові власники яких не зможуть документально підтвердити законне походження стартового капіталу, використаного на придбання підприємства чи фінансування його будівництва.

Коли ми говоримо про необхідність націоналізації базових підприємств, то не виключаємо з цієї групи і наявні в країні комерційні банки. З дня свого виникнення вони паразитують на державі, реальному секторі економіки, торгівлі, зв'язку і, зрозуміло, на населенню, оскільки проценти по кредитах просто-таки грабіжницькі. На відміну від світової практики, де банки одержують не більше 1% прибутків підприємств промисловості і сільського господарства, а підприємства-виробники – 92-95%, банки України у 1992 році одержали понад 36% прибутків усього народного господарства, у 1995 році – 60%, і в 1997 році – майже 90% [13, с. 2]. І така практика спостерігається й до сьогодні.

Тож не треба боятися націоналізації й поширювати байки про неможливість сформувати ефективного власника в умовах державної власності. Якщо вірити заявам нинішніх урядовців, то якраз націоналізація Приватбанку зробила його високоприбутковим. А якщо це так, то розмови про те, що держава не може бути ефективним власником, ведуться в певних цілях, а саме, готують ґрунт для навмисного занепаду підприємства задля наступної грабіжницької приватизації.

Роль банків для життєдіяльності суспільства настільки велика, що багато хто з вчених і політиків порівнює її з роллю кровоносної системи для життєдіяльності людини. Якщо кровоносна система не працює, людина помирає. І якщо банківська система не буде ефективно функціонувати, життєдіяльність суспільства буде зазнавати кризових явищ, про які уже говорилося, тобто ми стоїмо на позиції, що діяльність банків необхідно поставити під жорсткий державний контроль через націоналізацію чи без неї, але щоб вони кредитували виробників і споживачів під низькі проценти й гарантували вклади юридичних і фізичних осіб, як це має місце в усіх успішних країнах. Станом на сьогодні і кредити банки дають під високі проценти, і вклади повністю не гарантують.

Більше того, українська держава та її банки, будучи правонаступниками держави та її інституцій періоду перебування у складі СРСР на невизначений термін заморозила вклади населення в ощадбанк. Протягом 2005-2010 рр. було зроблено перші кроки до визнання необхідності повернути населенню заморожені вклади, але методику перерахунку радянських карбованців на гривню розробили таку, що інакше, як шулерською, її не назвеш. Та й за нею виплатили мізер. У подальшому високопосадовці жодним словом не згадали про необхідність повернення вкладів. На наш погляд, глава держави (гарант Конституції) не повинен діяти за принципом: кому винен – усім прощаю. Вкладники мають право вимагати повернення своїх заощаджень, проіндексованих за курсом відношення карбованця до долара на момент оформлення вкладу. А це в середньому 60 копійок за долар.

Замовчування керівництвом держави необхідності повернення заощаджень дає підстави думати, що воно не має наміру їх повертати. Тоді як бути із його заявами про європейську цивілізованість України? Цивілізовані держави по всьому світу шукають спадкоємців, щоб виплатити їм вклади, зроблені ще у кінці 19-го – початку 20-го століття. А у нас чекають, щоб вкладники вимерли, і, як уже зазначалося, активно діють у цьому напрямі.

Дехто може сказати: навіщо вести мову про повернення заощаджень, коли держава і без того в боргах. Те, що в боргах, правда. Але ж держава їх повертає своїм кредиторам, в першу чергу МВФ, навіть йдучи на нові запозичення. При бажанні держава могла б знайти кошти і на повернення заморожених і свідомо знецінених заощаджень. Джерелами фінансування могли б бути:

- держбюджет, адже він поповнювався у свій час і за рахунок вкладів населення;
- тимчасовий податок на мільярдерів і мільйонерів, які розбагатіли на антинародній приватизації;
- внутрішні та зовнішні запозичення;
- доходи від ефективного розміщення позичкового капіталу.

Повернення можна було б здійснювати поступово в залежності від віку вкладників. Якщо поряд з поверненням заморожених заощаджень запровадити гарантування повних обсягів вкладів та їх індексацію нинішнім вкладникам, то наслідком усіх таких дій було б:

- стрімке зростання кількості вкладників і обсягів вкладів, адже сьогодні, за підрахунками експертів, на руках у населення близько 100 млрд доларів [1, с. 5];
- відпала б потреба зберігати гроші в зарубіжних банках, адже за оцінками спеціалістів, щороку виводиться за кордон 8 млрд доларів, а за роки незалежності обсяг коштів, виведених з України, сягнув приблизно 167 млрд доларів [14, с. 18];
- відпала б потреба у великих обсягах запозичень на не вигідних для України умовах;
- зросла б довіра до держави та її інститутів з боку інвесторів і населення.

Все це дало б кошти на відбудову та розвиток реального сектору економіки, створення високооплачуваних робочих місць, загальне значне підвищення реальних доходів населення, розвиток наших сіл і міст, системи охорони здоров'я та системи освіти тощо.

В галузі соціальної політики реформування також повинно здійснюватися винятково в інтересах населення, тобто кожної людини, а не задля того, щоб зробити приємність так званим "партнерам" на кшталт: дивіться, на скільки ми вірні вашим принципам і цілям, що переймаємо все підряд – і хороше, і погане. Ми не будемо аналізувати, що саме хороше, а що не дуже у системі охорони здоров'я Англії, яку (систему) змавпувала попередня очільниця галузі, а лише поставимо риторичні запитання: якщо тамтешня система охорони здоров'я варта запозичення, то чому англійські громадяни під час перебування в Радянській Україні запасалися різноманітними аналізами та обстеженнями, лікувалися і протезувалися у наших стоматологів тощо? Чому це саме робили громадяни і США, Канади і багатьох інших країн? Чому ті і ті скуповували ліки, навіть знаючи, що в них є термін придатності, протягом якого потреба в них може і не виникнути? Чому тривалість життя і смертність в Україні були на рівні розвинених країн заходу? Очевидно тому, що система охорони здоров'я була достатньою і доступною для кожного, тобто безоплатною. Саме в цьому напрямі і треба було рухатись. Якщо хотілося помавпувати щодо англійської системи охорони здоров'я, то треба було раніше доходи населення довести до того рівня, який є в Англії. Проте, на наш погляд, відновлювати і розвивати треба безоплатну медицину, оскільки вона довела свою ефективність і гуманність. Саме її потрібно належним чином фінансувати, адже, як переконує вітчизняний досвід, наші медики за рівнем професійності та уміння не поступаються найкращим зарубіжним колегам. А ось за умовами, обладнанням медзакладів і розміром оплати праці істотно відстають.

Отже, наші пропозиції щодо виходу із кризового стану системи охорони здоров'я України:

- збільшити витрати з консолідованого бюджету на охорону здоров'я населення до 5 % валового внутрішнього продукту, відповідно зменшивши витрати на правоохоронні органи та управління;

- припинити закриття лікувальних закладів, забезпечити їх сучасним медичним обладнанням, збільшити кількість ліжко-місць і фінансування на утримання хворих, підвищити заробітну плату до середньоєвропейського рівня;

- здійснити моніторинг цін на ліки з метою виявлення причин їх зростання і знизити їх в пропорції до середньоєвропейських і співвідношення доходів населення в Україні та Європі. Ціни на ліки мають бути однаковими у державних і приватних аптеках. Надання медичних послуг приватними закладами має здійснюватися за індикативними цінами, тобто такими які відповідали б затратам на надання цієї послуги державним закладом плюс 15-20% прибутку.

Щодо системи освіти. Ще у 70-х роках минулого століття у США було організовано виставку про досягнення Радянського Союзу в розвитку освіти. Інтерес до неї був настільки великим, що після місячного функціонування її продовжили ще на місяць. Її відвідали організатори освіти усіх штатів, Канади і Мексики, Організацій Об'єднаних Націй, Світового банку і інших міжнародних інституцій. І всі вони визнали нашу систему освіти найкращою в

світі навіть в умовах так званої “холодної війни”. Зрозуміло, що ці оцінки стосувалися і України, яка за багатьма параметрами була лідером. Після 70-х років вітчизняна система освіти значно зміцніла свої позиції і в момент здобуття Україною незалежності відповідала досягнення найбільш розвинутих країн і пророблялася ідея про перехід до обов’язкової вищої освіти. Надалі почалися непродумані реформи, зміст яких змінювався разом із зміною урядів (понад двадцять разів) і в підсумку маємо те, про що вже згадувалося вище. То що робити? На наш погляд, найпершими заходами щодо порятунку національної системи освіти могли б бути:

- поступове збільшення витрат з державного та місцевих бюджетів на фінансування освіти, довівши його до 4% ВВП у 2024 році;

- поступове збільшення кількості бюджетних місць у державних закладах вищої освіти з тим, щоб у 2025 році при збереженні нинішньої кількості студентів повністю відмовитися від підготовки кадрів за кошти фізичних осіб;

- зобов’язати середні та великі підприємства усіх форм власності в обов’язковому порядку приймати студентів на виробничу практику і виділяти керівника практики з боку підприємства;

- відновити систему надання першого робочого місця випускникам державних закладів вищої освіти та гарантії, які мали місце до ринкових перетворень;

- вирішити питання фінансового супроводу системи підвищення кваліфікації науково-педагогічних працівників закладів вищої освіти;

- підвищити заробітну плату працівникам освіти до середньоєвропейського рівня.

Зрозуміло, що запропоновані нами заходи соціально-економічного характеру вимагатимуть певних витрат, кошти на які нинішня влада, якщо хоче мати довіру населення, обов’язково повинна знайти. Джерелами таких коштів могли б бути:

- запровадження прогресивної шкали оподаткування доходів населення і прибутків суб’єктів господарювання;

- стабільне зростання економіки на рівні 10-12% щороку;

- тимчасове обмеження заробітної плати (разом з доплатами та преміями) максимальним рівнем у 30 тисяч гривень;

- примусове повернення в країну коштів, виведених у іноземні банки.

Висновки. Ми розуміємо, що наше бачення проблеми доволі радикальне і не до душі чиновникам і багатіям. Але ж не можна тридцять років плодити жахливу соціальну нерівність і випробовувати населення на рівень терпіння. Хтось може подумати, що ми виступаємо за зрівнялівку. Зовсім ні. Проте дивною і потворною є політика доходів, завдяки якій зростають багатство і розкіш на тлі суцільної бідності та злиднів. Нинішні правителі держави і їхні підспівувачі з числа прозахідників люблять поговорити про недоліки, що мали місце за часів перебування України у складі Радянського Союзу. Не вдаючись в дискусію, нагадаємо, що глава уряду СРСР у 70-х роках минулого століття мав зарплату у 750 карбованців, а професор у 450 карбованців, тобто розрив був незначний. Чого не можемо сказати про українське сьогодні. А хотілося б.

Рамки статті не дозволили нам дослідити зарубіжний досвід забезпечення високого рівня довіри до влади, але це ми зробимо в майбутньому.

Список використаних джерел

1. Белопольский Н. Г. Внутренние резервы спасения Украины. *Вісник економічної науки України*. 2014. №1 С. 3-7.
2. Єщенко П. С. До інновацій та стратегічних пріоритетів шляхом об’єднання “невидимої” та “видимої” руки. *Економіка України*. 2016. №5. С. 3-16.
3. Ковальчук Т. Т. Бідність працюючого населення – драматична реальність українського сьогодні. *Економіка України*. 2016. №5. С. 90-97.
4. Колодко Гж. Глобализация, трансформация, кризис – что дальше? М: Магистр. 2012. 176 с.

5. Марчук Є. Паралельна влада. *Українські діалоги*. 2015. Листопад – грудень. С. 74-76.
6. Стратегія подолання бідності. Затверджена Указом Президента України від 15 серпня 2001 року № 617. *Урядовий кур'єр*. 2001. № 149. С. 10-11.
7. Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 05.06.2020).
8. Горбунова О. З карти зникли чотири тисячі сіл. *Голос України*. 2005, 10 вересня. С. 1-2.
9. Why is the IMF Controversial. Globalization 101. URL: <http://www.globalization101.org/why-is-the-imf-controversial/> (дата звернення: 05.06.2020).
10. Про державний бюджет України на 2020 рік. *Голос України*. 2019. 13 грудня. С. 5-59.
11. *Priorities and Strategies for Education: A World Bank Review*. Washington. 1995.
12. Статистичний щорічник України за 2006 рік. Київ: Консультант. 2007. 552 с.
13. Біди – від невігластва в економіці. *Сільські вісті*. 1998, 1 липня. С. 2.
14. Єщенко П. С. Від депресії до активізації зростання в економічній та соціальній сферах України. *Економіка України*. 2018. №2. С. 3-20.

References

1. Belopolskiy, N. G. (2014). International provisions for rescue of Ukraine. *Visnyk ekonomichnoi nauky Ukrainy. Naukovyi zhurnal [Bulletin of Economic Science of Ukraine. Scientific Journal]*, 1, 3-7. (in Russ.).
2. Eshchenko, P.S. (2016). About Innovations and Strategic Priorities on the Way of the Union of the “Invisible” and “Visible” Hands. *Ekonomika Ukrainy [Economy of Ukraine]*, 5, 3-16. (in Ukr).
3. Kovalchuk, T.T. (2016). Poverty of the Working Population is the Dramatic Reality Ukraine’s Present Life. *Ekonomika Ukrainy [Economy of Ukraine]*, 5, 90-97. (in Ukr).
4. Kolodko, Gzh. (2012). *Globalization, Transformation, Crisis – What is next?* Moskow: Magistr (in Russ.).
5. Marchuk, E. (2015). Parallel power. *Ykr. Dialogy [Ukr. Dialogs]*, Nov-Dec, pp. 74-76. (in Ukr).
6. President of Ukraine. (2001). Strategy of Poverty overcoming. *Uriadovyi Kurier [Government Courier]*. pp. 10-11. (in Ukr).
7. State Statistics Service of Ukraine (2019). URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (Accessed: 05.06.2020).
8. Gorbunova, O. Z. (2005). Four thousand villages disappeared from the map. *Golos Ukrainy [The Voice of Ukraine]*, 10 of September. pp. 1-2. (in Ukr).
9. Why is the IMF Controversial / Globalization 101. – URL: <http://www.globalization101.org/why-is-the-imf-controversial/> (Accessed: 05.06.2020).
10. Verkhovna Rada of Ukraine (2019). About State Budget of Ukraine on 2020. *Golos Ukrainy [The Voice of Ukraine]*, 13 of December. pp. 5-59. (in Ukr).
11. World Bank. (1995). *Priorities and Strategies for Education: A World Bank Review*. Washington. 1995.
12. State Statistics Service of Ukraine. (2006). *Statistical yearbook of Ukraine*. Kyiv.Consultant. pp. 552. (in Ukr).
13. Silsky visti. (1998). Trouble - from ignorance in the economy. *Silsky visty. [Village news]*. 1 of July. p. 2. (in Ukr).
14. Eshchenko, P.S. (2018). From Depression to Activation of Growth in Economic and Social Spheres of Ukraine. *Ekonomika Ukrainy [Economy of Ukraine]*, 2, 3-20. (in Ukr).

KYKYRYDZA Ivan

Doctor of Science (Economics), Professor,
Bohdan Khmelnytsky National University of Cherkasy,
Cherkasy, Ukraine

ROMASHCHENKO Kateryna

PhD (Economics),
Bohdan Khmelnytsky National University of Cherkasy,
Cherkasy, Ukraine

UKRAINIAN-STYLE REFORMS AS A FACTOR OF THE REDUCTION OF POPULATION'S CONFIDENCE IN STATE INSTITUTIONS

Introduction. *Over the last years Ukraine faced numerous reforms and programmes the authors and supporters of which were confident in their benefits to socioeconomic relations within a country. According to them such reforms had to increase the trust of the population to the state and its institutions.*

In the article the influence of the Ukrainian public and economic relations reforming on the trust of the population to the state and its institutions is revealed.

Purpose. *Analysed the effects of macroeconomic policy and microeconomic incentives under conditions of economy market transformation on the level of partnership between the state and its citizens. Disclosed the reasons of the reduction of the population's confidence in state institutions while reforming agro-industry, administrative and territorial structure, systems of health care and education.*

Results. *Argued the conclusion that the mentioned reforms demonstrate not only positive aftereffects (that are limited), but also numerous weak sides which result in the reduction of the trust of population to the state institutions.*

Originality. *Worked out recommendations realization of which could revive or even increase the level of population's confidence in the state and its institutions. Among others the most effective seem recommendations positively influencing the welfare of the Ukrainians.*

Proposed socioeconomic measures the realization of which would lead to some expenses. Argued that the state, if it really wants to gain the trust of its population, must find necessary financial resources to carry out such expenses. Among others the sources could be: sustainable economic growth, progressive taxation for personal income and profits of enterprises, temporary wage restraints, forced finances return to Ukraine once illegally funded abroad.

Conclusion. *Strengthening of population's confidence in the state and its institutions could be achieved only in case if the state would face back its citizens.*

Keywords: *Ukrainian-style reforming, trust of the population to the state, reasons of the trust reduction, the way of the revival of population's confidence in state institutions, reforming of public and economic relations, resocialization and privatization, land reform, reforms in social sphere.*

*Одержано редакцією: 12.07.2020
Прийнято до публікації: 18.09.2020*

ПІДПРИЄМНИЦТВО, МЕНЕДЖМЕНТ, МАРКЕТИНГ
ENTREPRENEURSHIP, MANAGEMENT, MARKETING

UDC 331.101.3

DOI: 10.31651/2076-5843-2020-3-24-30

ZOS–KIOR Mykola

Dr. Sc. (Economics), Associate Professor,
Poltava State Agrarian Academy,
Ukraine, Poltava
ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0001-8330-2909>
zoskior@gmail.com

NAHOLIUK Olena

PhD (Law),
Luhansk National Agrarian University,
Ukraine, Severodonetsk
ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0001-9743-3352>
nagolyk.lnau@ukr.net

BUCHNIEV Maxym

PhD (Economics),
Volodymyr Dahl East Ukrainian National
University,
Severodonetsk, Ukraine
ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-7503-5705>
maxmih198404i@gmail.com

STARODUBTSEVA Inna

Applicant for Higher Education,
Poltava State Agrarian Academy,
Ukraine, Poltava
ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-2389-1243>
0709redmi5plus@gmail.com

**STRENGTHENING THE MOTIVATION OF ENTERPRISE PERSONNEL BY
KNOWLEDGE MANAGEMENT MEASURES IN THE CONTEXT OF CHANGE
MANAGEMENT**

In the conditions of modern market relations, employees of organizations are required to maximize returns. Accordingly, for this they must be motivated, able to satisfy their social and physiological needs. The article highlights the concept of «motivation» as an economic category (the process of inducing people to work, which involves the use of motives for human behavior to achieve personal goals or the goals of the organization) and its main tasks are presented. Motivation is considered as a process, and several successive stages are highlighted in it; features of the types of motivational climate are indicated. Foreign experience in reforming the system of training and retraining of personnel is analyzed, it is indicated that the sustainable development of modern companies in the conditions of fierce competition is impossible without reforming the system of training and retraining of personnel. The main requirements that are presented to managers of all levels at the present stage (professional competence; the availability of general training in the field of management; knowledge of the engineering and technology of modern production; knowledge of the theory of economics, law, pedagogy and psychology; mastery of administrative skills; the ability to independently accept reasonable strategically correct decisions and strive for their implementation; a sense of new, the ability to anticipate trends in the development of the company taking into account changes in the external environment and market conditions; the ability to manage people). Based on a review and critical analysis of literary sources, the paper proposes ways to strengthen the labor motivation of personnel (improving the quality of general management, improving the quality of managing personnel at middle and lower levels of internal management, improving professional skills and quality of work of employees). The objective conditionality of the practical implementation of the organization of continuous systematic training of the enterprise personnel has been proved, which, in turn, requires appropriate reform of the organizational, methodological and informational support of the internal company training and retraining system.

Keywords: motivation, knowledge management, staff, enterprise, qualification, training, change management.

Introduction. The formation of effective labor motivation is an important section in the chain of transformations, which carried out during the transformation of the domestic economy. In market conditions, employees need the ability to organize their work so that their efficiency was maximum.

An important factor in strengthening the labor potential should be the personal interest of employees, based on the ability of pleasuring their social and physiological needs.

Literature review. Aspects of motivational management, namely the direction of staff motivation were studied by Arabadzhi Yu. I., Bala V. V., Vlasenko O. S., Ganzhurova L. Y., Didur K. M., Zelenko G. I., Kushneryk O. V., Lyakh Y. V., Matsak A. G., Plotnikova N. V., Urmanov F. S., Khomenko I. M., Charikova Y. V., Tsyganova N. and others. In their works the question of the place of motivation of the personnel is considered, the basic difficulties of adaptation of the personnel management system to modern conditions of functioning are outlined. At the same time, comprehensive research of strengthening of labor staff motivation have not been sufficiently considered to date.

The purpose of the article is to generalize the theoretical foundations of motivational management and modern approaches to strengthening of labor staff motivation.

Results and discussion. For many years, managers have used various means to increase of human interest in work. Due attention was paid to this problem by scientists who constantly studied the nature of human motivation to work. Motivation– is a process of motivating people to work, which involves the use of motives of human behavior to achieve personal goals or goals of the organization [1, p. 383]. Every manager for successful leadership of people should generally outline what his subordinates want or do not want, what external and internal motives for their behavior, in what ratio they are, how they can be influenced and what results should be expected from them. Based on this, the leader must form a certain motivational structure of behavior of subordinates, develop in them the desired motives and weaken the undesirable, or to directly stimulate their actions (Fig. 1).

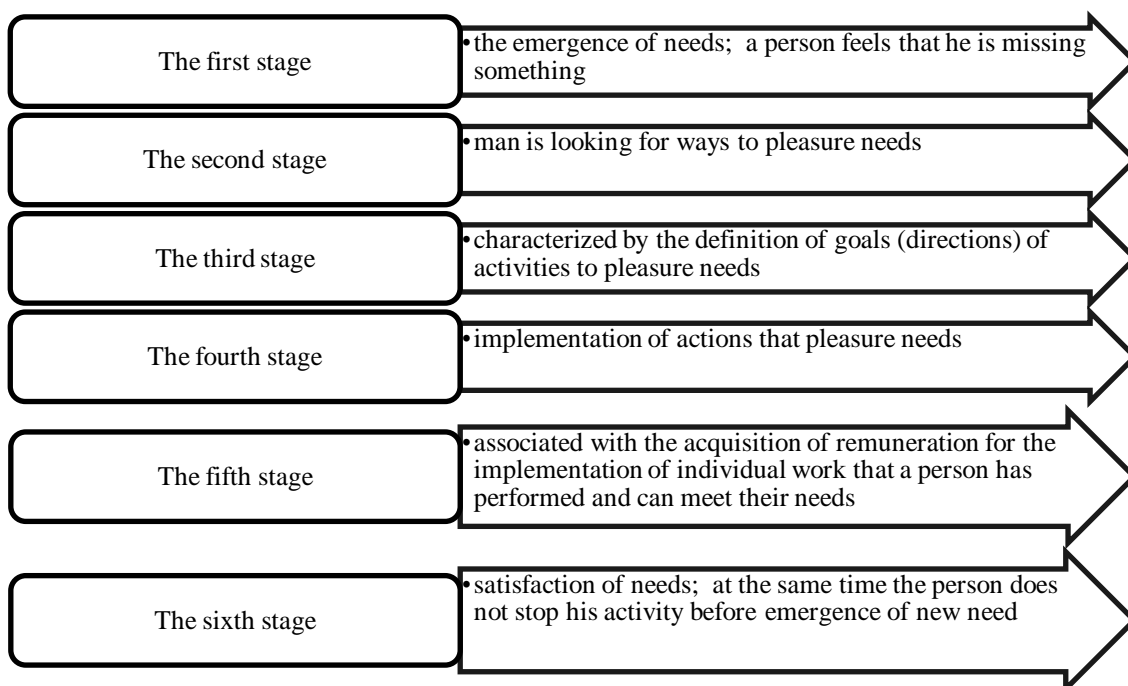


Fig. 1. Stages of the motivational process

Source: adapted by authors from: [3, 6, 13]

The main tasks of motivation are [2, p. 327]:

–formation of each employee’s understanding of the essence and meaning of motivation; training of the personnel of the organization of psychological bases of internal organizational communication;

–formation of managers’ democratic approaches to personnel management using modern methods of motivation.

–to solve these problems it is necessary to analyze the process of formation of motivation in organizations, the changes, which take place in their activities in the transition to market relations.

–considering motivation as a process, we can distinguish several successive stages.

To create the appropriate motivation in the organization it is necessary to direct the efforts of staff to create a proper climate. There are two types of motivational climate: charging and discharging. Their features are shown in the table. 1.

Table 1**Features of types of motivational climate**

Types of motivational climate	
charging	discharging
timely definition and approval of high results of work	constant misunderstanding between employees in the team
diversification of work that allows you to fully use the potential of the employee	lack of trust in employees; poor working conditions
high level of independence and responsibility for work	unusable and poorly holding production equipment and ancillary equipment
constant participation in management decisions related to work	there are no opportunities for training and professional growth
constant studying and professional growth; constant and good professional and personal relations with employees	insufficient attention to employees by the administration
trust in team members; clarity of labor achievements	lack of timely assessment of work by each employee
high position status	low level of cooperation between employees and administrative apparatus
constant awareness of the team and a high level of salary	monotonous and tedious work and inadequate level of salary for amount of work performed

Source: adapted by authors from: [7, 8, 10, 12]

In the scientific literature [3, 11], all intangible methods of motivation are divided into two groups: organizational and socio–psychological.

Let us focus on the features of the application of some intangible methods of motivation in modern management practice, one of which is staff training.

Professional and qualification development of the workforce is inextricably linked with the strengthening of labor motivation of employees. This connection is manifested in the provision of stable employment of staff, employment opportunities in the labor market, higher salary, career opportunities for more skilled workers [4, p. 521]. Sustainable development of modern companies in conditions of fierce competition is impossible without reforming the system of training and retraining of employees.

As foreign experience, shows, in countries with developed market economies, make great efforts in the field of training of employees.

The focus is on the formation of employees with entrepreneurial, creative, strategic thinking. Thus, German companies annually spend about 9 billion marks to improve the level of education and qualifications of staff. In France, the average cost of enterprises for such purposes reaches 3% of the wage bill and continues to grow. In Japan, 80 % of students in the continuing education program study directly in companies, 18 % outside companies, and 2 % abroad. In Western Europe, there are currently more than 200 Training Centers for management professionals, significantly intensifying the process of creating various organizations related to staff training. In countries with developed market economies, there is constant state support for measures for internal training of personnel [5, p. 32].

The formation of market relations in Ukraine is associated with a change in the psychology of both ordinary workers and managers. The main requirements for managers of all levels at the present stage are [6, p. 174]:

- professional competence;
- availability of general training in the field of management;
- knowledge of equipment and technology of modern production;
- awareness in the theory of economics, law, pedagogy and psychology;
- mastering administrative skills;
- ability to independently make justified strategically correct decisions and seek their implementation;
- a sense of the new, the ability to anticipate trends in the development of the firm taking into account changes in the external environment and market conjuncture;
- ability to manage people, etc.

The experience of leading Ukrainian companies that have achieved significant success in the field of reforming the system of training and retraining is very useful for further use in corporate management of other enterprises of the industrial complex of the country. To strengthen the work motivation of staff, work in this direction should be conducted comprehensively, with coverage in a single system of three directions (Fig. 2).

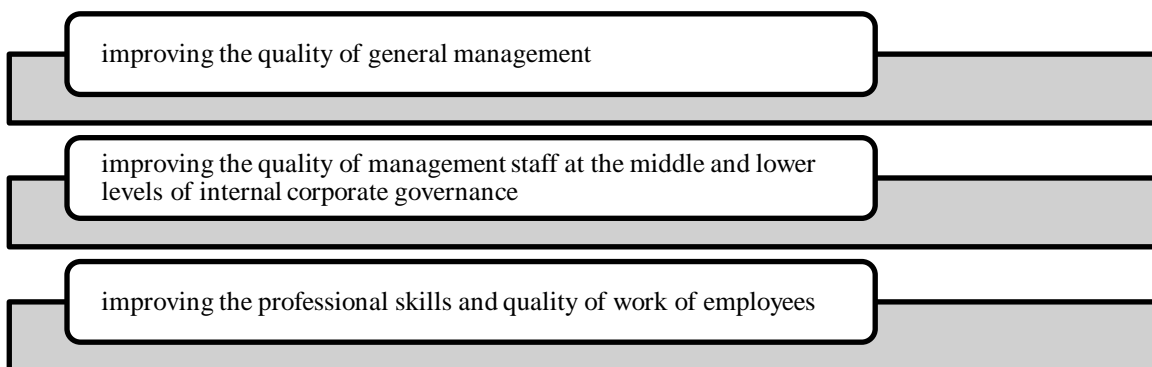


Fig. 2. Directions for strengthening the work motivation of staff

Source: adapted by authors from: [8, 9]

The practical implementation of these directions objectively causes the need for continuous systematic training of personnel of the enterprise, and this, in turn, requires appropriate reform of organizational–methodological and information support of the company ‘s internal system of training and retraining.

No less important method of motivation is the social policy of the organization – first, the organization implements benefits and guarantees in the frameworks of social protection of workers (social insurance in old age, due to temporary disability, unemployment, etc.), established at the state or regional level. Second, organizations provide their employees and their family members additional benefits related to the elements of material incentives, at the expense of funds allocated for these purposes from the social development funds of the organization.

To eliminate the physical and moral discomfort of employees, it is advisable to invest small amounts of money each month in providing opportunities for recreation. For example, one of the latest innovations, which is already actively used by foreign companies – is the equipment of special rooms for employee’s recreation. Western companies have begun to understand that if people are not allowed to rest, they will not be able to work productively. If you allow an employee to feel like at home, then most likely he will take the job more diligently.

By using such motivation incentive tools, the employee gets the opportunity to choose the mode and time of work and rest according to their wishes and physical capabilities, knowing the required amount of work per day. This approach will increase the efficiency of employees and the organization as a whole.

Conclusions. In this regard, we can conclude that effective staff motivation is one of the key places in the management system of each organization. However, it can be argued that in modern conditions, salary is not the only tool of motivation, so the head of the organization in personnel management must pay attention to modern approaches to staff motivation. In order for the methods of motivation to be effective, they must change according to the circumstances that exist at this stage of development of society in general and person in particular. In turn, the head of the organization when choosing a particular method of motivation should, first, be guided by the chosen strategy of personnel management.

In further works in this direction, it is expedient to investigate the problems of creation and functioning of the motivational climate in practice (at the existing organizations, firms, enterprises). Since, taking into account the foreign experience of staff motivation, it can be argued that the theoretical basis of staff motivation exists, but it is necessary to take into account the results of motivational monitoring and adapt them to the labor mentality of Ukrainians and the economic and political situation in the country.

References

1. Blanc B. L., Bouillon J. L. (2012). Organizational devices for knowledge management: proposal for a crossover perspective between knowledge sciences and communication sciences. *VINE*, 42 (3/4), 382–395.
2. Borjigen C. (2015). Mass collaborative knowledge management: towards the next generation of knowledge management studies. *Program: electronic library and information systems*, 49 (3), 325–342.
3. Charkina T. Y., Barash, Y. S., Martseniuk L. V. (2017). Innovative development of passenger companies according to the carriage of tourism transportation. *Efektivna ekonomika* [Efficient economy], 12, URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5928> (Accessed: 15.01.2020).
4. Dmitrenko G. A., Sharapatova E. A., Maksimenko T. M. (2001). *Motivatsiya i otsenka personala* [Personnel motivation and assessment]. Kiev: MAUP. 528 (in. Ukr.)
5. Illiashenko S. M., Shypulina, Y. S. (2014). Factor analysis of the enterprise's innovative culture. *Ekonomichnyi chasopys XXI* [Economic Annals XXI], 3–4, 31–34.
6. Illiashenko S. M., Shypulina Y.S., Illiashenko N.S. (2015). Knowledge management as a basis for innovative development of the company. *Aktual'ni problemy ekonomiky* [Actual Problems of Economics], 6 (168), 173–181.
7. Matusевич O., Charkina T., Kolinko K. (2018). The essence of change and management by changes in the enterprise and their need for rail transport. *Efektivna ekonomika* [Efficient economy], 12, URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=6742> (Accessed: 15.06.2020).
8. Pichuhina T. S. Tkachova S. S., Tkachenko O. P. (2017). *Upravlinnia zminamy* [Change Management]. Kharkiv: KhDUKhT, 226. (in. Ukr.)
9. Shpakov Y. (1995). Profession 2000: Council maker. *Personal* [Staff], 1, 52–54.
10. Skibitskyi O. M. (2013). *Upravlinnia liudskym potentsialom: personal, psykholohiia, motyvatsiia, vidpovidalnist* [Human Potential Management: Personnel, Psychology, Motivation, Responsibility]. Kyiv: TOV Try–K., 582. (in. Ukr.)
11. Skudar G. M. (1999). *Upravlenie konkurentosposobnost'yu krupnogo aktsionernogo obshchestva: problemy i resheniya* [Competitiveness management of a large joint-stock company: problems and solutions]. Kiev: Nauk.dumka. 202 (in. Ukr.)

12. Tomakh V.V. (2014). The essence of the process of knowledge management of enterprises in the industry. *Ekonomika ta upravlinnia natsionalnym hospodarstvom* [Economics and management of national economy], 2, 161–166.

13. Vovk Y. Y. (2013). The process of knowledge management company and its features. *Naukovyi visnyk NLTU Ukrayiny* [Scientific Bulletin of Ukrainian National Forestry University], 23(17), 343–352.

ЗОСЬ–КІОР Микола Валерійович

доктор економічних наук, доцент,
Полтавська державна аграрна академія,
м. Полтава, Україна

БУЧНЄВ Максим Михайлович,

кандидат економічних наук,
Східноукраїнський національний університет імені
В. Даля,
м. Северодонецьк, Україна

НАГОЛЮК Олена Євгенівна

кандидат юридичних наук,
Луганський національний аграрний університет,
м. Слов'янськ, Україна

СТАРОДУБЦЕВА Інна Олексіївна

здобувач вищої освіти,
Полтавська державна аграрна академія,
м. Полтава, Україна

**ПОСИЛЕННЯ МОТИВАЦІЇ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВА ЗАХОДАМИ
МЕНЕДЖМЕНТУ ЗНАНЬ У КОНТЕКСТІ УПРАВЛІННЯ ЗМІНАМИ**

***Проблема.** Формування діючої трудової мотивації є важливою ланкою в ланцюзі перетворень, що здійснюються в ході трансформації вітчизняної економіки. В умовах ринку від працівників потрібно уміти так організувати свою працю, щоб їх віддача була максимальною. При цьому важливим фактором посилення трудового потенціалу повинна стати особиста зацікавленість працівників, заснована на можливості задоволення своїх соціальних і фізіологічних потреб.*

***Метою** дослідження є узагальнення теоретичних засад мотиваційного менеджменту та сучасних підходів посилення трудової мотивації персоналу заходами менеджменту знань у контексті управління змінами.*

***Результати.** Доведено, що необхідно формувати певну мотиваційну структуру поведінки підлеглих, розвивати у них бажані мотиви і послаблювати небажані, або здійснювати пряме стимулювання їх дій. Узагальнено основні задачі мотивації: формування у кожного співпрацівника розуміння сутності і значення мотивації; навчання персоналу організації психологічним основам внутрішнього організаційного спілкування; формування у керівників демократичних підходів до управління персоналом з використанням сучасних методів мотивації.*

Досліджено етапи мотиваційного процесу та особливості формування заряджувального і розряджувального типів мотиваційного клімату. Розглянуто особливості нематеріальних методів мотивації організаційного і соціально-психологічного характерів, заснованих на менеджменті знань та управлінні змінами.

Наукова новизна. Доведено, що стійкий розвиток сучасних компаній в умовах конкуренції неможливий без реформування системи навчання і перепідготовки кадрів з орієнтацією на формування у працівників підприємницького, творчого, стратегічного мислення. Сконцентровано увагу на необхідності створення центрів навчання фахівців з управління. Розроблено напрями посилення трудової мотивації персоналу через усунення фізичного і морального дискомфорту працівників.

Пропонується використання інструментів мотиваційного заохочення, з допомогою яких співробітник отримує можливість вибору режиму часу праці та відпочинку відповідно до своїх побажань та фізичних можливостей, знаючи при цьому необхідний об'єм праці на день. Такий підхід дозволить підвищити ефективність діяльності працівників та організації в цілому.

Висновки. Ефективна мотивація персоналу займає одне з ключових місць у системі управління кожною організацією. В сучасних умовах зарплата – не єдиний інструмент мотивації, тому керівник організації в контексті менеджменту знань та управління змінами повинен звертати увагу на сучасні підходи до мотивації персоналу. Для того, щоб методи мотивації були ефективними, вони повинні змінюватися відповідно до обставин, які існують на даному етапі розвитку суспільства в цілому та людини зокрема. У свою чергу керівник організації при виборі певного методу мотивації повинен, по-перше, керуватися обраною стратегією управління персоналом.

У подальших роботах у цьому напрямі доцільно дослідити проблеми створення та функціонування мотиваційного клімату на практиці на діючих. Оскільки, беручи до уваги зарубіжний досвід мотивації персоналу, можна стверджувати, що теоретичні основи мотивації персоналу існують, але необхідно враховувати результати мотиваційного моніторингу та адаптувати їх до трудового менталітету українців та економічної і політичної ситуації в країні.

Ключові слова: мотивація, менеджмент знань, персонал, підприємство, кваліфікація, підготовка кадрів, управління змінами.

Одержано редакцією: 02.06.2020
Прийнято до публікації: 16.08.2020

UDC: 336. 648

DOI: 10.31651/2076-5843-2020-3-31-43

SYCH Olga

PhD (Economics),

Ivan Franko National University of Lviv,
Lviv, Ukraine

ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-9322-8105>

olga.sych.lviv@gmail.com

PASINOVYCH Iryna

PhD (Economics),

Lviv Polytechnic National University,
Lviv, Ukraine

ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-4899-7498>

i.pasinovych@gmail.com

ALTERNATIVE FINANCING FOR ENTERPRISE DEVELOPMENT: THE CASE OF UKRAINE

Mezzanine financing represents an innovated form of financing, that is new and less popular in Ukraine. The problems of Ukrainian financial market are underlined. The article specifies the criteria of evaluation of different sources of financing including classic and innovative forms. It shows strength and weaknesses of each financing source in Ukrainian condition. The T. Saati Method is used to form the matrix of the advantages of different sources of financing. This evaluation was performed on the basis of 7 criteria.

A systematic analysis using the Saati hierarchy method showed, that the most important criterion for choosing a source of financing for Ukrainian enterprises is independence in management and decision-making in the enterprise, other factors influencing the choice of financing are the size and price of the financial source. Considering a small business, that seeks to scale its business and innovate, the attractiveness of the types of financing was assessed on the basis of selected criteria. The analysis shows that traditional loan is much more popular, then other sources, but it also indicated the advantages of mezzanine financing in comparison to the other types of financing.

Enterprise needs adequate financial support, the forms of which are currently quite diversified. Alternative sources of financing could be direct investment funds, government bonds for emigrants, that gives countries access to their migrants' funds and uses them for economic development. Among the alternative forms of financing the development of enterprises is mezzanine financing which is widespread in international activities but is practically not used in Ukraine. Ukrainian financial market can implement mezzanine activities on the basis of European experience through the creation of specialized financial institutions. This important step requires legislative changes, that are necessary to implement mezzanine financing and other alternative forms of financing of the enterprises.

Keywords: *corporate financing sources, mezzanine, equity, debt, Ukrainian financial market.*

Introduction. Enterprises at different stages of their operation and development life cycle need appropriate financial support. Financing as a process of providing financial resources is a precondition for business scaling, investment and innovation, technological modernization, implementation of projects and programs. The use of various forms and technologies of financing investments in enterprise development is relevant from the standpoint of the need to increase the competitiveness of the state economy and ensure its growth. Along with the traditional forms of financing, there are new ones - alternative and hybrid forms of financing of enterprises, which significantly expand the access of the business entity to the necessary financial resources.

Literature review. At the micro level there is a five-element financing system, the components of which are self-financing, direct financing through capital market mechanisms, bank lending, budget financing, and mutual financing of economic entities (Kovalev V., 2000)[1]. These forms of financing

are traditional. Non-traditional forms include leasing, factoring, forfeiting, venture financing. However, at present, the "new economy", which is based on the use of knowledge and information and communication technologies, is diversifying the forms of financing. It is about hybrid tools.

The analysis of financing of activity of the enterprises in Ukraine allows to draw a conclusion, that at present traditional sources and forms of financing are mainly applied. Thus, in 2019, 68.1% of capital investments in Ukraine were financed by own funds of enterprises and organizations, 7% - by bank loans and other loans, 0.6% - by foreign investors (*Danylushyn, 2019*)[2]. Statistics indicate a lack of diversity in funding sources, and therefore their insufficient size. This allows us to form the first hypothesis of the study: the introduction of alternative forms of financing will significantly expand the access of domestic enterprises to financial resources and improve their investment opportunities.

The analysis of domestic scientific works shows insufficient attention to the latest mechanisms of financing the development of economic entities, the low level of scientific substantiation of forms of financing, which are used with varying degrees of efficiency by the entities. Recently, research on hybrid forms of financing has intensified, among which the most common is mezzanine (*Korneeva Yu., 2018*[3]; *Lyuta O., 2013*[4], *Mykolushyn M., 2012*[5], *Tetrevova L. and Svedik I., 2018*[6]). The authors emphasize, that mezzanine financing has advantages over traditional forms of enterprise financing. In the article the following hypothesis is created: the selection of criteria for comparing different types of financing and their expert evaluation will allow enterprises to decide on the type of financing in specific conditions.

The main purpose of the article is to evaluate and justify the advantages of mezzanine form of financing for expanding the access of domestic enterprises to financial resources.

Research methodology. The study used general scientific methods of observation and comparison, as well as systems analysis. The observation was used to describe the features of the financial market of Ukraine, to identify trends and "bottlenecks" in the financing of enterprises. The method of comparison was used in the analysis of world experience and assessment of the possibility of its application in the realities of the transitive Ukrainian economy.

One of the modern methods of systems analysis used in planning at different levels is the method of analysis of hierarchies, developed by T. Saati (*Saati, 2004*)[7]. This method can be useful for making decisions based on factors between which there is no relationship. It consists of the division (decomposition) of the problem into simpler components, and processing with mathematical methods of expert judgments, which give estimates of pairwise comparisons of factors and options.

The system is divided into two levels: on the first - each feature receives a certain assessment and is compared in pairs to obtain its importance in the decision-making system. It means, that the expert method will compare the importance of the essential characteristics of the types of financing. Second level: the types of financing are compared with each other on each criteria to select the best financing option.

The following scale from 1 to 9 is used to assess the weight, where: 1 - equal importance of the compared elements, 3 - moderate advantage of one over the other, 5 - significant advantage, 7 - strong or significant advantage, 9 - very strong advantage. 2, 4, 6, 8 - intermediate decisions between two adjacent judgments.

Results and discussion. The dominant component of resource provision of enterprises is financing, which is determined by the availability of their own financial resources and conditions of access to external sources of their mobilization. The term "financing" can be understood as a capital in cash, which is given or borrowed through financial markets or institutions for investment; in a broader sense, this term is used to denote funds from any source, intended for the implementation of any costs.

Financial support of economic entities can be considered in two areas - financial support for their current activities and financial support for development. The second case is about increasing the scale of business, modernization of technical and technological base, implementation of innovative solutions, that require financing of investment and innovation activities, marketing, human resources, scientific and technical strategic development. The inability to provide those changes financially threatens not only the reduction of the company's potential, but also in the long run - the loss of

competitiveness. Ukraine's economy and its businesses need to expand access to finance and to break the vicious circle of "unprofitable activities - lack of financial resources".

When considering financing of the enterprise it is necessary to distinguish its sources and forms. Financial sources for investments in the development of the enterprise are: own funds of businesses and households, investment expenditures from the state budget, loans from Ukrainian and foreign banks, funds from the capital market, foreign direct investment. The form of financing is defined as an orderly way of mobilizing financial resources, which is characterized by the sources and conditions of their involvement.

Participation of banking institutions in the investment processes of the real sector and the development of stock market are very limited. Ukrainian banks have less project of long-term lending, and the lending potential of the EBRD, IFC, EIB is used by 20-25%. In recent years, banks' investment activity in Ukraine was concentrated on the investments in deposit certificates and IGLBs. Instead of lending to the real sector of the economy, banks invest in government bonds: on October 11, 2019, banks had IGLBs worth UAH 344.8 billion, or 42.7% of all IGLBs, that are in circulation. Allocating at least part of these funds into corporate lending would significantly increase GDP and create additional jobs (*OECD, 2019*)[8].

The stock market in Ukraine is inactive and currently does not create a source of funds for business development. It is characterized by a small number of participants, issuers, instruments, insufficient circulating funds, a significant lag in most indicators not only from highly developed countries, but also from the vast majority of countries of the former Soviet Union and Eastern Europe. Thus, according to the results of work in 2018, almost 95% of transactions on the stock market are agreements with government securities, the stock market is effective only in matters of ownership - change of rights, redistribution of shares (*Khromayev, 2019*)[9].

The possibility of attracting financial resources on the world market through debt borrowing requires relevant experience, which is small even in large Ukrainian companies.

An alternative to bank loans or a stock exchange are private equity funds. Such funds invest in a growing business, that is in the top 10-20 of the enterprises in their industry. The direct investment fund seeks to establish control over key decisions in the company and the possibility of a successful exit from the investment. The investment period of private equity is 5-7 years, after which the fund expects, that the business can be sold to a strategic investor or make an IPO on the international stock exchange.

Earlier in Ukraine there were various private investment funds, which invested a total amount of more than \$ 1 billion in Ukrainian enterprises. Today, Horizon Capital is an active player in the field of private equity in Ukraine, as well as investment divisions of international banks such as Concorde Capital, Dragon Capital, Goldman Sachs and the ICU Group. They invest in consumer goods, agriculture, real estate, renewable energy and banking business.

The state can also create an alternative source of financing of the economic development of the country as well as individual enterprises. Countries take different approaches in solving the problems of financial support of their companies and important investment projects, that are not interesting or less profitable for investors. Sometimes they generate non-standard solutions. Israel's experience for raising resources by issuing diaspora bonds may be useful for Ukraine (*Gaidutsky, 2019*)[10]. Such bonds are issued in small denominations (\$ 100- \$ 10,000), which expands the range of potential buyers, especially since the bonds can be bought not only by the Jewish diaspora, but individuals and legal entities can buy them. Since 1951, Israel has placed such securities annually among the Jewish diaspora in the United States, Canada, some EU countries, and Latin America. With this tool, more than \$ 40 billion has been raised for the development of large infrastructure projects, the biggest part of the funds has been allocated in specific projects aimed at strengthening the country's competitiveness in the region and the world. The Government of Israel greatly appreciates this mechanism for its ability to mobilize resources consistently.

A similar experience can be applied in Ukraine, which has a large diaspora abroad, as well as millions of migrant workers, whose funds can be involved in economic development. However, the

key problem here is not only the creation of mechanisms of such funding, but the extremely low level of trust in state institutions.

Among the possible alternative solutions, the tools of mezzanine (hybrid) financing of enterprise development will be considered. It can be defined as specific financing tool for enterprises, that enable them to mobilize capital primarily to finance investment and innovation projects on special terms.

Mezzanine financing is one of the newest instruments for raising capital and is only becoming more widespread in the international practice of financial management. According to a study by the PwC consulting and auditing network, about 20% of all liabilities of enterprises in developed countries in Europe and North America are liabilities arising from mezzanine financing. (PwC, 2011)[11].

In economics, the concept of "hybrid" can be found in the literature mainly in the theory of finance and banking engineering. For example, in banking, a hybrid instrument is a subordinated capital, which the National Bank of Ukraine defines as subordinated debt, that is credited to the bank's capital. In turn, subordinated debt - ordinary unsecured debt capital instruments (components of capital), which according to the contract cannot be taken from the bank before five years, and in case of bankruptcy or liquidation of the bank is returned to the investor after repayment of claims of other creditors. Based on the above interpretation, it follows, that subordinated debt has the characteristics of both equity and debt capital, which is a sign of hybridity.

There is currently no unified definition of mezzanine capital. Mezzanine Financing is understood as an intermediate level of financing between loan and equity. The final report of the European Commission "Mezzanine financing" (*based on the results of a round table between representatives of banks and small and medium-sized companies, 2007*)[12] states, that mezzanine financing (mezzanine finance) is a combined term for hybrid forms of financing, which have features of debt and equity.

It means, that mezzanine financing combines the features of both debt financing (loans, bonds) and equity (shares, direct investment). Such financing is a scheme where the owner of resources (investor) directs them in the recipient company without entering into the ownership, and receive debt obligations and options with the right to acquire corporate rights (shares) of the borrower in the future on certain conditions. The application of the mezzanine financing mechanism enables the companies - initiators of projects - to make large investments without having significant capital.

Mezzanine investors in world practice are banks, as well as non-bank financial institutions - pension and insurance funds, private investment funds, insurance companies and others. An investor with mezzanine financing does not intend to gain power over the company. During the operation of the mezzanine financing agreement, the lending company does not interfere in the borrower's financial policy and activities, although the agreement may give the lender the right to approve key decisions and exercise control.

Banking institutions can provide both mezzanine loans and the purchase of bonds, which can be issued during mezzanine financing. Mezzanine loan is a subordinated unsecured loan with repayment of principal at the end of the loan term with the possibility of converting the amount of debt into shares of the borrower (term not less than 3-5 years with repayment of the loan at the end of term).

Mezzanine financing is a medium-risk and income-generating instrument. At the same time, the transaction involves significant risks for the creditor, because in the event of bankruptcy of the debtor, his "contributions" to equity will be repaid last in order.

One of the advantages of mezzanine financing is the possibility for the borrower to choose a convenient form of debt repayment - directly repaying the investor loan with interest payments, or transfer the appropriate part of the stakes of the company, or combining several instruments.

Some domestic scientists (Korneeva, 2018; Lyuta, 2013) [3-4] link mezzanine capital to certain goals or objects of financing (implementation of innovative projects of the economic entity, risky projects, that may relate to both innovation and crisis management). However, acquaintance with the practice of using this type of financing in foreign countries shows, that it is not limited to certain activities.

In European practice (*according to the report of the European Commission, 2007*)[13] mezzanine financing instruments include: subordinated loans; participatory loans (participatory); passive ("quiet", hidden) participation (silent participation); convertible bonds; bonds with warrants.

Some mezzanine financing instruments, that can be combined, depending on the specifics of the borrower:

- mezzanine loan (unsecured or subordinated - subordinated loan). Subordination of such a loan is ensured by granting to the creditor the right to alienate or pledge directly the real assets of the borrower or its shares (structural subordination);

- convertible bonds, which provide payment of fixed interest and principal amount of the debt after the end of the loan term, or the possibility of the lender to receive shares of the borrower at a predetermined price instead of repaying the debt;

- "passive" participation of the investor in the capital of the company, in which the investor owns a share in the capital of the company but is not responsible for its obligations to creditors. In this case, information about the investor's participation in the capital of the borrower is closed to third parties, and the relationship between them, participation in the management and distribution of profits are determined by a confidential agreement.

The most common form of mezzanine financing is among public joint stock companies, whose shares are listed on the stock exchange. At the same time, it is suitable for companies, that are not listed on the stock exchange. Recipients can be small firms, that have a strategic vision, potential for development and need funding. For example, in Central and Eastern Europe there is a Mezzanine Management Foundation, which provides the appropriate type of funding. The Foundation's headquarters are in Vienna, and its regional offices are in Warsaw, Budapest and Bucharest (*EMPEA, 2014*)[14]. The capital of the fund is international. The fund's investors are private pension funds, investment banks and insurance companies. The fund manages their capital by investing in companies in the region. Often these are family businesses, that have the potential to grow and need capital. The desired amount of investment is 10-20 million euros, but the fund is implementing projects of smaller and larger size - from 7 to 45 million euros. The fund does not invest in real estate and startups at an early stage.

The fund is looking for types of business, that have a medium level of risk and, accordingly, a medium level of income. In the process of investing industry experts from Western Europe are engaged. The partner company can count on investments in the form of a subordinated and long-term loan for 6 years, which does not need to be repaid during this period. The return on funds begins after the end of the investment period. During the period, the firm can use the full amount of financing. Although the time horizon of investment is 6 years, in practice the average period is lower - about 3.5 years. The structure of investments is selected in accordance with a specific agreement. For example, recent investments in Poland were made in the form of reverse bonds, which were exchanged for shares, including preferred ones.

As it can be seen, mezzanine financing ultimately involves an increase in equity, but investors do not invest directly in share capital or other equity positions. The funds are initially provided on the terms of the loan, but at the same time the investor receives the right to repurchase equity securities issued in favor of the mezzanine investor at a pre-determined price.

A typical tool for the formation of mezzanine equity is the operation of transforming debt claims into corporate rights (Debt-Equity-Swap). Thus, if it is impossible to repay loans secured by corporate rights, a transaction can be performed to convert debt claims into corporate rights. The creditor (for example, the bank) becomes the co-owner of the debtor company, and the level of debt decreases. Corporate rights, that are transferred to the creditor as part of the transformation of debt into property may be transferred by other co-owners of the debtor, repurchased by the company itself or be issued as a result of an increase in share capital.

In 2014, a new version of the Law of Ukraine "On Joint Investment Institutions"[14] came into force, which allowed domestic banks to implement mezzanine activities based on the creation of specialized funds. Thus, banks can provide loans based on the creation of subsidiary venture funds, but only to legal entities in which such a venture fund is a participant (not less than 10% of the capital).

This, on the one hand, makes possible mezzanine financing, and on the other hand, significantly limits the fund's ability to implement it.

To intensify mezzanine financing in Ukraine in the segment of small and medium business, it is possible to adapt international schemes of cooperation of banks, as well as the creation of specialized state institution. Such financing can be developed either based on using the resources of state-owned banks or launch an appropriate program with the support of international institutions (EBRD, European Investment Bank) through the State Innovative Financial and Credit Institution.

For now, even among the top 10 successful and reliable banks in Ukraine, only ING Bank (Netherlands) offers loans, that are different from other institutions, namely bridge loans. The State Innovative Financial and Credit Institution offers mezzanine financing among the instruments for financing innovative projects. Therefore, it can be argued, that mezzanine financing should be provided by specialized financial institutions, as it is widely spread in other European countries.

The existing problems in financing force Ukrainian companies to look for non-traditional sources of financial resources for the domestic economy. At present, various forms of financing have been developed, that can provide an alternative to traditional bank lending, raising debt capital through the issuance of bonds or direct investment through the purchase of equity securities. Alternative forms of financing are shown on the Figure 1.

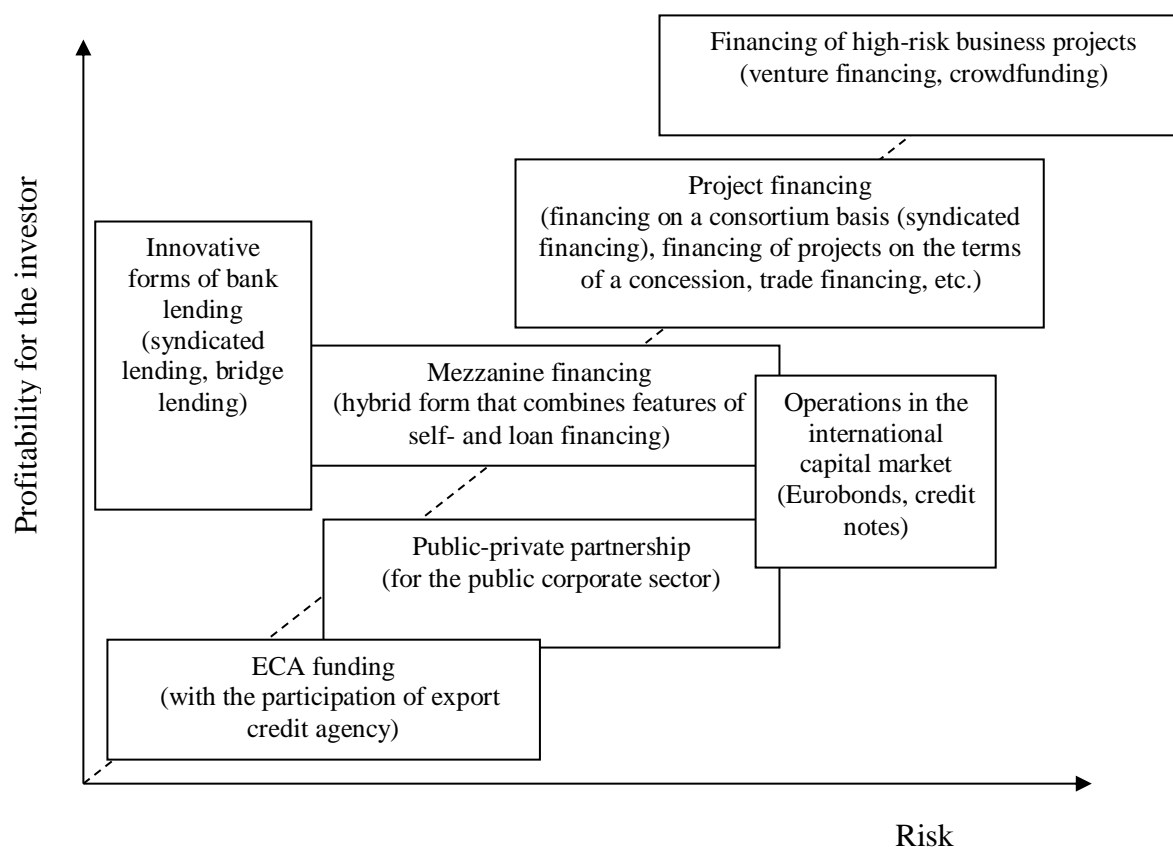


Fig. 1. Alternative forms of enterprise financing

Developed by the authors

To systematize the properties inherent in different forms of financing, the evaluation criteria were classified into two groups - from the standpoint of investors and from the standpoint of the enterprise. The table 1 shows the differences between the forms of funding according to each criterion.

Table 1

Differences between equity, loan and mezzanine capital

Criteria	Equity (F1)	Mezzanine financing (F2)	Loan (F3)
<i>Enterprise's criteria</i>			
<i>Time frame of ownership</i>	Unlimited	Limited, long-lasting	Limited under the contract
<i>Software</i>	Missing	Missing	Necessary
<i>Impact on the liquidity of the enterprise</i>	Not fixed, only in the case of profit distribution	Can be both partial during and at the end of the agreement	Fixed interest payments
<i>Tax burden</i>	The dividends are paid at the expense of net profit	Depending on the method of payment: fixed interest or profit binding	Fixed interest is attributed to the costs of enterprises and reduces the tax burden
<i>Procedure for return in case of bankruptcy</i>	Last in order	After repayment of all loan obligations, but before the return of share capital	First of all, depending on the type of lender
<i>The amount of capital</i>	Large	Medium	Small
<i>Transaction costs</i>	Large	Medium	Small
<i>Investor's criteria</i>			
<i>Goals of investors</i>	Increasing the value of investments and ensuring control over the company	Return on initial investment and ensure the required level of return on an acceptable level of risk	Repayment of the loan body and interest according to the loan agreement
<i>Responsibility of investors</i>	at least in the amount of investments in the authorized capital of the enterprise	only in the amount already converted into equity (convertible bonds)	there is no responsibility
<i>Participation in enterprise management</i>	gives the right to vote and control (except for preferred shares)	usually not carried out (although some of its forms may be prescribed in the agreement)	excluded
<i>Participation in profit distribution</i>	Gives the right to distribute profits in proportion to the share of corporate rights	Depends on the financial results	Does not depend on the financial results of the enterprise; participation in the distribution of profits is excluded
<i>Participation in assets</i>	In proportion to the share of corporate rights	Bond options	Requirements are limited to the nominal amount of the loan

Developed on the basis of [15-17].

Let's focus on the criteria, that companies use to select the form of financing.

Next, the Saati method is applied in choosing the type of financing. Each of the types of financing - equity, mezzanine financing, borrowed capital – (let's name them F1, F2, F3) is characterized by certain criteria - signs C1-C7. These characteristics of the types of financing include the following: time frame of ownership (C1), the investor's participation in profits (C2), tax burden (C3), pledge (C4), independence of the borrower (C5) amount of capital (C6) and transaction costs (C7).

Estimates of the factors are arranged in a square matrix as follows (Table 2).

Table 2**The initial matrix for evaluating the criteria for selecting types of funding**

	C1	C2	C3	C4	C5	C6	C7
C1	1	1/5	1/3	1/2	1/7	3	4
C2	5	1	1	3	1/5	4	5
C3	3	1	1	1/3	1/7	1/5	2
C4	2	1/3	3	1	1/5	1	3
C5	7	5	7	5	1	5	7
C6	1/3	1/4	5	1	1/5	1	6
C7	1/4	1/5	1/2	1/3	1/7	1/6	1

Developed by the authors

The sum is calculated of the initial matrix by columns and obtain the vector $(X) = 18.58; 7.98; 17.83; 11.17; 2.03; 14.37; 28$.

Then the initial matrix is divided by the vector (X) and obtain a normalized matrix (Table 3):

Table 3**Normalized matrix for evaluating the criteria for selecting types of funding**

	C1	C2	C3	C4	C5	C6	C7
C1	0,05	0,03	0,02	0,04	0,07	0,21	0,14
C2	0,27	0,13	0,06	0,27	0,10	0,28	0,18
C3	0,16	0,13	0,06	0,03	0,07	0,01	0,07
C4	0,11	0,04	0,17	0,09	0,10	0,07	0,11
C5	0,38	0,63	0,39	0,45	0,49	0,35	0,25
C6	0,02	0,03	0,28	0,09	0,10	0,07	0,21
C7	0,01	0,03	0,03	0,03	0,07	0,01	0,04

Developed by the authors

Now the sum of the elements of the normalized matrix in rows is calculated and obtain the vector $(Y) = 0.56; 1.27; 0.53; 0.68; 2.93; 0.80; 0.21$.

Then, the vector (Y) is normalized to a standardized form by dividing each element by the sum of the elements of the vector (Y) , which is 7. Standardized vector $(Y): 0.08; 0.18; 0.08; 0.10; 0.42; 0.11; 0.03$.

Vector (Y) gives us an information, that the most important criterion for choosing a source of financing is independence in management and decision-making $C5$ (affects the decision on financing by 42%), then the criterion $C2$ (investor's share in profits) and $C6$ (amount of capital) (18% and 11%), the criteria of providing $C4$ (10%), the time frame $C1$ (8%) and the tax burden $C3$ (8%) have lower relative weight.

Now there are 7 criteria ($C1-C7$), next the types of funding are accessed - 7 matrices of pairwise comparison should be build. The types of funding will be compared according to each of the criteria in Table 4, and then the same approach will be used as in Table 3 to normalize the score (Table 4; 5).

Table 4**The initial matrix for evaluating the forms of funding on each of the criteria**

Criteria C 1				Criteria C 2				Criteria C 3			
	F1	F2	F3		F1	F2	F3		F1	F2	F3
F1	1	3	5	F1	1	1/3	1/3	F1	1	1/3	1/3
F2	1/3	1	3	F2	3	1	1/2	F2	3	1	1/2
F3	1/5	1/3	1	F3	3	2	1	F3	3	2	1
Criteria C 4				Criteria C 5				Criteria C 6			
	F1	F2	F3		F1	F2	F3		F1	F2	F3
F1	1	1	7	F1	1	1/5	1/5	F1	1	3	5
F2	1	1	6	F2	5	1	1/2	F2	1/3	1	4
F3	1/7	1/6	1	F3	5	2	1	F3	1/5	1/4	1
				Criteria C 7							
					F1	F2	F3				
				F1	1	1/3	1/4				
				F2	3	1	1/4				
				F3	5	4	1				

*Developed by the authors***Table 5****Normalized matrix for evaluating the forms of funding on each of the criteria**

Criteria C 1				Criteria C 2				Criteria C 3			
	F1	F2	F3		F1	F2	F3		F1	F2	F3
F1	0,65	0,69	0,56	F1	0,13	0,10	0,14	F1	0,13	0,10	0,14
F2	0,22	0,23	0,33	F2	0,38	0,30	0,29	F2	0,38	0,30	0,29
F3	0,13	0,08	0,11	F3	0,50	0,60	0,57	F3	0,50	0,60	0,57
Criteria C 4				Criteria C 5				Criteria C 6			
	F1	F2	F3		F1	F2	F3		F1	F2	F3
F1	0,47	0,46	0,50	F1	0,08	0,06	0,10	F1	0,65	0,71	0,50
F2	0,47	0,46	0,43	F2	0,42	0,31	0,30	F2	0,22	0,24	0,40
F3	0,07	0,08	0,07	F3	0,50	0,63	0,60	F3	0,13	0,06	0,10
				Criteria C 7							
					F1	F2	F3				
				F1	0,11	0,06	0,14				
				F2	0,33	0,19	0,17				
				F3	0,56	0,75	0,69				

Developed by the authors

In Table 6 the type of financing, that receive the highest value of indicator is selected. The indicator is calculated in two steps. First, the weight of each criterion is multiplied by the vector of evaluations of forms of funding. Second, the results are summed up.

Table 6**Ranking of the forms of financing**

Criteria	F1	F2	F3
	1	2	3
C1	0,08	0,63	0,26
C2	0,18	0,14	0,33
C3	0,08	0,14	0,33
C4	0,10	0,48	0,45
C5	0,42	0,09	0,35
C6	0,11	0,62	0,28
C7	0,03	0,10	0,23
The value of the indicator	<i>SUM(columnC x columnF)</i>	0,245	0,336
Rank	-	3	2

Developed by the authors

The analysis shows that the highest score receives the traditional loan. Mezzanine financing take second place, but it is better balanced than other sources, because its disadvantages are not so significant. This analysis gives us a useful tool to decide about better source of financing for the enterprise. Each of them could appoint the main criteria for their decision and then evaluate the possible sources of funding.

Originality. The factors, that slower the development of mezzanine financing in Ukraine, in addition to the lack of experience in conducting such operations, include the following:

1. Unresolved legal issues regarding the circulation of mezzanine financing instruments. For the development of mezzanine financing in Ukraine it is necessary to improve the legal framework, in particular to adopt bylaws of the Regulator, which clearly explain the possibility of using a symbiosis of debt financing with possible entry into the company's equity when creating credit qualification funds.

2. Weakness of the financial market, especially non-bank financial institutions.

3. High level of distrust of Ukrainian business entities in financial institutions, low culture of financial investment.

4. Insufficient and unsystematic information on the state and specifics of the functioning of industries, that require this type of funding.

However, these obstacles must be overcome, as the benefits provided by alternative forms of financing for the development of the enterprise are indisputable. The point is, that the emergence of alternative forms is beneficial for investors, as it will provide an opportunity to attract non-working capital and diversify the investment portfolio. In addition, there are benefits, that investors receive in mezzanine financing - these are the preemptive rights to acquire corporate shares or the right to convert loans (bonds or other debt instruments) into equity, as well as premium payments in case of repayment of mezzanine debt instruments.

There are significant advantages of mezzanine financing for companies - the ability to use borrowed funds during the whole period of loan; a long period and repayment at the end of it; no collateral; professional support of the expert; the ability to convert the loan into equity and IPO assistance.

A systematic analysis using the Saati hierarchy method showed, that the most important criterion for choosing a source of financing for Ukrainian enterprises is independence in management and decision-making in the enterprise, other factors influencing the choice of financing are the size and price of the financial source.

Considering a small business, that seeks to scale its business and innovate, the attractiveness of the types of financing was assessed on the basis of selected criteria. The analysis shows that traditional loan is much more popular, then other sources, but it also indicated the advantages of mezzanine financing in comparison to the other types of financing.

Conclusions. Enterprise development is the key to its competitiveness. However, it needs adequate financial support, the forms of which are currently quite diversified. Ukrainian enterprises use mainly their own sources of financing. In a situation where the banking sector has virtually withdrawn from investment lending and the stock market is inactive, it is important to use the potential of alternative forms of financing to ensure the development of enterprises. Alternative sources of financing could be direct investment funds, government bonds for emigrants, that gives countries access to their migrants' funds and uses them for economic development.

Among the alternative forms of financing the development of enterprises is mezzanine financing. It can be considered as a tool to raise funds for the needs of expanded reproduction. It is especially attractive for companies, that have the potential for growth, seek to attract long-term resources and have stable cash flows or sufficient capital. Previously, mezzanine financing was used only by large multinational corporations, but recently, these instruments are increasingly used by medium-sized enterprises. Mezzanine financing is widespread in international activities but is practically not used in Ukraine.

Main challenge is a creation of regulatory and legal support for the functioning of mezzanine funds, but it remains unresolved.

Ukrainian financial market can implement mezzanine activities on the basis of European experience through the creation of specialized financial institutions. This important step requires legislative changes, that are necessary to implement mezzanine financing and other alternative forms of financing of the enterprises.

References (in language original)

1. Ковальов В. Вступлення в фінансовий менеджмент. Москва. Финансы и статистика. 768 с.
2. Данилишин Б. Незалежність НБУ - це незалежність політики, а не окремих людей. *Дзеркало тижня*. Листопад 1. 2019. URL: <https://dt.ua/macrolevel/nezalezhnist-nbu-ce-nezalezhnist-politiki-a-ne-okremih-osib-za-fasadom-nezalezhnosti-instituciyi-328192.html> (дата звернення: 20.05.2020).
3. Корнєєва, Ю. Адаптація мезонінного фінансування до потреб державних підприємств. *Бізнес Інформ*. 2018. № 4. С. 337-343.
4. Люта О. Мезонінний капітал як джерело фінансування інноваційного розвитку підприємства. *Інноваційний розвиток економіки: процеси та явища: [монографія]*. Дніпропетровськ. НМУ. 2013. С. 353–361.
5. Миколишин М. Мезонінне фінансування як гібридне джерело залучення капіталу банком. *Вісник Національного університету водного господарства та природокористування*. 2012. 4 (60). С. 144-152.
6. Tetreova, L.& Svedik, J. Mezzanine financing instruments in comparison to the classic financing sources. *Business, Management and Education*. 2018. Volume 16 Issue 1. P.133–146.
7. Саати, Т. Принятие решений. Метод анализа иерархий. Москва. 2004. 278 с.
8. OECD (2019). Global Outlook on Financing for Sustainable Development 2019. Time to face the challenge. URL: <https://www.oecd.org/dac/financing-sustainable-development/development-finance-topics/Global-Outlook-on-Financing-for-SD-2019.pdf>
9. Хромаєв Т. Оперативні показники фондового ринку в Україні. URL: <https://dt.ua/ECONOMICS/nkcpfr-oprelyudnila-pokazniki-fondovogo-rinku-ukrayini-za-2018-rik-302795.html>.
10. Гайдуцький А. Стратегія повернення українців. *Дзеркало тижня*. 26 грудня, 2019 р. URL: https://zn.ua/ukr/social_secuity/strategiya-povernennya-ukrayinciv-334072.html (дата звернення: 20.05.2020).
11. Fälligkeit Standard-Mezzanin. Herausgegeben von PWC AG, 2011. Available at: http://www.pwc.de/de_DE/de/finanzierung/assets/PwC-MezzaninStudie_2011.pdf.
12. European Commission. Mezzanine Finance. Roundtable between bankers and SMEs. Final Report. Available at: http://www.pedz.uni-mannheim.de/daten/edz-h/gdb/07/roundtable_securitisation_2007.pdf
13. EMPEA. Private Credit Solutions Mezzanine Financing in Emerging Markets. Available at: https://www.empea.org/app/uploads/2017/10/EMPEA_Emerging-Markets-Mezzanine-Report_May-2014_WEB.pdf
14. Про інститути спільного інвестування: Закон України від 2014 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/main/index> (дата звернення: 20.05.2020).
15. Mirabile, M. Using financial instruments to mobilize private investment for development. Cooperation Report 2014: Mobilizing Resources for Sustainable Development. OECD. Paris. 2014. Part II, Chapter 11. P. 135-144. URL: <http://www.oecd-ilibrary.org/docserver/download/4314031ec015>.
16. Vasilescu, L. Mezzanine Finance: Closing the Gap Between Debt and Equity. Finances, accounting, and banks. URL: <http://steconomiceuoradea.ro/anale/volume/2007/v2-finances-accounting-and-banks/149.pdf>
17. Vasillescu, L. Mezzanine debt: benefits or drawbacks for firm's financing? *Revista Tinerilor Economisti (The Young Economists Journal)*. 2009. Vol. 1 (12). P. 14 – 20.

References

1. Kovalev, V. (2000). Introduction into financial management. Moscow. *Finance and Statistics*. 768 p. (in Russ).
2. Danylyshyn, B. (2019). Independence of the NBU is the independence of politics, not individuals. *Dzerkalo tyzhnya. Mirror of the week*. November 1. Available at: <https://dt.ua/macrolevel/nezalezhnist-nbu-ce-nezalezhnist-politiki-a-ne-okremih-osib-za-fasadom-nezalezhnosti-instituciyi-328192.html> (in Ukr) (Accessed: 20.05.2020).
3. Korneeva, Yu. (2018). Adaptation of mezzanine financing to the needs of state-owned enterprises. *Business Inform*. № 4. P. 337-343. (in Ukr).
4. Lyuta, O. (2013). Mezzanine capital as a source of financing of innovative development of the enterprise. *Innovative development of economy: processes and phenomena: [monograph]*. Dnipropetrovsk. NMU. P. 353–361. (in Ukr).
5. Mykolyshyn, M. (2012). Mezzanine financing as a hybrid source of raising capital by the bank *Bulletin of the National University of Water Management and Environmental Sciences* 4 (60). P. 144-152. (in Ukr).
6. Tetreova, L.& Svedik, J. (2018). Mezzanine financing instruments in comparison to the classic financing sources. *Business, Management and Education*. Volume 16 Issue 1. P.133–146.
7. Saati, T. (2004). Decision making. Method of analysis of hierarchies. Moscow. 278 p. (in Russ).
8. OECD (2019). Global Outlook on Financing for Sustainable Development 2019. Time to face the challenge. Available at: <https://www.oecd.org/dac/financing-sustainable-development/development-finance-topics/Global-Outlook-on-Financing-for-SD-2019.pdf> (Accessed: 20.05.2020).
9. Khromayev, T. (2019). National commission that regulate the financial market in Ukraine. Available at: <https://dt.ua/ECONOMICS/nkepfr-oprilyudnila-pokazniki-fondovogo-rinku-ukrayini-za-2018-rik-302795.html>. (in Ukr).
10. Gaidutsky, A. (2019). Strategy for the return of Ukrainians. *Dzerkalo tyzhnya. Mirror of the week*. December 26, 2019 Available at: https://zn.ua/ukr/social_secutity/strategiya-povernennya-ukrayinciv-334072_.html (in Ukr).
11. Fälligkeit Standard-Mezzanin (2011). Herausgegeben von PWC AG, 2011. Available at: http://www.pwc.de/de_DE/de/finanzierung/assets/PwC-MezzaninStudie_2011.pdf.
12. European Commission (2007). Mezzanine Finance. Roundtable between bankers and SMEs. Final Report. Available at: http://www.pedz.uni-mannheim.de/daten/edz-h/gdb/07/roundtable_securitisation_2007.pdf
13. EMPEA (2014). Private Credit Solutions Mezzanine Financing in Emerging Markets. Available at: https://www.empea.org/app/uploads/2017/10/EMPEA_Emerging-Markets-Mezzanine-Report_May-2014_WEB.pdf
14. Law of Ukraine (2014). On Joint Investment Institutions. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/main/index> (Accessed: 20.05.2020).
15. Mirabile, M. (2014). Using financial instruments to mobilize private investment for development. Cooperation Report 2014: Mobilizing Resources for Sustainable Development. OECD. Paris. Part II, Chapter 11. P. 135-144. Available at: <http://www.oecd-ilibrary.org/docserver/download/4314031ec015>.
16. Vasilescu, L (2007) Mezzanine Finance: Closing the Gap Between Debt and Equity. Available at: <http://steconomiceuoradea.ro/anale/volume/2007/v2-finances-accounting-and-banks/149.pdf>
17. Vasillescu, L. (2009) Mezzanine debt: benefits or drawbacks for firm's financing? *Revista Tinerilor Economisti (The Young Economists Journal)*. Vol. 1 (12). P. 14 – 20.

СИЧ Ольга Анатоліївна

кандидат економічних наук,
Львівський національний університет імені Івана
Франка,
м. Львів, Україна

ПАСІНОВИЧ Ірина Ігорівна

кандидат економічних наук,
Національний університет «Львівська політехніка»,
м. Львів, Україна

АЛЬТЕРНАТИВНЕ ФІНАНСУВАННЯ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА: ВИПАДОК УКРАЇНИ

Проблема. Підприємства на різних етапах свого функціонування та життєвого циклу розвитку потребують відповідної фінансової підтримки. Стаття описує альтернативні форми фінансування, зосереджуючи увагу на антресольних інструментах фінансування (джерело фінансування).

Мета – виявити, охарактеризувати та оцінити інструменти міжповерхового фінансування порівняно з джерелами боргового та пайового фінансування.

Результати. Мезонінне фінансування являє собою інноваційну форму фінансування, яка є новою та менш популярною в Україні. Підкреслено проблеми українського фінансового ринку. У статті визначено критерії оцінки різних джерел фінансування, включаючи класичні та інноваційні форми. Він показує сильні та слабкі сторони кожного джерела фінансування в українських умовах. Метод Т. Сааті використовується для формування матриці переваг різних джерел фінансування. Ця оцінка була проведена на основі 7 критеріїв.

Оригінальність. Систематичний аналіз із використанням методу ієрархії Сааті показав, що найважливішим критерієм вибору джерела фінансування для українських підприємств є незалежність в управлінні та прийнятті рішень на підприємстві, іншими факторами, що впливають на вибір фінансування, є розмір та ціна фінансове джерело. Враховуючи малий бізнес, який прагне масштабувати свій бізнес та впроваджувати інновації, привабливість видів фінансування оцінювали на основі обраних критеріїв. Аналіз показує, що традиційні позики набагато популярніші, ніж інші джерела, але він також вказав на переваги мезонінного фінансування порівняно з іншими видами фінансування.

Висновки. Підприємству потрібна відповідна фінансова підтримка, форми якої в даний час досить різноманітні. Альтернативними джерелами фінансування можуть бути фонди прямих інвестицій, державні облігації для емігрантів, що надає країнам доступ до коштів своїх мігрантів та використовує їх для економічного розвитку. Серед альтернативних форм фінансування розвитку підприємств є антресольне фінансування, яке широко поширене у міжнародній діяльності, але практично не використовується в Україні. Український фінансовий ринок може реалізовувати антресолі на основі європейського досвіду шляхом створення спеціалізованих фінансових установ. Цей важливий крок вимагає законодавчих змін, необхідних для впровадження мезонінного фінансування та інших альтернативних форм фінансування підприємств.

Ключові слова: корпоративні джерела фінансування, антресолі, власний капітал, борг, український фінансовий ринок.

Одержано редакцією: 05.07.2020
Прийнято до публікації: 14.09.2020

УДК 338.001.36

DOI: 10.31651/2076-5843-2020-3-44-59

МЕЛЬНИЧЕНКО Олександр Віталійович

доктор економічних наук, доктор габлітований наук
економічних, доцент,

Гданьська Політехніка,

м. Гданьськ, Польща

ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-7707-7888>

oleksandr.melnychenko@pg.edu.pl

ОЦІНКА ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ НА ЗАСАДАХ ПОВЕДІНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ

У статті висунуто гіпотезу та обґрунтовано, що рівень фінансової безпеки підприємства визначається не стільки показниками його діяльності на основі економічного аналізу, скільки відчуттям і, як наслідок, професійним судженням, стейкхолдерів, експертів. Описано основні підходи до визначення фінансової безпеки підприємства та окреслено роль економічного аналізу в її оцінці, яка полягає не в її комплексному дослідженні, а у представленні економічних показників, опрацьованні кількісних даних про стан фінансової безпеки підприємства. Натомість говорити про всебічне й ґрунтовне дослідження рівня фінансової безпеки лише на основі результатів економічного аналізу було б не правильно й недостовірно. Показники, індикатори, що аналізуються на основі фінансової чи управлінської звітності, надають лише поверхневе уявлення про проблему або й взагалі викривлюють загальну картину, оскільки беруться вони на конкретний момент часу. При опрацьованні даних чисельного чи візуального формату рідко можна одночасно представляти всю інформацію в цілому. Найбільш об'єктивним є метод експертної оцінки фінансової безпеки підприємства, який, однак, має недоліки, що пов'язані з когнітивними обмеженнями експертів.

Ключові слова: фінансова безпека підприємства, економічний аналіз, поведінкова економіка, когнітивні обмеження, експертна оцінка

Постановка проблеми. Фінансова безпека на різних рівнях соціально-економічних відносин в сучасному суспільстві сформувалась як окремий напрям досліджень. Вона, як складова економічної безпеки в першу чергу привертає увагу науковців-економістів, які, однак, різні за фахом, тому по-різному розглядають її у своїх дослідженнях: як стан, як процес або як властивість певної економічної системи.

Поняття «фінансова безпека» як самостійний об'єкт управління підприємством досліджується науковцями й фахівцями в галузі менеджменту чи фінансів ґрунтовно й фахово [19, 42, 43], натомість досліджень щодо методики її оцінки у літературі недостатньо. Рекомендації щодо її аналізу й управління нею зводяться до «необхідності використання системи показників, індикаторів, застосування індикаторного методу» [16, 34, 35, 38] тощо. При цьому в кращому випадку надається перелік таких показників, які абсолютно співпадають з показниками економічного аналізу для оцінки фінансового стану підприємства, а в гіршому надаються лише такі голослівні «рекомендації» з управління чи оцінки фінансової безпеки підприємства.

Більшість науковців досліджує це багатовимірне поняття з позиції «своєї» науки: фінансисти з позиції фінансів, макроекономісти – з макроекономіки тощо. Фінансові ж рішення не завжди приймаються виключно на основі емпіричних даних чи фінансових індикаторів, що свідчать про стан фінансової безпеки, або на основі відомостей про процеси, що забезпечують мінімізацію ризиків втрати достатнього її рівня.

Для прийняття об'єктивно оптимальних рішень, наприклад, щодо інвестування, стейкхолдерам необхідно було б оцінити значні масиви інформації для оцінки фінансового

стану підприємства, та величезні обсяги даних для визначення рівня його фінансової безпеки [4, 5, 13, 14, 15, 18]. При цьому, скажімо, в банках, які спільно з платіжними системами працюють цілодобово, відповідні показники змінюються практично щосекунди 24 години на добу, після кожної транзакції кожного клієнта, і вивчення стану фінансової установи не має фактично сенсу, оскільки поки дані обробляються, значна їх частина стає неактуальною. Також на підприємствах іншого типу, якщо аналіз проводиться, наприклад, в день пікових виплат за зобов'язаннями, то показники рівня фінансової стабільності можуть суттєво відрізнятись від тих, які б дозволили оцінити рівень фінансової безпеки як високий.

Ураховуючи необхідність дослідження також зовнішнього середовища підприємства для визначення рівня його фінансової безпеки, з таким завданням міг би впоратись лише штучний інтелект з надпотужними обчислювальними можливостями, який би більш-менш узагальнену інформацію передавав людині для прийняття рішень [8, 22, 29, 32, 33]. Проте, і в цьому випадку рішення приймались би неоптимальні, оскільки з одного боку, як зазначалось, до моменту прийняття рішень ситуація зміниться, а з другого боку збільшення кількості обробленої інформації не може однозначно свідчити про якість прийнятих на її основі рішень.

Таким чином, проблема, порушена у цій статті, полягає в тому, що фінансові показники та проведеній їх аналіз не дає об'єктивного відображення рівня фінансової безпеки підприємства, хоч їх врахування і важливе при оцінці фінансової безпеки. З іншого боку рішення, що приймаються стейкхолдерами, базуються на відчуттях рівня фінансової безпеки, і її індикатори мають при цьому лише дуже опосередкований вплив.

Отже, яким би чином не оцінювалась інформація про стан фінансової безпеки підприємства рішення, прийняті на основі такої оцінки, не призведуть до об'єктивно оптимальних результатів. Тому слід розробити концепцію, яка б, по-перше, була здатна представити реальний рівень фінансової безпеки підприємства, по-друге, дозволяла б оцінювати не лише економічну сутність фінансової безпеки, а її природу та комплексне бачення сутності. Така концепція має базуватись з одного боку на об'єктивних фінансових показниках, з другого враховувати особливості прийняття рішень відповідними особами на основі їх суджень про підприємство. При цьому слід пам'ятати протиріччя, пов'язане з основним принципом агностицизму: неможливо отримати достовірність, базуючись виключно на суб'єктивних судженнях.

Таким чином, значення цього дослідження для економічної науки полягає у тому, що запропонована концепція описує універсальний підхід до оцінки рівня фінансової безпеки підприємства. Вона враховує як показники об'єктивного контролю на основі даних фінансової та управлінської звітності, так і значення суб'єктивних професійних суджень стейкхолдерів, які в кінцевому підсумку приймають рішення щодо діяльності підприємства в майбутньому, інвестиційної політики чи кредитування. При цьому такі судження формуються на розумінні усіх аспектів фінансової безпеки, а не лише тих, що відображені у економічних показниках чи індикаторах, розрахованих на основі даних звітності.

У роботі висунуто гіпотезу, що рівень фінансової безпеки підприємства залежить не стільки від показників його діяльності, скільки від її відчуття особами, що приймають рішення та іншими стейкхолдерами. При цьому таке відчуття формується завдяки безперервній участі стейкхолдера у операційній діяльності, постійному моніторингу фінансових показників, вивченню актуальних підходів до управління підприємствами, дослідженню змін в оточуючому середовищі, кон'юнктури ринку тощо.

У цьому дослідженні проаналізовано існуючі підходи до оцінки фінансової безпеки та виокремлено той, що заснований на принципах поведінкової економіки, тобто сприйняття менеджерами чи іншими стейкхолдерами рівня фінансової безпеки на основі їх особистого сприйняття даних, відомостей та бізнесу загалом, а також когнітивних обмежень, які призводять до прийняття ними рішень щодо подальшого розвитку компаній, інвестування тощо.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Як зазначив у своїх дослідженнях Якоб Хакер (Jacob S. Hacker) [23], для більшості людей значно важливішим є утримання актуального рівня доходів, ніж його зростання. Тому домогосподарства з нижчими доходами можуть мати відносно вищий рівень економічної безпеки при нижчому рівні фінансової безпеки по відношенню до середнього класу населення чи тих, що мають вищий матеріальний статус, де втрата доходів або їх значне зниження може споводувати дестабілізацію чи кризу.

Фінансова безпека залежить переважно від рівня фінансової грамотності та її розуміння, які фінансові навички має кожен член команди фірми, домогосподарства чи менеджмент держави [42]. Це підтверджує значна кількість досліджень, котрі засвідчують, що низький рівень ощадливості, неефективне розміщення фінансового портфеля, а також слабка диверсифікація ризиків пов'язані з низьким рівнем фінансової обізнаності [44].

Дурмуш Ялмаз (Durmuş Yılmaz), турецький економіст, який у 2006-2011 роках очолював турецький центральний банк, стверджує, що фінансова безпека та фінансова стабільність нерозривно з собою пов'язані, тому одна є умовою другої. Однак фінансову безпеку можна підвищити за допомогою внесення якісних змін в платіжну систему та її технічну інфраструктуру, правила нагляду за нею та регуляції [47].

Повертаючись до питання суперечностей у трактуванні фінансової безпеки варто виділити окремі її визначення, які по суті однакові з іншими, однак, на думку автора, є більш вдалим.

Так, фінансова безпека розглядається як *стан* осіб, домогосподарств, суспільства чи підприємства, які здатні збалансовано покрити свої базові потреби та неминучі витрати, беручи до уваги фізіологічні й соціальні потреби, а також норми культури [11, 12, 27, 35, 36].

Фінансова безпека як постійний *процес* полягає у зменшенні чи ліквідації грошових ризиків з метою забезпечення достатності капіталу, який буде адаптований до профілю ризику та вподобань даного суб'єкта [7, 19].

Багато публікацій щодо методики оцінки й забезпечення фінансової безпеки підприємства вказують на необхідність її аналізу та реагування за його результатами на зниження такої безпеки чи збільшення загроз [6, 10, 17, 37, 39]. При цьому наводяться індикатори, за якими слід оцінювати рівень фінансової безпеки, котрі повністю або частково повторюють показники економічного аналізу, з групи коефіцієнтів аналізу фінансового стану підприємства.

Дійсно, певний стан окремої системи можна розглядати у статистиці, аналізуючи її показники у конкретний момент часу як єдність, а можна як боротьбу протилежностей: загроз, що впливають на єдність елементів системи, з контрзаходами системи на їх подолання.

У такому випадку фінансова безпека як стан може й має бути оцінена, зокрема, економічними методами, наприклад, інструментарієм економічного аналізу [46]. Натомість для аналізу процесу потрібні інші, управлінські методи, які відносяться до інструментарію інших наук.

У цьому сенсі заслуговує на увагу дослідження, яке доводить, що за гроші можна придбати задоволення, які сприяють зростанню фінансової безпеки і психологічне заспокоювання потреб [24].

Сьогодні економіка як наука перебуває в тому стані, коли міждисциплінарні зв'язки в дослідженні явищ та процесів набули особливого значення, тому в дослідженнях широко застосовуються математичні методи й моделі, принципи й методи політології, психології тощо. Дійсно, сама економічна наука не має універсальних методів для прогнозування й комплексної оцінки стану й тенденцій, що доведено практикою, коли економісти не змогли передбачити й запобігти усім чи принаймні більшості негативних наслідків, наприклад, світових фінансових криз. Висновки й рекомендації дослідників без належного поєднання методів інших наук є «по суті лише грою розуму» [1, с. 6, 7]. Приклади належної оцінки окремих економічних процесів закладено в поведінковій економіці, яка довела свою дієздатність, а її прихильники й творці удостоєні найвищого визнання у світі.

Яскравим представником, прихильником і фактично творцем поведінкової економіки в сучасному її вигляді, а також фахівцем і вченим, висновки якого були акцептовані науковцями

й практиками є Р. Талер – лауреат Нобелівської премії з економіки 2017 р. Його напрацювання й дослідження засвідчили й переконали колег, що суспільство не настільки раціональне, щоб його можна було однозначно описати моделями, на яких будується більшість економічних підходів, прогнозів та економічних політик підприємств та держав. Воно не складається з «вигаданих створінь, котрі заселяють економічні моделі» [45, с. 9]. А знання ірраціональної поведінки людей можуть і повинні бути використані у визначенні економічної політики на різних рівнях для підвищення добробуту в суспільстві. Коли стає зрозумілою поведінкова проблема, можна знайти для неї поведінкове рішення [45, с. 75]. Саме цьому питанню в кінцевому підсумку й присвячена ця стаття: знайти рішення для об'єктивної оцінки фінансової безпеки підприємства, виходячи з того, що її рівень визначається відчуттям осіб, що приймають рішення.

Більш глибоке розуміння поведінки людини має таке ж важливе значення для успіху, як і знання фінансової звітності та управління діяльністю компанії. Адже зрештою підприємствами управляють люди, а їхні підлеглі та клієнти також є людьми [45, с. 14]. Таким чином, і фінансову безпеку слід також розглядати як *відчуття* цими людьми рівня такої безпеки.

Разом з тим, людям властиві різні недоліки, які заважають їм об'єктивно оцінювати ситуації та приймати рішення, що призвели б до оптимальних, а не, наприклад, задовільних чи достатньо хороших результатів. Така позиція узгоджується із твердженням науковців, що досліджують аналіз даних із врахуванням когнітивних обмежень людини, які слушно вказують на те, що кількість даних збільшилася і методи їх аналізу значно вдосконалилися в останні роки. При цьому основна пізнавальна здатність людини не розвивалася так само, а розвиток знань та вмій на експертному рівні забирає багато часу і ми рідко здобуємо винятковий або навіть адекватний рівень кваліфікації в широкому діапазоні сфер [25, с. 1038].

Крім того, мислення людини нечасто дотримується суворо раціональних шляхів, воно схильне до багатьох видів когнітивних упереджень. Наприклад, ми схильні шукати докази, які відповідають нашим очікуванням і, ймовірно, покладаються на інформацію, яка підтверджує те, що ми хочемо бачити та знаходити (підтвердження упередженості), коли термін у реченні або запитання замінюється семантично схожим, але неправильним терміном, ми маємо труднощі у виявленні спотворення (ілюзія Мойсея) [40] тощо.

Область досліджень, яка прагне зрозуміти прийняття фінансових рішень, поєднуючи розуміння психології та нейронауки з теоріями фінансів, сьогодні визначають як нейрофінанси [2, 28, 41]. Його апологети стверджують, що мозок людини на основі процесів розвитку протягом всього періоду існування людини як виду істот не еволюціонував до того стану, щоб приймати оптимальні фінансові рішення, а питання грошей стоїть на другому плані після первинних потреб.

Однак, основна мета нейрофінансів полягає в подальшому вдосконаленні моделей прийняття рішень та поведінки на ринку шляхом дослідження, як мозок опрацьовує інформацію та приймає рішення [25, с. 200]. Такий підхід до дослідження рішень пов'язаний не стільки з психологією, скільки з нейробіологією й фізіологією, хоч питання психології також дотичні до цієї області.

У свою чергу у цій статті не будемо зосереджуватись на питаннях нейрофінансів на стільки, щоб зберегти мету й предмет цього дослідження.

Метою цього дослідження є обґрунтування засад оцінки фінансової безпеки підприємств, заснованої на принципах поведінкової економіки.

Викладення основного матеріалу дослідження. Вище ми зазначили, що «зокрема» методами економічного аналізу можна проаналізувати стан фінансової безпеки підприємства. Тут слід надати пояснення для однозначного розуміння, якими ж ще методами у статичі можна проаналізувати фінансову безпеку підприємства. Так, до питань фінансової безпеки підприємства також відноситься, наприклад, стан платіжної інфраструктури підприємства, платіжних інструментів, систем клієнт-банк тощо. Вказані складові просто неможливо комплексно оцінити лише методами економічного аналізу. А необхідність на окремих видах

підприємств фактично щосекундного моніторингу фінансового стану підприємства свідчить про недостатність аналізу фінансової безпеки на основі даних економічного аналізу, здійсненого на основі, наприклад, фінансової звітності один раз на звітний період. Крім того, при поданні даних, числового чи візуального формату, рідко можна одночасно представляти всю інформацію в цілому [25, с. 1040].

Тобто важливим елементом управління фінансовою безпекою підприємства є об'єктивне і своєчасне визначення її рівня, що не можливо здійснити без всебічного аналізу не лише фінансових, а й нефінансових показників діяльності підприємства.

Також вище йшлося, що фінансова безпека залежить основною мірою від рівня фінансової грамотності та її розуміння, а також про те, що під цим поняттям у літературі розуміється стан суб'єктів, за якого є можливість збалансовано покрити свої базові потреби та неминучі витрати, беручи до уваги фізіологічні й соціальні потреби, а також норми культури. Отже, чим нижчими є такі потреби й відчуття норм культури, тим легше досягти такого стану й відповідно вищим буде рівень фінансової безпеки.

І дійсно, для, скажімо, осіб з низьким рівнем соціальної відповідальності не матиме значення його зовнішній вигляд та інші атрибути «успішного життя». З іншого боку, наприклад, люди глибоко віруючі також не перейматимуться питаннями завтрашнього дня: для них важливі відчуття й можливості за принципом «тут і зараз». А питання безпеки, також фінансової, передбачає перспективу: чи буде здатним суб'єкт не лише сьогодні, а й завтра покрити свої потреби, адже маючи можливість оплатити потреби в поточному періоді без розуміння й відчуття того, що і в майбутньому він їх зможе фінансувати, відчуття фінансової безпеки не буде повним, оскільки наступний період може настати вже в найближчому майбутньому, про що суб'єкт, безперечно, пам'ятатиме, і це створить для нього відчуття тривоги, що не може бути оцінене при поточних можливостях як безпечний (фінансово) його стан. Таким чином, основним критерієм фінансової безпеки стає її *відчуття*.

При цьому обов'язково слід визначити, хто і з якою метою проводить оцінку фінансової безпеки. Наприклад, керівництво компанії безперечно має відчуття його рівня навіть без розрахунку показників, оскільки постійно «перебуває» в процесах на самому підприємстві, розуміє, де є сильні й слабкі сторони і щодня отримує оперативну інформацію не лише у зведеному вигляді, а й в розрізненому, з різних підрозділів, сфер тощо, будуючи для себе загальну картину на підприємстві, а звітні дані лише її підкріплюють фактичними показниками.

Натомість інші стейкхолдери, які не завжди мають доступ до оперативних даних, можуть використовувати лише дані звітності, за якою стоїть реальна ситуація, яка може змінюватись фактично щосекунди [9, 21, 30].

Разом з тим слід віддати належне результатам економічного аналізу, оцінці важливих показників (чи як їх часто називають в публікаціях з методики оцінки фінансової безпеки, індикаторів), оскільки вони є об'єктивним відображенням фінансового стану підприємства за умови достовірності вхідних і вихідних даних, наприклад, звітності. А сучасні інформаційні системи ведення обліку на підприємствах дозволяють виводити результати аналізу станом на будь-який момент часу. При цьому за належного рівня автоматизації показники оцінки фінансового стану можна відображати в режимі реального часу для різних груп стейкхолдерів із відповідним для них рівнем доступу до даних.

Аналізуючи *стан* фінансової безпеки підприємства, необхідно проводити перевірку технічних засобів, задіяних у фінансових операціях, захищеність інфраструктури, надійності програмного забезпечення, належну організацію роботи з готівкою та її фізичний захист, обізнаність працівників із заходами, що запобігатимуть можливим фінансовим втратам в залежності від типу підприємства тощо.

Фінансова безпека як *процес* зосереджується на зменшенні чи ліквідації грошових ризиків. І в цьому сенсі слід застосовувати методи управління, управління ризиком, який не є невизначеністю, а навпаки: ймовірність його настання слід оцінювати та вживати необхідних заходів для мінімізації (або й максимізації) наслідків для підприємств з метою забезпечення,

власне зокрема, фінансової безпеки. Слід не уникати ризику, а передбачити, прагнучи знизити чи збільшити його, в залежності від сутності.

Отже, ще раз зазначимо, що в межах дослідження з'ясовано, що фінансову безпеку можна розглядати як стан, процес та як відчуття.

Зупинимось окремо на аспектах, які слід оцінювати в рамках заходів з аналізу *стану фінансової безпеки* підприємства. Ми візьмемо для прикладу торговельне підприємство, частка яких є значною для будь-якої економіки.

1. Техніка, залучена до грошового обігу на підприємстві, безумовно, залежить від типу та видів діяльності підприємства.

Так, досить великий супермаркет за один день може продати товарів на суму близько 300 – 500 тис. євро [31]. Частина з них буде оплачена готівкою, інша – безготівковим способом. У такому магазині може бути задіяно одночасно, наприклад, у передсвяткові дні, увечері, в години найбільшого потоку клієнтів орієнтовно до 30 кас, що здатні обслужити до 5000 клієнтів на день. Така статистика свідчить, що через кожну касу проходить в середньому близько 160 клієнтів на день або до 3 – 5 тис. євро виручки. В такому випадку ризик фінансових втрат від непрацюючої техніки, скажімо, на одній або 10-ох касах має конкретні цифри, які свідчать, що цей фактор також впливає безпосередньо на фінансову безпеку підприємства. При цьому мова не йде про втрати, які може понести такий супермаркет від некупленого, зіпсованого продовольчого товару.

Тут також слід вказати про інший аспект: касова техніка включає в себе набір взаємопов'язаних елементів, зокрема, систему подачі товару, сканування, обробки даних (робочий комп'ютер касира та сервери обробки даних), сейф для зберігання готівки, платіжний термінал тощо.

Від кожного з них також залежить кількість товару та сума доходу, втрата якого може свідчити про зниження фінансової безпеки в даному випадку торговельного підприємства. Як свідчать наші дослідження, 43% часу обслуговування клієнта на касі витрачається на оплату товару за змішаної форми оплати (готівкова та безготівкова). За умови використання застарілого терміналу, наприклад, без функції бездотикової оплати, або каси лише з готівковим обслуговуванням частка часу на оплату ще збільшиться.

2. Повертаючись до сум коштів, які за день можуть бути оброблені касирами, слід звернути увагу на лівову частку готівкових платежів, яким клієнти надають перевагу з різних причин, що не дозволяє супермаркетам відмовитись від цієї форми оплати, не беручи до уваги інші, незаконні аспекти використання готівки в обігу торговельного підприємства. Хоч обсяг часу на обслуговування платежів однією касою міг би при цьому значно скоротитись, що призвело б до оптимізації штату касирів та/або збільшення доходів за рахунок збільшення кількості клієнтів, що обслуговується одним касиром.

Таким чином, сума готівкових коштів за день може скласти до 50% від суми виручки, отже, близько 150 – 250 тис. євро за певних обставин. Всю цю готівку слід належним чином облікувати, перевірити, опрацювати, зберегти та, наприклад, передати до сховища. Налагодження роботи касира, у результаті помилки чи шахрайських дій якого підприємство може втратити грошові кошти, потребує немалих зусиль і також безпосередньо пов'язане з фінансовою безпекою підприємства.

3. Крім того, кваліфікація й відповідальність касира повинні бути, по-перше, перевірені, по-друге, проконтрольовані, оскільки від його дій, вчинків та навичок залежать відповідність фінансових потоків та збереження цінностей.

Зокрема, йдеться про визначення справжності банкнот. Касири в банках час від часу проходять навчання щодо роботи з готівкою, виявлення підроблених грошових знаків тощо. Касирам супермаркетів не приділяється стільки уваги, щоб навчити цих співробітників належної роботи з коштами, платіжними терміналами тощо. Навпаки, часто можна зустріти незнання працівниками товарного ряду, номенклатури, асортименту тощо та нерозуміння ними принципів роботи техніки тощо.

Такої ситуації можна уникнути за рахунок не лише навчання касирів, а й належної організації їхньої роботи. Гарним прикладом цього може бути німецька мережа магазинів Лідл (Lidl): при наявності 6-8 кас постійно активно обслуговують клієнтів стільки, скільки цього потребує ситуація в магазині. При цьому каси, що не задіяні в даний момент, можуть бути оперативно підключені до роботи: працівники з правом доступу до роботи на касі працюють також з товаром, його опрацюванні, викладці, заміні, доставці тощо. Крім того, практично кожен співробітник має постійно увімкнений засіб зв'язку з іншими працівниками магазину. Перше дозволяє касирові компетентно володіти інформацією щодо товару, друге – своєчасно всім персоналом реагувати на запити, що виникають під час обслуговування клієнтів на касах.

4. Важливим елементом забезпечення фінансової безпеки підприємства є банк, у якому відкрито рахунок для операційної діяльності підприємства. Цей аспект рідко береться до уваги в економічно розвинених країнах, проте для України він за останні роки набув актуальності з часів, коли за короткий проміжок часу були виведені з ринку, ліквідовані чи в інший спосіб призупинена діяльність низки банків. Значна частина підприємців пережили часи, коли зі звичних умов діяльності й належного рівня фінансової безпеки з точки зору економічного аналізу її стан різко змінився з позитивного на вкрай негативний: кошти, на які розраховували підприємці у своїй повсякденній діяльності, були заблоковані в банках через уведення до них тимчасової адміністрації та припинення фінансових операцій з рахунками клієнтів.

Процесу зменшення чи ліквідації грошових ризиків в практичній площині приділяється значна увага страховими компаніями, однією з головних цілей яких є страхування таких ризиків й визначення фінансової безпеки підприємств. Від правильної їх оцінки залежить безпосередньо уся діяльність страхової компанії.

Так, страхова компанія АКСА (АХА) при розробці методології дослідження нових ризиків задіяла систему визначення ризиків на підприємствах, засновану на основі опитування, тобто визначення сприйняття ризику респондентами. При цьому збільшення та зменшення рейтингу відображають сприйняття респондентами ризику, а не фактичні зміни в оцінці самого ризику. Сприятий ризик може взагалі не змінитися, але інший ризик сприймається вищим або нижчим, що впливає на також інші ризики [3].

Загальний рейтинг нових ризиків залежить як від кількості голосів щодо його оцінки. Формально для будь-якого даного ризику оцінка здійснюється таким чином [3]:

$$\text{Оцінка ризику}_i = \sum_{i=1}^n (\text{бал}_i \times n),$$

де n – кількість респондентів, які поділяють однакове занепокоєння щодо ризику i ; бал i відповідає кількості балів, присвоєних рангованій позиції ризику i .

Рангова позиція	Бали
1	5
2	4
3	3
4	2
5	1

Відповідно й одним із методів управління ризиком є формування відчуття про рівень ризику в стейкхолдерів – експертів, на основі судження яких приймаються рішення щодо рівня ризику й визначаються заходи щодо його управління.

Інша відома в світі страхова компанія Пінг Ан (Ping An Insurance (Group)) використовує розумну систему моніторингу ризиків: використовуючи технології, ІТ-системи, моделювання, аналітику великих даних та штучний інтелект, проводить комплексну оцінку ризиків та відповідно впроваджує заходи контролю для роботи та управління процесом. Технологічні

додатки в таких сферах, як моніторинг контрагентів щодо бізнес-транзакцій, оцінка, оновлення чорних списків та систематичне оцінювання ризиків роздрібного бізнесу дозволяють їй надалі автоматизувати завдання управління ризиками та підтримувати раннє їх виявлення та за потреби зменшення. Застосування технологій, заснованих на використанні вказаних інновацій сукупно запобігли приблизно 15 мільйонів шахрайств, заощадивши більше 45 мільярдів доларів США збитків [44].

Відчуття фінансової безпеки менеджерами компаній відіграє важливу роль у її забезпеченні й її формуванні в цілому. Відчуття її рівня залежить від досвіду, інтуїції, знань та загального сприйняття особи, що її визначає і формує професійне судження такої особи.

Дійсно, за певних обставин, економічний аналіз – оцінка стану фінансової безпеки за низкою показників може свідчити про низький її рівень відповідно до різних методик розрахунків, що, здавалося б, має спонукати менеджера до прийняття рішень, спрямованих на обережну тактику й неможливість стрімкого зростання через низьку ймовірність інвестицій у бізнес. Однак, як показує практика, наприклад, корпорації Епл (Apple), сприйняття потенційних можливостей здобутків чи втрат відіграє часом вирішальне значення. Так, заснована у 1976 році зазначена компанія двома друзями, не маючи жодних раціональних підстав для оцінки її як фінансово безпечної, завдяки відчуттю одного із співзасновників Стіва Джобса (Steve Jobs) залучила венчурний капітал і вийшла в перше в історії підприємництва в світі на вартість у 1 трлн доларів США у 2018 році. Економічна модель такого успіху, базуючись лише на оцінці фінансової безпеки як стану на основі даних економічного аналізу, була б неможливою, оскільки усі індикатори мали б показати вкрай низький рівень фінансової безпеки підприємства на початку його існування, що не могло передбачати інвестування коштів у нього [20, 40].

Серед найкращої практики фінансового забезпечення співробітників їх фінансова безпека збільшується за рахунок страхування здоров'я, преміювання, програми фізичної активності, рекреації здоров'я, майбутнього пенсійного забезпечення, участі в професійних конференціях, семінарах тощо. Збільшення рівня фінансової безпеки працівників зокрема та підприємства, де вони працюють в цілому за допомогою індикаторів, показників економічного аналізу не вдасться, оскільки воно вже формується на рівні сприйняття кожною людиною свого стану й внутрішнього відчуття цієї безпеки. При цьому його формування здійснюється під впливом всього спектру психологічних аспектів, у тому числі популярного сьогодні когнітивного викривлення – очевидного недоліку формальної логічної ситуації та необґрунтованого перенесення стереотипів на проблематику, яка не стосується сфери їхньої достовірності.

Отже, беручи до уваги викладене вище, що аналіз фінансових індикаторів на основі даних економічного аналізу не дозволяє оцінити фінансову безпеку підприємства однозначно й об'єктивно і що її рівень визначається швидше на основі відчуття тих, хто її оцінює, а також те, що не можливо отримати достовірність, базуючись виключно на суб'єктивних судженнях, пропонується як найбільш об'єктивний метод оцінки фінансової безпеки підприємства використовувати експертний метод.

Такий підхід не є чимось новим чи унікальним, адже саме так працює давно і успішно майже весь, а особливо великий бізнес, створюючи колегіальні органи для прийняття рішень (правління, рада директорів, наглядова рада тощо). Однак, і в такому методі є недоліки й особливості, притаманні принципам поведінкової економіки, на яких слід зупинитись детальніше.

Зрозуміло, що відчуття експертами рівня цього важливого показника не можливо сформулювати лише на основі їх навіть значного досвіду, а слід брати до уваги дані об'єктивного контролю підприємства на основі його фінансової, управлінської та іншої звітності – тих показників та індикаторів, які відображають стан фінансової безпеки за певний (адекватний) період його функціонування.

При цьому ключовим буде питання, хто і з якою метою проводить оцінку фінансової безпеки підприємства. Саме від поставлених цілей, завдань, а також від їх формулювань (приклад про азіяську хворобу [45, с. 154]) буде залежати остаточне рішення експертів щодо

визначення рівня фінансової безпеки. Це пов'язано із когнітивними обмеженнями кожного учасника експертної групи.

Так, змоделюймо ситуацію, коли рівень фінансової безпеки визначається групою експертів, до складу яких входять власники підприємства. При цьому від прийнятого рішення залежить можливість інвестиції в новий напрям бізнесу, який, як очікується, принесе власникам більший на 100% прибуток або інвестиції не окупляться, що також може відбуватися. Враховуючи ефект ендаумента [45, с. 16, 145, 146, 151, 152], є висока ймовірність того, що експерти оцінять рівень фінансової безпеки як недостатньо високий, щоб ризикувати, оскільки інвестиції можуть не повернутись. В пріоритеті стає принцип уникнення збитків.

Таке рішення стейкхолдерів підкріплюватиметься також моделлю міжчасового вибору – моделлю дисконтованої корисності, адже, дійсно, споживання зараз важливіше, ніж потім [45, с. 91]. І інвестувати ресурси (відмовляться від них зараз), щоб отримати (можливо) в майбутньому нехай навіть і більшу кількість благ виглядає для пересічної людини малопривабливим. При цьому практично кожній людині притаманний евристичний спосіб мислення [45, с. 27], коли для вирішення певних завдань на думку спадають приклади й докази, які найчастіше зустрічались цій людині, та інші когнітивні викривлення.

Найпростішим способом вирішити таку проблему було б увести до складу експертної групи людей, котрі б принаймні не залежали від ефекту ендаумента, тобто не мали б відчуття втрати при прийнятті нераціонального рішення, яке могло б призвести до втрат чи збитків. Такий підхід передбачав би залучення на платній основі консультантів, що дозволяють собі не всі підприємства: одні з фінансових міркувань, інші через надмірну самовпевненість менеджменту. Важливо, однак, пам'ятати про принцип «погляду зсередини» та «погляду ззовні», уведений Данієлом Канеманом (Daniel Kahneman) [26], коли експерти приймають рішення на основі двох відхилень: сміливий прогноз або обережний вибір. Перше, коли вони оцінюють проблему з позиції члена команди, стейкхолдера, власника чи управлінця й обмежені цілою низкою когнітивних викривлень, а другий – з позиції зовнішнього незалежного експерта, з урахуванням іншого досвіду, прикладів, поглядів. За умови використання різних необхідних відомостей, компетенції експерта «погляд ззовні» буде більш об'єктивним і його професійне судження призведе до більш вдалих рішень.

Отже, рівень фінансової безпеки підприємства в кінцевому підсумку визначається всього двома рівнями «достатньо високий» та «недостатньо високий» в окремих ситуаціях при прийнятті конкретних рішень. І цей рівень визначає група осіб або одна людина, на яку покладено на підприємстві такі повноваження. Так, можна, використовуючи різні методики, визначити рівень фінансової безпеки підприємства певним цифровим значенням, наприклад, із використанням інтегрального показника або групи показників, коефіцієнтів, індикаторів. При цьому ці показники і їх нормативні значення можуть бути ретельно обґрунтовані, однак, особи, що приймають рішення лише візьмуть їх до уваги, а не приймуть однозначно як догму.

Таким чином, найважливішим питанням стає саме формулювання запиту до осіб, що приймають рішення, і обґрунтування їх наслідків.

Висновки. У статті обґрунтовано, що рівень фінансової безпеки підприємства залежить не стільки від показників його діяльності, скільки від її відчуття особами, що приймають рішення та іншими стейкхолдерами. При цьому таке відчуття формується завдяки безперервній участі стейкхолдера у операційній діяльності, постійному моніторингу фінансових показників, вивченню актуальних підходів до управління підприємствами, дослідженню змін в оточуючому середовищі, кон'юнктури ринку тощо. Роль економічного аналізу в оцінці фінансової безпеки підприємства як стану полягає не в її комплексному дослідженні, а у представленні економічних показників, опрацюванні кількісних даних про стан фінансової безпеки підприємства. Натомість говорити про всебічне й ґрунтовне дослідження рівня фінансової безпеки лише на основі результатів економічного аналізу було б не правильно й недостовірно. Показники, індикатори, що аналізуються на основі фінансової чи управлінської звітності надають лише поверхневе уявлення про проблему або й взагалі викривлюють загальну картину, оскільки

беруться вони на конкретний момент часу. Так, наприклад, показники ліквідності змінюються в окремих групах підприємств блискавично і загальноекономічна чи політична кон'юнктура в країні можуть за декілька миттєвостей перетворити ліквідне підприємство із солідним запасом міцності в абсолютно неліквідне. При цьому, якщо взяти до уваги попередні дані економічного аналізу без врахування інших аспектів, то можна прийняти фатальні для підприємства рішення. Хоч, звісно, такий сценарій швидше неможливий, оскільки за кожним підприємством стоять люди, від рішень і досвіду яких залежить його подальший розвиток, і практика показує, що такі люди не орієнтуються лише на дані економічного аналізу без контексту, оцінки ситуації в економіці країни чи світу в цілому. Їхній досвід та відчуття рівня фінансової безпеки відіграють вирішальну роль у прийнятті рішень. Таким чином, в роботі обґрунтовано, що найбільш об'єктивним є метод експертної оцінки фінансової безпеки підприємства, який, однак, не позбавлений недоліків, пов'язаних з когнітивними обмеженнями притаманними людям.

Подальші дослідження у напрямі вивчення відчуття фінансової безпеки підприємств на основі принципів поведінкової економіки слід приділити для опитування підприємців з метою доповнення й удосконалення представленого підходу методами статистичного аналізу, а також дослідженням фінансової безпеки в рамках нейрофінансів.

Список використаних джерел

1. Белянин А. В. Ричард Талер и поведенческая экономика: от лабораторных экспериментов к практике подталкивания. Вопросы экономики. 2018. № 1. С. 5—25.
2. Ardalan, K. (2018). Neurofinance versus the efficient markets hypothesis. *Global Finance Journal*, 35, 170-176. <https://doi.org/10.1016/j.gfj.2017.10.005>.
3. AXA & Eurasia Group Future Risks Report. October 2019. Retrived from https://www-axa-com.cdn.axa-contento-118412.eu/www-axa-com%2F744a1c88-b1a7-4103-a831-a84f72578a0f_1910-15+future+risks+report+final.pdf
4. Bochulia, T., & Melnychenko, O. (2019). Accounting and analytical provision of management in the times of information thinking. *European Cooperation*, 1(41), 52-64. <https://doi.org/10.32070/ec.v1i41.21>.
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. Breno G. Tavares, Carlos Eduardo S. da Silva, Adler D. de Souza. (2017). Risk Management in Scrum Projects: A Bibliometric Study. *Journal of communications software and systems*, 13(1), 1-8. <http://dx.doi.org/10.24138/jcomss.v13i1.241>.
7. Czyżewski, B., Matuszczak, A., & Miśkiewicz, R. (2019). Public Goods Versus the Farm Price-Cost Squeeze: Shaping the Sustainability of the EU's Common Agricultural Policy. *Technological and Economic Development of Economy*, 25(1), 82-102. <https://doi.org/10.3846/tede.2019.7449>
8. Drozd, W., Marszalek-Kawa, J., Miskiewicz, R., & Szczepanska-Waszczyna, K. (2020). *Digital Economy in the Comporary World*. Torun: Wydawnictwo Adam Marszalek.
9. Drozd, W., Miskiewicz, R., Pokrzywniak, J., & Elzanowski, F. (2019). *Urban Electromobility in the Context of Industry 4.0*. Torun: Wydawnictwo Adam Marszalek.
10. Dzwigoł, H., Dzwigoł-Barosz, M., Zhyvko, Z., Miskiewicz, R., & Pushak, H. (2019). Evaluation of the Energy Security as a Component of National Security of the Country. *Journal of Security and Sustainability Issues*, 8(3), 307-317. [http://doi.org/10.9770/jssi.2019.8.3\(2\)](http://doi.org/10.9770/jssi.2019.8.3(2))
11. Dzwigoł, H., Dzwigoł-Barosz, M., & Kwilinski, A. (2020). Formation of Global Competitive Enterprise Environment Based on Industry 4.0 Concept, *International Journal of Entrepreneurship*, 24(1), 1-5.
12. Dzwigoł, H., Dzwigoł-Barosz, M., Miskiewicz, R., & Kwilinski, A. (2020). Manager Competency Assessment Model in the Conditions of Industry 4.0. *Entrepreneurship and Sustainability Issues*, 7(4), 2630-2644. [https://doi.org/10.9770/jesi.2020.7.4\(5\)](https://doi.org/10.9770/jesi.2020.7.4(5))
13. Dzwigoł, H. (2020). Innovation in Marketing Research: Quantitative and Qualitative Analysis. *Marketing and Management of Innovations*, 1, 128-135. <http://doi.org/10.21272/mmi.2020.1-10>

14. Dzwigol, H. (2020). Methodological and Empirical Platform of Triangulation in Strategic Management. *Academy of Strategic Management Journal*, 19(4), 1-8
15. Dźwigoł, H. (2019). Research Methods and Techniques in New Management Trends: Research Results. *Virtual Economics*, 2(1), 31-48. [https://doi.org/10.34021/ve.2019.02.01\(2\)](https://doi.org/10.34021/ve.2019.02.01(2))
16. Dźwigoł, H., Shcherbak, S., Semikina, M., Vinichenko, O., & Vasiuta, V. (2019). Formation of Strategic Change Management System at an Enterprise. *Academy of Strategic Management Journal*, 18(SI1), 1-8.
17. Dzwigol, H. (2019). The Concept of the System Approach of the Enterprise Restructuring Process. *Virtual Economics*, 2(4), 46-70. [https://doi.org/10.34021/ve.2019.02.04\(3\)](https://doi.org/10.34021/ve.2019.02.04(3))
18. Dźwigoł, H.; & Wolniak, R. (2018). Controlling w procesie zarządzania chemicznym przedsiębiorstwem produkcyjnym [Controlling in the Management Process of a Chemical Industry Production Company]. *Przemysł Chemiczny*, 97(7), 1114—1116. <https://doi.org/10.15199/62.2018.7.15>
19. *Economic Security*, International Committee of the Red Cross. Geneva, November 2013, p. 2.
20. *Five big things that have made Apple*. Retrived from <https://www.bbc.com/news/business-45044963>
21. Girchenko, T., & Kossmann, R. (2016). Implementation and development of digital marketing in modern banking business. *European Cooperation*, 12(19), 68 – 85.
22. Girchenko T., Semeniuk I., & Girchenko L. (2020). Blockchain technology: features, prospects. *European Cooperation*, 3(47). <https://doi.org/10.32070/ec.v3i47.86>
23. Hacker, J. S. (2011). *Catch My Fall: Income Risk and the Welfare State in Rich Democracies*. IARIW OECD Conference on Economic Insecurity Paris, France, November 22–23.
24. Howell, R. T., Kurai, M., & Tam, W.Y.L. (2012). *Money buys financial security and psychological need satisfaction: testing need theory in affluence*. University of Wollongong, Research Online.
25. Kalakoski, V., Henelius, A. Oikarinen, E. Ukkonen, A., & Puolamäki, K. (2019). Cognitive ergonomics for data analysis. Experimental study of cognitive limitations in a data-based judgement task. *Behaviour & Information Technology*, 38:10, 1038-1047, <https://doi.org/10.1080/0144929X.2019.1657181>.
26. Kahneman, D. (2011). *Thinking, Fast and Slow*. Farrar, Straus and Giroux. New York, NY, 499 p.
27. Kwilinski, A., Vyshnevskyi, O., & Dzwigol, H. (2020). Digitalization of the EU Economies and People at Risk of Poverty or Social Exclusion. *Journal of Risk and Financial Management*, 13(7), 142. <https://doi.org/10.3390/jrfm13070142>
28. Miendlarzewska, E. A., Kometer, M., & Preuschoff, K. (2019). Neurofinance. *Organizational Research Methods*, 22(1), 196–222. <https://doi.org/10.1177/1094428117730891>
29. 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)).
30. Melnychenko, O., & Hartinger, R. (2017). Role of blockchain technology in accounting and auditing. *European Cooperation*, 9(28), 27 – 34.
31. Melnychenko, O. V. (2015). Application of Methods of the Waiting Line Theory in Economic Analysis of Operations with Electronic Money. *THE PROBLEMS OF ECONOMY*, 1, 274 – 279. ISSN 2222-0712.
32. Melnychenko, O. (2020). Is Artificial Intelligence Ready to Assess an Enterprise's Financial Security? *Journal of Risk and Financial Management*, 13(9), 191. <https://doi.org/10.3390/jrfm13090191>
33. Melnychenko, O. (2020). Principles of artificial intelligence application in control of the enterprise. *Bulletin of the Cerkasy Bohdan Khmelnytsky national university. Economic sciences*, 1, 100-108. <https://doi.org/10.31651/2076-5843-2020-1-100-108>
34. Miśkiewicz, R. (2019). Challenges Facing Management Practice in the Light of Industry 4.0: The Example of Poland. *Virtual Economics*, 2(2), 37-47. [https://doi.org/10.34021/ve.2019.02.02\(2\)](https://doi.org/10.34021/ve.2019.02.02(2))

35. Miskiewicz, R. (2017a). Knowledge in the Process of Enterprise Acquisition. *Progress in Economic Sciences*, 4, 415-432. <https://doi.org/10.14595/PES/04/029>
36. Miskiewicz, R. (2017b). *Knowledge Transfer in Merger and Acquisition Processes in the Metallurgical Industry*. Warsaw: PWN.
37. Miśkiewicz, R. (2018). *The Importance of Knowledge Transfer on the Energy Market*. *Polityka Energetyczna*, 21(2), 49-62. <http://dx.doi.org/10.24425%2F122774>
38. Miśkiewicz, R., & Wolniak, R. (2020). Practical Application of the Industry 4.0 Concept in a Steel Company. *Sustainability*, 12(14), 5776. <https://doi.org/10.3390/su12145776>
39. Pająk, K., Kvilinskyi, O., Fasiiecka, O., & Miśkiewicz, R. (2017). Energy Security in Regional Policy in Wielkopolska Region of Poland. *Economics and Environment*, 2(61), 122-138. Retrieved from https://www.ekonomiaisrodowisko.pl/uploads/eis%2061/11_pajak.pdf
40. Pohl, R. F. (2004). *Cognitive Illusions*. Hove and NY: Psychology Press, 450 p. ISBN 1-84169-351-0.
41. Peterson, R. L. (2010). Neuroeconomics and neurofinance. In Baker, H. K., Nofsinger, J. R. (Eds.), *Behavioral finance* (pp. 73–93). New York, NY: John Wiley. <http://doi.org/10.1002/9781118258415.ch5>.
42. Raczkowski, K. (2014). Bezpieczeństwo finansowe, [w:] J. Płaczek (red.), *Ekonomika bezpieczeństwa państwa w zarysie*, Difin, Warszawa 2014, ss. 299–324.
43. Shkodina, I., Melnychenko, O., & Babenko, M. (2020). Quantitative easing policy and its impact on the global economy. *Financial And Credit Activity: Problems Of Theory And Practice*, 2(33), 513-521. <http://dx.doi.org/10.18371/fcactp.v2i33.207223>
44. Sustainability Report 2018 of Ping An Insurance (Group) Company of China, Ltd. Retrived from http://www.pingan.cn/app_upload/file/official/2018ESGReport_EN.pdf.
45. Thaler, R. H. (2015). *Misbehaving: The Making of Behavioral Economics*. New York: W. W. Norton.
46. Vatamanyuk-Zelinska, U., & Melnychenko, O. (2020). The effectiveness of financial and economic regulation of land relations in the context of stimulating entrepreneurial activity in the regions of Ukraine. *Problems and Perspectives in Management*, 18(3), 11-27. [http://dx.doi.org/10.21511/ppm.18\(3\).2020.02](http://dx.doi.org/10.21511/ppm.18(3).2020.02)
47. Yilmaz, D. (2007). *Financial Security and Stability, Measuring and Fostering the Progress of Societies*. The OECD World Forum on Statistics, Knowledge and Policy, Istanbul, 27–30 June 2007, s. 6.

References

1. Ardalan, K. (2018). Neurofinance versus the efficient markets hypothesis. *Global Finance Journal*, 35, 170-176. <https://doi.org/10.1016/j.gfj.2017.10.005>.
2. AXA & Eurasia Group *Future Risks Report*. October 2019. Retrived from https://www-axa-com.cdn.axa-contento-118412.eu/www-axa-com%2F744a1c88-b1a7-4103-a831-a84f72578a0f_1910-15+future+risks+report+final.pdf
3. Belyanin, A. V. (2018). Richard Thaler and behavioral economics: From the lab experiments to the practice of nudging (Nobel Memorial Prize in Economic Sciences 2017). *Voprosy Ekonomiki*, 1: 5–25.
4. Bochulia, T., & Melnychenko, O. (2019). Accounting and analytical provision of management in the times of information thinking. *European Cooperation*, 1(41), 52-64. <https://doi.org/10.32070/ec.v1i41.21>.
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. Breno G. Tavares, Carlos Eduardo S. da Silva, Adler D. de Souza. (2017). Risk Management in Scrum Projects: A Bibliometric Study. *Journal of communications software and systems*, 13(1), 1-8. <http://dx.doi.org/10.24138/jcomss.v13i1.241>.
7. Czyżewski, B., Matuszczak, A., & Miśkiewicz, R. (2019). Public Goods Versus the Farm Price-Cost Squeeze: Shaping the Sustainability of the EU’s Common Agricultural Policy.

- Technological and Economic Development of Economy*, 25(1), 82-102. <https://doi.org/10.3846/tede.2019.7449>
8. Drozd, W., Marszalek-Kawa, J., Miskiewicz, R., & Szczepanska-Waszczyna, K. (2020). *Digital Economy in the Comporary World*. Torun: Wydawnictwo Adam Marszalek.
9. Drozd, W., Miskiewicz, R., Pokrzywniak, J., & Elzanowski, F. (2019). *Urban Electromobility in the Context of Industry 4.0*. Torun: Wydawnictwo Adam Marszalek.
10. Dzwigoł, H., Dzwigoł-Barosz, M., Zhyvko, Z., Miskiewicz, R., & Pushak, H. (2019). Evaluation of the Energy Security as a Component of National Security of the Country. *Journal of Security and Sustainability Issues*, 8(3), 307-317. [http://doi.org/10.9770/jssi.2019.8.3\(2\)](http://doi.org/10.9770/jssi.2019.8.3(2))
11. Dzwigoł, H., Dzwigoł-Barosz, M., & Kwilinski, A. (2020). Formation of Global Competitive Enterprise Environment Based on Industry 4.0 Concept, *International Journal of Entrepreneurship*, 24(1), 1-5.
12. Dzwigoł, H., Dzwigoł-Barosz, M., Miskiewicz, R., & Kwilinski, A. (2020). Manager Competency Assessment Model in the Conditions of Industry 4.0. *Entrepreneurship and Sustainability Issues*, 7(4), 2630-2644. [https://doi.org/10.9770/jesi.2020.7.4\(5\)](https://doi.org/10.9770/jesi.2020.7.4(5))
13. Dzwigoł, H. (2020). Innovation in Marketing Research: Quantitative and Qualitative Analysis. *Marketing and Management of Innovations*, 1, 128-135. <http://doi.org/10.21272/mmi.2020.1-10>
14. Dzwigoł, H. (2020). Methodological and Empirical Platform of Triangulation in Strategic Management. *Academy of Strategic Management Journal*, 19(4), 1-8
15. Dzwigoł, H. (2019). Research Methods and Techniques in New Management Trends: Research Results. *Virtual Economics*, 2(1), 31-48. [https://doi.org/10.34021/ve.2019.02.01\(2\)](https://doi.org/10.34021/ve.2019.02.01(2))
16. Dzwigoł, H., Shcherbak, S., Semikina, M., Vinichenko, O., & Vasiuta, V. (2019). Formation of Strategic Change Management System at an Enterprise. *Academy of Strategic Management Journal*, 18(SI1), 1-8.
17. Dzwigoł, H. (2019). The Concept of the System Approach of the Enterprise Restructuring Process. *Virtual Economics*, 2(4), 46-70. [https://doi.org/10.34021/ve.2019.02.04\(3\)](https://doi.org/10.34021/ve.2019.02.04(3))
18. Dzwigoł, H.; & Wolniak, R. (2018). Controlling w procesie zarządzania chemicznym przedsiębiorstwem produkcyjnym [Controlling in the Management Process of a Chemical Industry Production Company]. *Przemysł Chemiczny*, 97(7), 1114—1116. <https://doi.org/10.15199/62.2018.7.15>
19. *Economic Security*, International Committee of the Red Cross. Geneva, November 2013, p. 2.
20. *Five big things that have made Apple*. Retrived from <https://www.bbc.com/news/business-45044963>
21. Girchenko, T., & Kossmann, R. (2016). Implementation and development of digital marketing in modern banking business. *European Cooperation*, 12(19), 68 – 85.
22. GirchenkoT., SemeniukI., & GirchenkoL. (2020). Blockchain technology: features, prospects. *European Cooperation*, 3(47). <https://doi.org/10.32070/ec.v3i47.86>
23. Hacker, J. S. (2011). *Catch My Fall: Income Risk and the Welfare State in Rich Democracies*. IARIW OECD Conference on Economic Insecurity Paris, France, November 22–23.
24. Howell, R. T., Kurai, M., & Tam, W.Y.L. (2012). *Money buys financial security and psychological need satisfaction: testing need theory in affluence*. University of Wollongong, Research Online.
25. Kalakoski, V., Henelius, A. Oikarinen, E. Ukkonen, A., & Puolamäki, K. (2019). Cognitive ergonomics for data analysis. Experimental study of cognitive limitations in a data-based judgement task. *Behaviour & Information Technology*, 38:10, 1038-1047, <https://doi.org/10.1080/0144929X.2019.1657181>.
26. Kahneman, D. (2011). *Thinking, Fast and Slow*. Farrar, Straus and Giroux. New York, NY, 499 p.
27. Kwilinski, A., Vyshnevskyi, O., & Dzwigoł, H. (2020). Digitalization of the EU Economies and People at Risk of Poverty or Social Exclusion. *Journal of Risk and Financial Management*, 13(7), 142. <https://doi.org/10.3390/jrfm13070142>

28. Miendlarzewska, E. A., Kometer, M., & Preuschoff, K. (2019). Neurofinance. *Organizational Research Methods*, 22(1), 196–222. <https://doi.org/10.1177/1094428117730891>
29. 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)).
30. Melnychenko, O., & Hartinger, R. (2017). Role of blockchain technology in accounting and auditing. *European Cooperation*, 9(28), 27 – 34.
31. Melnychenko, O. V. (2015). Application of Methods of the Waiting Line Theory in Economic Analysis of Operations with Electronic Money. *THE PROBLEMS OF ECONOMY*, 1, 274 – 279. ISSN 2222-0712.
32. Melnychenko, O. (2020). Is Artificial Intelligence Ready to Assess an Enterprise's Financial Security? *Journal of Risk and Financial Management*, 13(9), 191. <https://doi.org/10.3390/jrfm13090191>
33. Melnychenko, O. (2020). Principles of artificial intelligence application in control of the enterprise. *Bulletin of the Cherkasy Bohdan Khmelnytsky national university. Economic sciences*, 1, 100-108. <https://doi.org/10.31651/2076-5843-2020-1-100-108>
34. Miśkiewicz, R. (2019). Challenges Facing Management Practice in the Light of Industry 4.0: The Example of Poland. *Virtual Economics*, 2(2), 37-47. [https://doi.org/10.34021/ve.2019.02.02\(2\)](https://doi.org/10.34021/ve.2019.02.02(2))
35. Miskiewicz, R. (2017a). Knowledge in the Process of Enterprise Acquisition. *Progress in Economic Sciences*, 4, 415-432. <https://doi.org/10.14595/PES/04/029>
36. Miskiewicz, R. (2017b). *Knowledge Transfer in Merger and Acquisition Processes in the Metallurgical Industry*. Warsaw: PWN.
37. Miśkiewicz, R. (2018). *The Importance of Knowledge Transfer on the Energy Market*. *Polityka Energetyczna*, 21(2), 49-62. <http://dx.doi.org/10.24425%2F122774>
38. Miśkiewicz, R., & Wolniak, R. (2020). Practical Application of the Industry 4.0 Concept in a Steel Company. *Sustainability*, 12(14), 5776. <https://doi.org/10.3390/su12145776>
39. Pająk, K., Kvilinskyi, O., Fasiiecka, O., & Miśkiewicz, R. (2017). Energy Security in Regional Policy in Wielkopolska Region of Poland. *Economics and Environment*, 2(61), 122-138. Retrieved from https://www.ekonomiaisrodowisko.pl/uploads/eis%2061/11_pajak.pdf
40. Pohl, R. F. (2004). *Cognitive Illusions*. Hove and NY: Psychology Press, 450 p. ISBN 1-84169-351-0.
41. Peterson, R. L. (2010). Neuroeconomics and neurofinance. In Baker, H. K., Nofsinger, J. R. (Eds.), *Behavioral finance* (pp. 73–93). New York, NY: John Wiley. <http://doi.org/10.1002/9781118258415.ch5>.
42. Raczkowski, K. (2014). Bezpieczeństwo finansowe, [w:] J. Płaczek (red.), *Ekonomika bezpieczeństwa państwa w zarysie*, Difin, Warszawa 2014, ss. 299–324.
43. Shkodina, I., Melnychenko, O., & Babenko, M. (2020). Quantitative easing policy and its impact on the global economy. *Financial And Credit Activity: Problems Of Theory And Practice*, 2(33), 513-521. <http://dx.doi.org/10.18371/fcaptop.v2i33.207223>
44. Sustainability Report 2018 of Ping An Insurance (Group) Company of China, Ltd. Retrieved from http://www.pingan.cn/app_upload/file/official/2018ESGReport_EN.pdf.
45. Thaler, R. H. (2015). *Misbehaving: The Making of Behavioral Economics*. New York: W. W. Norton.
46. Vatamanyuk-Zelinska, U., & Melnychenko, O. (2020). The effectiveness of financial and economic regulation of land relations in the context of stimulating entrepreneurial activity in the regions of Ukraine. *Problems and Perspectives in Management*, 18(3), 11-27. [http://dx.doi.org/10.21511/ppm.18\(3\).2020.02](http://dx.doi.org/10.21511/ppm.18(3).2020.02)
47. Yilmaz, D. (2007). *Financial Security and Stability, Measuring and Fostering the Progress of Societies*. The OECD World Forum on Statistics, Knowledge and Policy, Istanbul, 27–30 June 2007, s. 6.

MELNYCHENKO Oleksandr
Dr. Sc. (Economics), Doctor habilitowany,
Associate Professor,
Gdańsk Polytechnic,
Gdansk, Poland

ASSESSMENT OF FINANCIAL SECURITY OF AN ENTERPRISE ON THE BASIS OF BEHAVIORAL ECONOMICS

Introduction. *The level of the company's financial security is determined not so much by the indicators of its activity on the basis of economic analysis, but by the perception and, as a consequence, professional judgment of stakeholders, experts. The basic approaches to the company's financial security definition are described and the role of economic analysis in the assessment, which consists not of its complex research, but of the economic indicators, quantitative data on the state of the company's financial security, is presented. Nevertheless, to speak of a comprehensive and in-depth study of the level of financial security based on economic analysis only would be incorrect and inaccurate. Indices, indicators that are analyzed on the basis of financial or managerial reporting provide only a superficial understanding of the problem or even distort the overall picture, as they are recorded at a particular point in time. When processing data in numerical or visual format, it is rarely possible to present all the information as a whole at the same time. The expert assessment of company's financial security is the most objective method, which, however, has disadvantages related to the cognitive limitations of experts.*

Purpose. *To substantiate the principles of assessing the company's financial security based on the principles of behavioral economics*

Results. *The article put forward a hypothesis and proved that the level of the company's financial security is determined not so much by the indicators of its activity on the basis of economic analysis, but by the perception and, as a consequence, professional judgment of stakeholders, experts. The basic approaches to the company's financial security definition are described and the role of economic analysis in the assessment, which consists not of its complex research, but of the economic indicators, quantitative data on the state of the company's financial security, is presented. Nevertheless, to speak of a comprehensive and in-depth study of the level of financial security based on economic analysis only would be incorrect and inaccurate. Indices, indicators that are analyzed on the basis of financial or managerial reporting provide only a superficial understanding of the problem or even distort the overall picture, as they are recorded at a particular point in time. When processing data in numerical or visual format, it is rarely possible to present all the information as a whole at the same time. The expert assessment of company's financial security is the most objective method, which, however, has disadvantages related to the cognitive limitations of experts.*

Originality. *The analysis of financial indicators based on economic analysis data does not allow to assess company's financial security in an unambiguous and objective way and that its level is determined, rather, on the basis of the perception of those, who evaluate it, as well as that it is impossible to obtain reliability, based solely on subjective judgments, we propose to use the expert method, as the most objective one for assessing company's financial security.*

Such approach is not a new one or unique, because this is how almost the whole, and especially large, business has worked successfully for a long time, creating collegial bodies for decision-making (board, board of directors, supervisory board, etc.). However, this method is characterized by shortcomings and features that are inherent in the principles of behavioral economics, which should be considered in more detail.

It is clear that experts' perception of the level of this important indicator can not be formed only on the basis of their even significant experience, but should consider the data of objective control of the company on the basis of its financial, management and other reporting – those indices and indicators that reflect the state of financial security for a certain (adequate) period of its functioning.

The key one will be the question of who and for what purpose assesses company's financial security. The final decision of the experts on determining the level of financial security will depend on the set goals, tasks, as well as their formulations. This is due to the cognitive limitations of each expert group member.

Therefore, the level of company's financial security is ultimately determined by just two levels of "high enough" and "not high enough" in specific situations when making concrete decisions. This level is defined by a group of people or a person entrusted with such powers of the company. It is possible to determine the level of company's financial security by a certain digital value, for example, using an integral indicator or a set of indices, coefficients, indicators, using different methods. However, these indicators and their normative values can be thoroughly substantiated, nevertheless, decision-makers will only take them into account and not consider them explicitly as dogma.

Thus, the most important issue is the formulation of the request to decision makers and the justification of its consequences.

Conclusion. *The article substantiates that the level of company's financial security depends not so much on the indicators of its activity, but on its perception of decision-makers and other stakeholders. At the same time, this perception is formed due to the continuous participation of the stakeholder in operations, constant monitoring of financial indicators, the study of current approaches to enterprise management, changes in the environment, market conditions, etc. The role of economic analysis in assessing company's financial security as a state is not in its complex study, but in the presented economic indicators, the processing of quantitative data on the company's financial security. Instead, to speak of a comprehensive and thorough study of the level of financial security on the basis of economic analysis only would be incorrect and unreliable. Indices, indicators that are analyzed on the basis of financial or management reporting provide only a cursory view of the problem or even distort the overall picture, as they are taken at a particular point in time. For example, liquidity indicators change in certain groups of businesses and the country's economic or political environment can transform a liquid company with a solid stock of liquidity into absolutely illiquid in a few moments. However, considering the previous data of economic analysis without bearing in mind other aspects, it is possible to make fatal decisions for the company. Although, of course, such a scenario is impossible, since behind each enterprise there are people, whose decisions and experience depend on its further development, and practice shows that such people are not oriented solely to economic analysis data without context, to assess the situation in the economy of the country or the world in general. Their experience and perception of financial security are essential in decision making. Thus, the paper argues that the method of expert assessment of company's financial security is the most objective one, which, however, has disadvantages associated with cognitive limitations of people.*

Keywords: *financial security, economic analysis, behavioral economics, cognitive limitations.*

*Одержано редакцією: 05.07.2020
Прийнято до публікації: 07.09.2020*

УДК 658.3

DOI: 10.31651/2076-5843-2020-3-60-70

БІЛОУС Світлана Петрівна

кандидат економічних наук,
Черкаський національний університет
імені Богдана Хмельницького,
м. Черкаси, Україна
ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-0303-7453>
lyampochka@ukr.net

ЗАЧОСОВА Наталія Володимирівна

доктор економічних наук, професор,
Черкаський національний університет
імені Богдана Хмельницького,
м. Черкаси, Україна
ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0001-8469-3681>
natazachosova@gmail.com

СУТНІСТЬ І СИСТЕМНЕ УПРАВЛІННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ У ПРОЦЕСІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ТА РОЗВИТКУ ЕКОНОМІЧНОЇ СТІЙКОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ

Наукову статтю присвячено визначенню та аналізу основних методів та принципів системного управління інтелектуальним потенціалом організації, які забезпечують реалізацію концепції економічної стійкості підприємства. В роботі досліджено закордонний досвід використання в господарській практиці ряду підходів до моделі людських ресурсів. Що дозволило згрупувати та систематизувати основні методи оцінки інтелектуального капіталу організації. На підставі проведеного аналізу в роботі проведена авторська класифікація, яка враховує специфічні особливості прояву матеріально-речового та інтелектуального капіталу організації та визначає ряд базових стратегій управління останнім, як на основі формування і використання нового знання, так і на основі обміну знаннями між структурними складовими інтелектуального капіталу. В роботі сформульовані основні принципи системного управління інтелектуальним капіталом організації, що забезпечують реалізацію концепції економічної стійкості організації.

Ключові слова: інтелектуальний потенціал, інтелектуальний капітал, людський ресурс, економічна стійкість, стратегія, управління.

Постановка проблеми. В сучасних умовах забезпечення економічної стійкості підприємницьких структур можливо, якщо концепція їх розвитку безпосередньо ґрунтується на використанні інтелектуальних ресурсів. Саме інтелектуальний потенціал виступає в якості стратегічного ресурсу формування та реалізації конкурентних переваг підприємства, в умовах безперервних змін і глобалізації.

Посилення глобалізації та світової конкуренції ставлять сучасні підприємницькі структури в такі умови, коли виникає об'єктивна необхідність використання інтелектуальних ресурсів для забезпечення успішної діяльності компаній в умовах економічної нестабільності і невизначеності. Для національної економіки України дана проблема є особливо найважливішою, оскільки вона орієнтована, в першу чергу, на експорт сировини, попит на який, останнім часом, має тенденцію до зниження. Однак проведений аналіз результатів досліджень зарубіжних і вітчизняних вчених дозволяє зробити висновок про недосконалість системи управління інтелектуальним потенціалом підприємницьких структур, особливо для стабільної роботи підприємств в умовах підвищених ринкових ризиків.

Таким чином, підвищення економічної стійкості підприємницьких структур на основі управління інтелектуальним потенціалом є надзвичайно актуальною проблемою, від вирішення якої в цілому залежить позитивна динаміка розвитку всієї національної економіки нашої країни.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналізу економічної стійкості підприємницьких структур, на основі використання їх інтелектуального потенціалу, в умовах нестабільного зовнішнього середовища присвячені роботи відомих учених: А. Амстронга, А. Башкіна, Дж. Беккера, С. Клейна, П. Микитюка, С. Пермінова, Л. Холявко, П. Журавлева та ін.

Однак, незважаючи на актуальність проблеми формування і розвитку економічної стійкості організацій на основі управління інтелектуальним потенціалом, розробки в цій галузі носять фрагментарний і несистемний характер. Недостатній рівень розробки даної проблеми викликає об'єктивну необхідність вдосконалення теорії і розробки нових методичних підходів підвищення економічної стійкості підприємств на основі формування механізму управління інтелектуальним потенціалом.

Метою статті є визначення та аналіз основних методів та принципів системного управління інтелектуальним потенціалом організації, що забезпечують реалізацію концепції економічної стійкості підприємства.

Викладення основного матеріалу дослідження. Необхідно відзначити, що управління інтелектуальним капіталом для вітчизняних підприємств в даний час є досить новим процесом. Однак, як зазначається в науковій літературі [1] кожен господарюючий суб'єкт в ході своєї виробничої діяльності може і не помітити, як абсолютно мимовільним чином він одночасно веде дослідницьку роботу, не фіксуючи при цьому необхідним чином її результати.

Мається на увазі, що практично кожне підприємство тим чи іншим методом вивчає зовнішнє і внутрішнє середовище, їх взаємодію і за результатами таких дій може проводити фіксацію певних показників. Іншими словами виходить певний набір даних, які можуть бути перетворені в інформацію і потім на підставі осмислення цієї інформації можуть створюватися знання. З цієї точки зору максимальну конкурентну перевагу управління інтелектуальним капіталом може дати компанії, орієнтованій на перманентні зміни бізнес-процесів для адаптації до мінливих зовнішніх потреб, особливо в галузях, де одним з ключових показників ефективності є час виведення нових виробів на ринок.

В економічній науці поряд з фізичним і фінансовим капіталом інтелектуальний капітал розглядається як основний виробничий фактор, що створює додатковий дохід. Причому величина інтелектуального капіталу істотно підвищується в результаті акумулювання людського, структурного та споживчого капіталу.

З цієї точки зору цілком очевидно, що без з'ясування основних закономірностей управління інтелектуальним капіталом (ІК) неможливий вибір правильної інноваційної стратегії підприємства, здійснення стратегічного планування інноваційного процесу при яких в максимальній мірі може бути використаний інтелектуальний потенціал.

Це дозволяє стверджувати, що управління інтелектуальним капіталом є підсистемою управління знаннями, а управління знаннями пов'язано зі специфічною категорією – організаційним знанням, тобто знаннями, що знаходяться у розпорядженні підприємницької структури.

У свою чергу управління знаннями – «це будь-який процес або практика створення, придбання, оволодіння, розподілу і використання знань, де б вони не знаходилися, який збільшує знання і показники праці в організаціях» [2]. Управління знаннями пов'язано і з запасом, і з рухом знань. Запас - це спеціальні знання, які зберігаються в комп'ютерних системах. Рух є способами, якими знання передаються від одних працівників до інших і від працівників в бази даних. Наприклад, Д. Тан визначав управління знаннями як: «процес систематичного і активного управління запасами знань в організації та їх розвиток» [2].

Як зазначається в науковій літературі [3, 4], мета управління знаннями полягає в оволодінні колективним досвідом організації та поширенні його «всюди, де він може принести найбільшу віддачу». Це узгоджується з підходом, який розглядає фірму з позиції ресурсів, що, як довів Р. Грант, передбачає, що джерело конкурентної переваги лежить всередині фірми (в її працівниках і їхніх знаннях), а не в тому, як вона позиціонує себе на ринку. Трасслер пояснює, що «здатність ефективно збирати і використовувати знання стане головним джерелом конкурентної переваги в багатьох організаціях в найближчі кілька років». Успішна компанія - це компанія, яка створює знання.

Управління знаннями стосується передачі знань тими, хто їх має, тим, хто в них потребує, з метою підвищення ефективності організації. У століття інформації знання, а не матеріальні активи або фінансові ресурси, є ключем до конкурентоспроможності [5].

Що стосується самих знань, то в науковій літературі [3] відзначається, що «знання багатогранні і складні, будучи і ситуативними і абстрактними, прихованими і явними, поширеними і індивідуальними, матеріальними та ментальними, такими які розвиваються і статичними, вираженими словами і закодованими». Так, Ф. Блеклер класифікував форми знань наступним чином:

- включені в технології, норми і організаційні процедури;
- включені в культуру в якості загальних угод, історій, цінностей і переконань;
- втілені в практичних, заснованих на діяльності компетенціях і навичках ключових членів організації (практичні знання або «ноу-хау»);
- розуміння і когнітивні навички ключових членів організації (понятійні знання або ноу-хау) [3].

Далі слід зазначити, що специфічною особливістю інтелектуального капіталу як сукупності знань є те, що він включає як явні, так і неявні знання. Явні знання дозволяють співробітникам вільно обмінюватися за допомогою слів або інших способів спілкування, тобто являють собою інформацію. Неявні знання не можуть бути чітко виражені особистістю і тому не можуть бути перетворені в інформацію. В даному контексті важливо зазначити, що в даний час досить добре відомі основні теоретичні підходи до управління знаннями, разом з тим, практично відсутні публікації щодо способів управління знаннями в рамках конкретної наукомісткої організації.

На наш погляд, це викликано тим, що система управління інтелектуальним капіталом формується на стику таких дисциплін як управління людськими ресурсами, інформаційні технології, оцінка ефективності діяльності в наукомісткій сфері тощо.

В даному контексті необхідно відзначити, що в сучасних умовах конкурентоспроможність і стратегічна стійкість підприємств стала визначатися рівнем використання інноваційних та інформаційних технологій. Разом з тим інноваційні та інформаційні технології без фахівців здатних ними управляти, не можуть практично забезпечити конкурентні переваги, і як наслідок цього, стратегічну стійкість жодної підприємницької структури.

Інтелектуальний капітал та його основна складова - людський капітал (знання, досвід, навички тощо) будуть володіти конкурентною перевагою компанії тільки в тому випадку, якщо фірма надає першочергового значення своїм людським ресурсам і створить умови для підвищення професійного рівня і майстерності персоналу організації. Тому забезпечення стратегічної стійкості організації об'єктивно вимагає постійного творчого використання і поповнення знань, оновлення професійних навичок, постійного навчання співробітників компанії. Людський капітал як частина і головна складова інтелектуального капіталу стає визначальним елементом економічного потенціалу країни, галузі або окремого підприємства.

З даної позиції людський капітал, а точніше сама людина є безпосереднім об'єктом управління і відповідно потребує пильної уваги менеджменту компанії.

У закордонній господарській практиці в менеджменті існує ряд підходів до моделі людських ресурсів (табл. 1) [5].

В цілому необхідно відзначити, що концепція управління інтелектуальними ресурсами - це результат прикладних і фундаментальних досліджень, включаючи розробки в суміжних областях знань. У зарубіжній науці управління склалися наступні концепції, що внесли істотний внесок у розвиток сучасної теорії і практики управління ІК: наукового управління; адміністративного управління; управління з позицій психології і людських відносин; управління з позицій науки про поведінку. Крім цього, існують наукові підходи до управління, які отримали розвиток в сучасних економічних умовах: підхід до управління як процесу; системний підхід; ситуаційний підхід.

Передусім необхідно зазначити, що основою сучасної концепції управління людським капіталом є факт визнання економічної доцільності інвестицій в навчання і підвищення кваліфікації персоналу, створення умов для більш повного виявлення інтелектуальних можливостей і здібностей, закладених в особистості.

Таблиця 1

Основні моделі управління людськими ресурсами

Типи моделей управління ЛР	Основна характеристика моделі
«Людина економічна»	Основним стимулом для працівника є високий зарібок (можливість задовольняти матеріальні потреби). Сукупність працівників організації розглядається як однорідна маса, без виділення специфіки категорій. Матеріальні стимули відіграють найбільш важливу роль на рівні виконавців. Для керівників і фахівців вирішальне значення набувають інші мотиви.
«Людина споживач»	Основні мотиви до праці - це прагнення до самовираження, статусу та влади. Недолік такого підходу - відсутність конкретизації понять і абстрактності концепції.
«Людина ієрархічна»	Для працівників важливі свобода індивідуального вибору і самовизначення в соціумі. Просування по кар'єрних сходах створює ілюзію зростання можливостей, хоча насправді велика відповідальність позбавляє людину свободи.
«Людина професіонал»	Основні стимули - причетність до справ фірми, визнання досягнень працівника, участь у прийнятті рішень, прагнення до розширення кола своєї відповідальності.
«Людина корпоративна»	Працівники повинні влитися в організаційний механізм фірми, норми якої формують поведінку працівника. Така ідеологія характерна для японського менеджменту. Роботодавець має справу не з робочими руками, не з окремим співробітником, а з людиною як частиною організаційного механізму, яка представляє собою групу або організацію. Норми цього механізму впливають на поведінку людини.

Джерело: дослідження П.В. Журавлева [6].

У зарубіжній практиці до теперішнього часу практично сформувалася наукова школа управління людським капіталом. Формування моделей управління людським капіталом (ЛК) цієї наукової школи ґрунтується на системному підході.

В останні роки ряд зарубіжних вчених (Баярд, Ленднік-Хел і ін.) доводять, що зв'язок між стратегіями необхідний, коли організаційна стратегія, або стратегія підприємництва, сама по собі успішна. Крім того, в науковій літературі [7] зазначається про необхідність як зовнішнього, так і внутрішнього налаштування стратегії управління людським капіталом. Під зовнішнім налаштуванням розуміється приведення у відповідність стратегії управління та рівня розвитку організації. Внутрішнє налаштування - це вирівнювання різних компонентів стратегії управління ЛК на основі їх взаємної підтримки. Однак цей підхід критикується через його зайву механістичності [6].

Разом із тим в даний час приймаються спроби синтезувати нові сучасні вимоги до управління ЛК і виділити ключові стратегічні установки його подальшого вдосконалення. У роботах представників даної школи (Дж. Дуглас, С. Клейн, Д. Хаїт і ін.) визнаються зміни в ЛК під впливом зовнішніх факторів по відношенню до умов трудової діяльності. Для досягнення організаційної ефективності ця школа ставить вимогу комплексності в управлінні, орієнтації на максимальне використання ЛК і налагоджене функціонування системи управління цими ресурсами. Особлива увага повинна приділятися ситуаційним факторам управління - зовнішнім (вплив держави і профспілок, ринкові умови) і внутрішнім (філософія управління, погляди і очікування працівників, технологія) [8, 9].

Таким чином, стратегія управління людським капіталом - це теоретичне відображення ситуації, при якій вирішальними факторами конкурентоспроможності і стійкості підприємства

в інноваційній сфері стали забезпеченість кваліфікованим персоналом, рівень його мотивації, організаційні форми, що визначають соціально-економічну ефективність його використання.

В даний час можна впевнено констатувати, що концептуальний підхід до роботи з людськими ресурсами, заснований на мінімумі інвестиційних вкладень, виявився за великим рахунком не обґрунтованим. У зарубіжній практиці існує така, на наш погляд, обґрунтована теза: «Щоб управління людськими ресурсами було ефективним воно повинно бути системним». Тим самим, комплексність розглядається як найважливіша умова ефективності системи управління ЛК. По суті справи ця обставина вказує на інтегративний характер рішень з питань управління людськими ресурсами, на їх взаємозв'язок зі стратегією організації і з її різними функціональними складовими.

Розгляд людини як ключового ресурсу виробництва і відмова від уявлень про робочу силу як про безоплатне багатство, освоєння якого не потребує грошових коштів і організаційних зусиль з боку роботодавця, - основна теоретична думка даної концепції. Необхідно відзначити, що основоположники теорії людського капіталу свого часу першими показали «продуктивну природу» інвестицій в людину, що забезпечують істотний економічний ефект на тривалу перспективу. З позиції макроекономічного рівня створення інтелектуального капіталу необхідно розглядати як інвестиції в систему інновацій, освіти, які потім втілюються в необхідні сучасному виробництву знання і професійні навички.

Варто також враховувати, що інтелектуальний капітал - це не просто сукупність знань, навичок, здібностей, якими володіє людина, а накопичений запас навичок, знань і здібностей, який забезпечує ефективне управління даним нематеріальним активом.

Досить часто механізми управління інтелектуальним капіталом і його структурними складовими зводяться до інструментів оперативного реагування на мінливе зовнішнє середовище. Замість прийняття концепції системного управління ЛК створюються локальні підсистеми, в більшості випадків які не мають перспектив забезпечення конкурентних переваг і стратегічної стійкості бізнес-структур.

В даному випадку має місце так зване в науковій літературі «зрушення цілей» [10]. Сутність даного явища полягає в тому, що вищий менеджмент, не зазначивши спочатку стратегічну мету розвитку бізнесу, займається вирішенням другорядних завдань, які в кінцевому результаті не можуть забезпечити сталий економічний розвиток компанії.

Однак, щоб ефективно управляти інтелектуальним капіталом, спостерігати динаміку його розвитку, необхідно мати організаційно методичний або діагностичний інструментарій, який дозволяє здійснювати його оцінку. З цієї точки зору оцінка інтелектуального капіталу компанії є дуже важливим індикатором економічного розвитку і стратегічної стійкості організації.

Необхідно відзначити, що оцінка інтелектуального капіталу компанії це досить складний і неоднозначний процес, який безпосередньо пов'язаний з переосмисленням можливостей і обмежень використання традиційних економічних оцінок, які використовують переважно фінансові показники і базуються на облікових принципах.

З теоретичної точки зору оцінка інтелектуального капіталу обумовлює вартісний і якісний підходи. По суті вартісна оцінка інтелектуального капіталу підприємства ускладнена внаслідок певних обставин. До числа основних причин слід віднести відсутність ефективного діагностичного інструментарію, що дозволяє визначити реальну ринкову вартість інтелектуальних ресурсів, наявність великої кількості унікальних продуктів, для яких не існує способів оцінки вартості, а також недосконалість механізму облікової політики.

Якісна оцінка інтелектуального капіталу є дуже важливою і може бути використана для аналізу конкурентних переваг і стратегічної стійкості організації на ринку товарів і послуг. При проведенні аналізу рівня інтелектуального капіталу необхідно враховувати кількість ресурсів, їх цінність, інтенсивність використання ресурсів, з можливістю закріплення ресурсів за підприємницькою структурою.

В даний час підприємницькі структури оцінюють свій інтелектуальний капітал не стільки з позиції вартісної оцінки, скільки з якісної сторони, оскільки саме цей підхід забезпечує більш достовірну оцінку найбільш важливих структурних складових інтелектуального капіталу компанії. Ця обставина викликана тим, що інтелектуальний капітал у вартісному визначенні висловлює лише свою поточну вартість, на яку можуть зробити істотний вплив різні ризикоутворюючі чинники.

З позиції якісного підходу інтелектуальний капітал представляється як інтегральна оцінка структурних складових інтелектуального капіталу, які формуються протягом тривалого періоду, і відображають конкурентоспроможність і стратегічну стійкість організації. За своєю економічною сутністю зазначені підходи не суперечать змісту інтелектуального капіталу. Більш того, напрошується висновок про одночасне використання даних показників в системі для проведення аналізу оперативної і стратегічної стійкості підприємства.

В цілому проведений аналіз підходів до оцінки інтелектуального капіталу показує, що фінансово-економічні показники відображають оцінку ефективності вже досконалої діяльності і не показують перспектив, пов'язаних зі стратегічним розвитком бізнесу. Якісний підхід щодо оцінки знань і інтелектуального капіталу націлений на виявлення інноваційного потенціалу компанії, її здібностей і стійкості функціонування в майбутньому.

Слід зазначити, що традиційний балансовий підхід не враховує наявні у компанії нематеріальні ресурси, а значить, не забезпечує достовірність реальної вартості фірми. Також практика показує, що нематеріальні активи в середньому в кілька разів вищі матеріальних цінностей. Тому стратегічна стійкість підприємства визначається не наявними матеріальними, а нематеріальними ресурсами, які забезпечують організації конкурентні переваги.

Проведений аналіз дозволив згрупувати основні методи оцінки інтелектуального капіталу (табл. 2).

Таблиця 2

Систематизація основних методів оцінки інтелектуального капіталу організації

Найменування методу	Зміст методу
Прямі методи оцінки ІК - (direct intellectual capital methods)	Дані методи базуються на безпосередній грошовій оцінці різних складових інтелектуального капіталу. До даної групи належать методи, засновані на ідентифікації і оцінці в грошах окремих активів або окремих компонентів інтелектуального капіталу. Після того, як оцінені окремі компоненти інтелектуального капіталу або навіть окремі активи, виводиться інтегральна оцінка інтелектуального капіталу компанії.
Методи ринкової капіталізації (market capitalization methods)	Ці методи оцінюють різницю між ринковою вартістю і балансовою вартістю активів підприємства. Визначається різниця між ринковою капіталізацією компанії і власним капіталом її акціонерів. Отримана величина розглядається як вартість її інтелектуального капіталу або нематеріальних активів. На даному методологічному підході ґрунтується розрахунок коефіцієнта Тобіна.
Методи рентабельності активів (return on assets methods)	Визначається як відношення середнього доходу компанії до відрахування податків за деякий період до матеріальних активів компанії. Показники компанії - порівнюються з аналогічним показником для галузі в цілому. Щоб обчислити середній додатковий дохід від інтелектуального капіталу, отримана різниця множиться на матеріальні активи компанії. Далі шляхом прямої капіталізації або дисконтування одержаного грошового потоку можна отримати вартість інтелектуального капіталу компанії.
Методи засновані на індикаторах (scorecard methods)	Дані методи оцінюють різні індекси та індикатори, які, як передбачається, впливають на величину інтелектуального капіталу. Оцінка в грошовій формі не здійснюється. Ідентифікуються різні компоненти нематеріальних активів або інтелектуального капіталу, утворюються індикатори та індекси у вигляді підрахунку балів або як графі.

Джерело: дослідження С. Пермінова, А. Башкіна [11].

Необхідно відзначити, що одним із загально визнаних і популярних вимірників інтелектуального капіталу є коефіцієнт Тобіна. Даний показник має явні переваги перед іншими в силу його хорошої інтерпретації і доступності для розуміння управлінцями практиками.

Коефіцієнт Тобіна розраховується як відношення ринкової вартості організації до її балансової вартості, що включає вартість фінансових активів.

$$\text{Коефіцієнт Тобіна} = \frac{\text{Ринкова вартість організації}}{\text{Балансова вартість організації}}$$

Цей коефіцієнт відображає всі елементи вартості організації, відсутні в фінансовому звіті, тобто в ньому побічно враховані нематеріальні активи, що представляють собою елементи інтелектуального капіталу. Крім того, в ньому відбиваються в якійсь мірі і майбутні доходи, оцінки брокерів, результати експертиз тощо.

По суті справи коефіцієнт Тобіна є наближеною оцінкою вартості інтелектуального капіталу, так як в його величині відбивається вплив багатьох інших параметрів організації, наприклад, уявлення потенційних інвесторів про її вартість. І вага цього показника хоча б приблизно відображає відносну вартість інтелектуального капіталу організації. За його величиною можна приймати рішення про постановку обліку нематеріальних активів організації та оцінці вартості укладеного в них інтелектуального капіталу.

Загалом можна констатувати, що використання наведених методів не дозволяє отримати вартісну оцінку інтелектуального капіталу організації, а тому цей діагностичний інструментарій по суті носить інформаційний характер. Також необхідно мати на увазі, що складність оцінки інтелектуального капіталу пов'язана з переходом від абстрактних нематеріальних елементів інтелектуального капіталу до фінансових оцінок. Крім цього, практично кожен метод оцінки інтелектуального капіталу має свої недоліки.

Оцінка інтелектуального капіталу організації дозволяє приймати найбільш ефективні економіко-управлінські рішення, що дозволяють забезпечити підприємству високий рівень розвитку і стратегічної стійкості в умовах нестабільного підприємницького середовища.

Однак при цьому необхідно мати на увазі, що методи управління матеріально-речовим (фізичним) капіталом практично неприйнятні до такої складної категорії, якою є інтелектуальний капітал, в силу принципових відмінностей які характеризують їх ознак.

У зв'язку з цим нами пропонується класифікація, яка дозволяє встановити специфічні особливості матеріально-речового та інтелектуального капіталу (табл. 3).

Таблиця 3

Класифікація, яка враховує специфічні особливості прояву матеріально-речового та інтелектуального капіталу організації

Класифікаційні ознаки	Матеріально-речовий капітал	Інтелектуальний капітал
За природою прояву	Матеріальна основа	Нематеріальна основа
За горизонтом дії	Результат дії в минулому	Результат дії в майбутньому
За характером оцінки	Оцінювання по витратам	Оцінка з урахуванням майбутньої вартості
За ступенем комплексності оцінки	Переважно фінансова	Комплексна, комбінована оцінка
За ступенем оцінки в часовому інтервалі	Дискретна оцінка	Непреривна оцінка
За ступенем контролю, володіння	Повністю володіє організація	Не повністю, частково власник організація

Розроблено автором.

Наведена класифікація специфічних особливостей матеріально-речового та інтелектуального капіталу визначає і ряд базових стратегій управління останнім, як на основі

формування і використання нового знання, так і на основі обміну знаннями між структурними складовими інтелектуального капіталу.

Так, у низці наукових публікацій [11, 12] виділяють наступні основні стратегії управління інтелектуальним капіталом.

1. Стратегія, заснована на формуванні та використанні знань в рамках людського капіталу і відповідає на питання: яким чином відбувається обмін знаннями між працівниками організації (підприємства), як забезпечується підвищення їх компетентності і як вона використовується в цілях підвищення конкурентоспроможності організації.

2. Стратегія, заснована на формуванні та використанні знань в рамках структурного капіталу і відповідає на питання: як організований обмін знаннями між операторами знань організації, які технології і методи необхідно використовувати для кодифікації неявних знань людського капіталу.

3. Стратегія, заснована на формуванні та використанні знань в рамках споживчого капіталу і відповідає на питання: яким чином відбувається обмін інформацією між організацією і споживачами її продукції, які маркетингові технології будуть більш ефективними для залучення й утримання споживачів продукції (послуг) тощо.

Окрім наведених вище стратегій розглядаються концепції, засновані на різних поєднаннях структурних складових інтелектуального капіталу.

Разом з тим розглянуті концептуальні підходи, в основному, сфокусовані на збільшення інтелектуального капіталу підприємства, і тому по суті є недостатньо ефективними з точки зору забезпечення стратегічної стійкості бізнесу.

На наш погляд, ефективне управління інтелектуальним капіталом організації можливий на основі системного підходу, а економічна доцільність прийняття управлінських рішень повинна відповідати меті та завданням формування і реалізації стратегічної стійкості бізнес - структури.

На підставі проведеного аналізу нами сформульовані основні принципи системного управління інтелектуальним капіталом організації, що забезпечують реалізацію концепції економічної стійкості організації.

1. Визначення пріоритетів стратегічного розвитку організації. Підвищення ефективності механізму формування та реалізації інтелектуального капіталу будуть забезпечені, якщо при цьому організація має чітко визначену мету господарського розвитку і забезпечення стратегічної стійкості. Реалізація даного принципу означає пріоритетні інвестиції тільки в тих працівників, умінням і талантами яких досягається стратегічна мета бізнес-структури.

2. Стимулювання роботи, що враховує інтереси співробітників і компанії в цілому. З метою формування ефективного людського капіталу фірма повинна стимулювати роботу в команді, підтримувати неформальні групи. Саме такий підхід дозволяє капіталізувати талант окремого працівника, зробити його надбанням організації, і він меншою мірою буде залежати від окремої людини.

3. Володіння стратегічно важливою інформацією і швидкість її доставки та обробки. Цей принцип орієнтований на моніторинг всього ланцюжка формування вартості від сировини до завершеного і готового до реалізації продукту. Метою цієї роботи є виявлення інформації, яка має вирішальне значення для створення доданої вартості. Особливо важлива така інформація на нижньому споживчому кінці ланцюжка. В даному контексті важливим є не обсяг кодифікованих знань, а важливі саме ті знання, які є актуальними для реалізації прийнятого проекту. Важлива своєчасність доставки операторам знань інформації і швидкість її обороту всередині організації.

4. Оптимізація інвестицій. Обмежуватися інвестиціями в працівників, інфраструктуру і споживачів окремо буде явно недостатньо. Не ефективне інвестування в ці структурні компоненти інтелектуального капіталу коштів може, як посилити, так і полегшити їх, тому що вони діють в тісній взаємодії.

5. Вільне і рівноправне володіння інтелектуальним капіталом організації. По суті це впливає із самої суті людського капіталу. Підприємство є співвласником нарівні з працівниками цього капіталу. Забезпечивши виконання даного принципу, підприємство буде отримувати максимальну вигоду від нематеріальних активів. Спроба економії на працівниках в перспективі призведе до втрати стратегічної стійкості організації.

В цілому системне управління інтелектуальним капіталом можна охарактеризувати як систему цілеспрямованих механізмів і інструментів впливу, спрямованих на підвищення конкурентних переваг організації на основі розвитку ключових компетенцій, які забезпечують стратегічну стійкість підприємства.

Необхідно відзначити, що практично основне завдання управління інтелектуальним капіталом організації, що складається в отриманні від персоналу максимальної продуктивності, може бути досягнута лише в разі, коли організація і персонал мають взаємовигідну економічну зацікавленість. Особливістю ж сучасного етапу інноваційного розвитку є врахування залежності виробничих цілей і соціальних інтересів індивідуумів, коли кожен співробітник організації усвідомлює свою причетність до процесу управління і розвитку підприємницької структури.

Тому процес управління інтелектуальним капіталом, перш за все, необхідно розглядати як концепцію, яка знаходиться у взаємозв'язку з господарським розвитком і забезпеченням стратегічної стійкості компанії. При цьому основою формування ефективної системи управління інтелектуальним капіталом виступає категорія комунікацій. Причому особливістю цього управління є побудова процесу інтегрованих комунікацій, який протидіє розпорошенню інформації, що часто є результатом масованих інформаційних потоків.

Висновки. Отже, інтегровані комунікації виступають важливою формою отримання і обміну знаннями персоналу. Такий підхід приводить до інтеграції людського капіталу працівників, що з одного боку виступає новою формою отримання знань, а з іншого – на основі синергетичного ефекту веде до зростання загального інтелектуального капіталу організації. Внаслідок цього відбувається формування структурного взаємозв'язку особистісної та організаційної стратегії, яка є по суті імперативом забезпечення та розвитку стратегічної стійкості компанії.

Список використаних джерел

1. Микитюк П.П. Інноваційний розвиток підприємства. За заг. ред. П.П. Микитюка. Тернопіль: ПП «Принтер Інформ», 2015. 224 с.
2. Армстронг М. Практика управління людськими ресурсами: Пер. с англ. СПб.: Питер, 2008. 425 с.
3. Becker G.S. Human Capital. N.Y.: Princeton University Press, 1964. 547 p.
4. Bontis N. Intellectual Capital: An Exploratory Study that Develops Measures and Models, paper prepared for the Seventeenth McMaster. Business Conference, London, Ontario, Canada: Richard Ivey School of Business, University of Western Ontario, 1996, January 24-26.
5. Braun Ch. F., von. The Innovation War. Industrial R&DE the Arms Race of the 90s. NJ.: Upper Saddle River. 1997. p. 57.
6. Журавлев П.В. Управление человеческими ресурсами: опыт индустриально развитых стран. М.: Издательство «Экзамен», 2004. 325 с.
7. Nonaka I. Strategic vs. Evolutionary Management: A US-Japan Comparison of Strategy and Organization, 1985.
8. Журавлев П.В., Кулатов М.П. Мировой опыт в управлении персоналом. М.: Рос. Экон. Акад., 1998. 236 с.
9. Klein D.A., Prusak L. «Characterizing Intellectual Capital», multiclient program working paper. – Boston: Ernst & Young Center for Business Innovation, March, 1999.
10. Saint-Onge H. «Intellectual Capital as a Business Reality», presentation, October 3, 1995.

11. Пермінова С.О., Башкіна А.С. Управління інтелектуальним капіталом в контексті загальної стратегії збільшення вартості компанії. *Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії*. 2016. Вип. 6. С. 181-188.

12. Холявка Л.Ю. Формування і використання інтелектуального потенціалу підприємства: дис. ...кандидата економ. наук : 08.00.04 / Холявка Лілія Юріївна. Львів, 2016. 224 с.

References

1. Mykytiuk P.P. (2015). *Inovatsiyni rozvytok pidpriemstva [Innovative development of the enterprise]*. Ternopil: PE «Printer Inform», 224. (in Ukr.).
2. Armstrong M. (2008). *Praktika upravleniya chelovecheskimi resursami [Practice of human resource management]*. SPb.: Piter. 425. (in Rus.).
3. Becker G.S. (1964). *Human Capital*. N.Y.: Princeton University Press. 547.
4. Bontis N. (1996). *Intellectual Capital: An Exploratory Study that Develops Measures and Models, paper prepared for the Seventeenth McMaster Business Conference*, London, Ontario, Canada: Richard Ivey School of Business, University of Western Ontario.
5. Braun Ch. F., von. (1997). *The Innovation War. Industrial R&DE the Arms Race of the 90s*. - NJ.: Upper Saddle River. 57.
6. Zhuravlev P.V. (2004). *Upravleniye chelovecheskimi resursami: opyt industrialno razvitykh stran. [Human Resource Management: Experience of Industrialized Countries]*. M.: Izdatelstvo «Ekzamen». 325. (in Rus.).
7. Nonaka I. (1985). *Strategic vs. Evolutionary Management: A US-Japan Comparison of Strategy and Organization*.
8. Zhuravlev P.V., Kulatov M.P. (1998). *Mirovoy opyt v upravlenii personalom. [World experience in personnel management]* – M.: Ros. Ekon. Akkad. 236. (in Rus.).
9. Klein D.A., Prusak L. (1999). «*Characterizing Intellectual Capital*», *multiclient program working paper*. – Boston: Ernst & Young Center for Business Innovation.
10. Saint-Onge H. (1995). «*Intellectual Capital as a Business Reality*», presentation, October 3.
11. Perminova S.O., Bashkina, A.S. (2016). Intellectual capital management in the context of the total strategy of companys value augmentation. *Ekonomichnyi visnyk Zaporizkoi derzhavnoi inzhenernoi akademii [Economic Bulletin of Zaporizhzhya State Engineering Academy]*, Iss.6, 181-188.
12. Kholiavka L.Y. (2016). *Formuvannia i vykorystannia intelektualnogo potentsialu pidpriemstva [The formation and use of intellectual potential of the enterprise]*. *Candidates thesis*. Lviv: LPNU [in Ukrainian].

BILOUS Svitlana

PhD (Economics),
Bohdan Khmelnytsky National University of
Cherkasy, Cherkasy, Ukraine

ZACHOSOVA Nataliia

Dr. Sc. (Ekon.), Professor,
Bogdan Khmelnytsky National University of
Cherkasy, Cherkasy, Ukraine

ESSENCE AND SYSTEMIC MANAGEMENT OF INTELLECTUAL POTENTIAL IN THE PROCESS OF ENSURING AND DEVELOPING ECONOMIC SUSTAINABILITY OF THE ORGANIZATION

Introduction. *In modern conditions, ensuring the economic stability of business structures is possible if the concept of their development is directly based on the use of intellectual resources. It is the intellectual potential acts as a strategic resource for the formation and implementation of competitive advantages of the enterprise, in conditions of continuous change and globalization. Increasing globalization and global competition put modern business structures in such conditions*

when there is an objective need to use intellectual resources to ensure the successful operation of companies in conditions of economic instability and uncertainty. This problem is especially important for the national economy of Ukraine, as it is focused primarily on the export of raw materials, the demand for which has recently been declining. However, the analysis of research results of foreign and domestic scientists allows us to conclude about the imperfection of the management system of intellectual potential of business structures, especially for the stable operation of enterprises in conditions of increased market risks.

Purpose. The purpose of the article is to identify and analyse the basic methods and principles of system management of the intellectual potential of the organization, ensuring the implementation of the concept of economic stability of the enterprise.

Results. The paper examines the foreign experience of using a number of approaches to the model of human resources in economic practice. That allowed to group and systematize the main methods of assessing the intellectual capital of the organization. Based on the analysis, the author's classification is carried out, which takes into account the specific features of the manifestation of material and intellectual capital of the organization and determines a number of basic strategies for managing the latter, based on the formation and use of new knowledge and knowledge exchange between structural components of intellectual capital. . The paper formulates the basic principles of system management of intellectual capital of the organization, ensuring the implementation of the concept of economic stability of the organization.

Originality. The formation of a system of economic sustainability of entrepreneurial structures is closely related to the development of the organization's competitive advantages, which are ultimately embodied in the concept of strategic development. Thus, the competitive advantage of the entrepreneurial structure takes place when an organization forms and implements in the process of production and economic activity a strategy that provides it with strategic economic stability and cannot be used or copied over a certain period of time by potential competitors. At the same time, it is necessary to understand that the formation and use of a business architecture or a business model is not a guarantee of the strategic sustainability of an organization, because they are subject to obsolescence due to changes in the environment, new business opportunities, etc. In modern conditions, ensuring the economic sustainability of an organization is possible if its development strategy is directly based on the use of such a powerful factor as intellectual capital. It is intellectual capital that acts as a strategic resource for the formation and implementation of the competitive advantages of an entrepreneurial structure, in the context of continuously occurring changes and globalization.

Conclusion. Thus, integrated communications are an important form of obtaining and sharing staff knowledge. This approach leads to the integration of human capital of employees, which on the one hand is a new form of knowledge acquisition, and on the other - on the basis of a synergistic effect leads to an increase in the overall intellectual capital of the organization. As a result, there is a formation of the structural relationship of personal and organizational strategy, which is essentially an imperative to ensure and develop the strategic stability of the company.

Keywords: intellectual potential, intellectual capital, human resources, economic stability, strategy, management.

Одержано редакцією: 26.06.2020
Прийнято до публікації: 12.09.2020

УДК: 657.47:658.1

DOI: 10.31651/2076-5843-2020-3-71-81

ПАВЛОВА Галина Євгеніївна

доктор економічних наук, академік АЕНУ,
Дніпровський державний аграрно-економічний
університет, м. Дніпро, Україна

ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-1400-7348>
halynapavlova@ukr.net

БАРДАДИМ Марія Василівна

кандидат економічних наук,
Дніпровський державний аграрно-економічний
університет, м. Дніпро, Україна

ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-6067-9129>
morant09.aa@gmail.com

ВОЛЧАНСЬКА Людмила Валентинівна

кандидат економічних наук,
Дніпровський державний аграрно-економічний
університет, м. Дніпро, Україна

ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-4362-4986>
p4tm7u@gmail.com

МЕТОДИКА АНАЛІЗУ РІВНЯ ВИТРАТ НА ВИКОНАННЯ РОБІТ ПІДПРИЄМСТВА

Досліджено методику аналізу рівня витрат на виконання робіт підприємства, а саме вивчено показники витрат на виконання робіт та порівняно показники доходів та витрат на виконання робіт, проаналізовано динаміку собівартості реалізованих робіт, динаміку валового доходу від реалізації робіт та рівень витрат підприємства на виконання окремих замовлень. Встановлені та досліджені причини динаміки окремих складових витрат за елементами підприємства.

Ключові слова: *аналіз, підприємство, методика, виконання робіт, динаміка, дохід, витрати, реалізація, собівартість.*

Постановка проблеми. Витрати виробництва характеризують такі показники, як ефективність роботи, раціональність споживання матеріалів та обладнання, використання енергії та робочої сили тощо, які безпосередньо впливають на діяльність підприємства. Натомість детальний аналіз процесу виробництва ідентифікує недоліки облікового процесу та передбачає виявлення напрямів можливих шляхів удосконалення та попередження виникнення проблем у майбутньому. Адже саме шляхом детального аналізу і належної організації обліку можна забезпечити високий рівень економічного рівня підприємства, а також, через зіставлення з доходами, достовірно оцінити результати діяльності підприємства з подальшим виявленням внутрішніх резервів їх поліпшення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню проблем аналізу витрат на виконання робіт підприємства присвячені праці провідних вітчизняних та зарубіжних економістів, таких як Ф.Ф. Бутинець, Н. О. Гура, Г. М. Давидов, М. А. Болюх, А. Г. Загородній, Л. О. Кадуріна, М. А. Нашкерська, М. С. Пушкар, В. В. Сопко, Ю.С. Цал-Цалко та інші.

Щодо доцільності та актуальності питання проведення досліджень аналізу витрат погоджуємося з думкою Д.А. Панкова та Л.С. Воскресенської [4], які вважають, що одним з недоліків сучасного аналізу є його фрагментарність і відсутність методики, що дозволяє оцінити не

стільки фактичний стан і результативність господарської діяльності, а безперервний процес руху ресурсів, що обслуговують процес виробництва.

Науковці також наголошують на тому, що «система аналізу повинна бути націлена не тільки на забезпечення інформацією процесу прогнозування, а й реалізацію поставлених стратегічних задач» [3, с. 154].

Каламбет С. В., Привалова Л. В., Сергієнко М. М. до основних завдань відносять: «оцінка причин змін їх абсолютних величин і питомих витрат (собівартості продукції, робіт, послуг) у порівнянні з планом (бюджетом), з даними попереднього звітного періоду, з даними інших однотипних підрозділів; виявлення впливу на витрати і собівартість продукції, робіт або послуг внутрішніх і зовнішніх факторів, розрахунок упущених можливостей зниження собівартості робіт і очікуваного зростання ефективності виробництва за рахунок кращого використання основних засобів, трудових, матеріальних і енергетичних ресурсів» [2].

Сінельнікова Х.В. [6], систематизувавши дані дослідженої літератури, характеризує завдання аналізу витрат за елементами та статтями калькуляції та вказує на важливість класифікації підприємства за матеріало-, фондо-, енерго- або трудомісткістю ресурсів виробництва. Крім того, виявлення впливу різних факторів на величину витрат за окремими статтями має бути одним із завдань під час формування методики аналізу витрат виробництва підприємств.

Здійснюючи аналіз підприємство повинно бути націлене та отримання певного результату, який Т.І. Досій визначає як «оптимізація структури витрат, розрахунок резервів зниження собівартості та розробка заходів спрямованих на освоєння виявлених резервів»[1].

Це свідчить про певну зацікавленість дослідників даним питанням і необхідність проведення досліджень та внесення відповідних пропозицій, коректив щодо методики аналізу рівня витрат на виконання робіт підприємства.

Метою статті є наукове обґрунтування необхідності дослідження методики аналізу рівня витрат на виконання робіт підприємства, а саме порівняння показників доходів та витрат на виконання робіт, дослідження динаміки собівартості реалізованих робіт, динаміки валового доходу від реалізації робіт та рівня витрат підприємства на виконання окремих замовлень.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для підприємства, що здійснює виконання ремонтних робіт, основними показниками, що оцінюють витрати, є витрати на виконання ремонтних робіт і собівартість реалізованих ремонтних робіт. Проаналізуємо динаміку даних показників витрат ТОВ «Дніпро ремонт» в I півріччі 2019 року в порівнянні з I півріччям 2018 року. Зазначені показники та дослідження їх динаміки представлені в таблиці 1.

Таблиця 1

**Показники витрат на виконання робіт ТОВ «Дніпро ремонт»
за I півріччя 2018 та 2019 рр.**

Показник	I півріччя 2019 року	I півріччя 2018 року	Відхилення від попереднього періоду	
			абсолютне	відносне, %
1. Витрати на виконання ремонтних робіт, тис. грн.	2532,5	2747,4	214,9	8,5
2. Собівартість реалізованих ремонтних робіт, тис. грн.	2624,1	2897,5	273,4	10,4
3. Залишки незавершеного виробництва (витрат) на незавершені замовлення на кінець періоду, тис. грн.	137,4	75,6	- 61,8	- 45,0

Виконані розрахунки свідчать про збільшення абсолютних показників витрат ТОВ «Дніпро ремонт» у розглянутому періоді. Так, витрати на виконання ремонтних робіт збільшилися в I півріччі 2019 року в порівнянні з I півріччям 2018 року на 214,9 тис. грн. або на

8,5 %. Собівартість реалізованих ремонтних робіт за той же період підвищилась на 273,5 тис. грн. або на 10,4 %. Варто також звернути увагу на зменшення залишків витрат по завершених замовленнях на кінець періоду з 137,4 тис. грн. до 75,6 тис. грн., тобто на 61,8 тис. грн. або на 45,0 %, що окремо варто визнати явищем позитивним.

Збільшення обсягу витрат на виконання робіт і собівартості реалізованих робіт як таке не є негативним явищем, адже абсолютне збільшення таких показників може свідчити як про підвищення рівня витрат, так й про збільшення фізичного обсягу виконаних і реалізованих робіт. Відповідно аналіз динаміки показників витрат має бути здійснений в порівнянні із аналізом динаміки доходу підприємства від реалізації ремонтних робіт. Важливим відносним показником, який дозволяє проаналізувати відносну динаміку витрат підприємства, що здійснює ремонтні роботи, є показник витрат на 1 грн. реалізації робіт.

Дослідження динаміки даного показника дозволить реально оцінити динаміку рівня витрат підприємства, тобто із врахуванням змін фізичного обсягу виконаних робіт [7].

$$K_{\text{витрат}} = \frac{\text{Собівартість реалізованих робіт}}{\text{Чистий дохід від реалізації робіт}}. \quad (1)$$

В таблиці 2 представлено аналіз динаміки чистого доходу від реалізації ремонтних робіт, собівартості реалізованих робіт, а також розрахунок та аналіз динаміки показника витрат на 1 грн. реалізації робіт.

Таблиця 2

Порівняння показників доходів та витрат на виконання робіт ТОВ «Дніпро ремонт» за I півріччя 2018 та 2019 років

Показник	I півріччя 2018 року	I півріччя 2019 року	Відхилення від попереднього періоду	
			абсолютне	відносне, %
1. Чистий дохід від реалізації робіт з технічного обслуговування та ремонту електротехнічного обладнання, тис. грн.	3897,4	4454,9	557,5	14,3
2. Собівартість реалізованих ремонтних робіт, тис. грн.	2624,1	2897,5	273,4	10,4
3. Витрати на 1 грн. реалізованих ремонтних робіт, грн.	0,673	0,650	- 0,023	- 3,4

Таким чином, порівняння динаміки доходу від реалізації робіт і собівартості реалізованих робіт дозволяє стверджувати про позитивну динаміку рівня витрат на виконання ремонтних робіт в ТОВ «Дніпро ремонт». Темпи зростання чистого доходу від реалізації ремонтних робіт у I півріччі 2019 року в порівнянні з I півріччям 2018 року становлять 14,3 %, що перевищує темпи зростання собівартості реалізованих робіт за той же період у розмірі 10,4 %. Відповідно позитивною динамікою характеризується відносний показник, що оцінює рівень витрат на реалізовані роботи, – витрати на 1 грн. реалізованих ремонтних робіт. Даний показник зменшився в I півріччі 2019 року в порівнянні з аналогічним періодом минулого року на 0,023 грн. або на 3,4 % і склав 0,65 грн. на 1 грн. реалізованих ремонтних робіт.

Враховуючи, що собівартість реалізованих ремонтних робіт є добутком чистого доходу від реалізації робіт і витрат на 1 грн. реалізованих ремонтних робіт, виконаний вище аналіз може бути доповнений факторним аналізом, відповідні розрахунки якого представлені в таблиці 3.

Таблиця 3

**Дослідження динаміки собівартості реалізованих робіт ТОВ «Дніпро ремонт»
за I півріччя 2019 року в порівнянні з аналогічним періодом 2018 року**

Показник	Витрати 1 грн. реалізованих ремонтних робіт, грн.	Чистий дохід від реалізації ремонтних робіт, тис. грн.	Собівартість реалізованих ремонтних робіт, тис. грн.	Вплив факторів, тис. грн.
I півріччя 2018 року	0,673	3897,4	2624,1	
За рівня витрат на 1 грн. реалізованих робіт 2018 р. та обсягів реалізованих робіт 2019 р.	0,673	4454,9	2998,1	+ 374,0
I півріччя 2019 р.	0,650	4454,9	2897,5	- 100,6
Загальна динаміка, тис. грн.				+ 273,4

За даними виконаних розрахунків собівартість реалізованих ремонтних робіт збільшилась на 374,0 тис. грн. за рахунок обсягу реалізованих ремонтних робіт і скоротилась 100,6 тис. грн. за рахунок зменшення рівня витрат 1 грн. реалізованих робіт. В цілому собівартість реалізованих робіт збільшилась на 273,4 тис. грн., але скорочення собівартості реалізованих робіт за рахунок відносного зменшення рівня витрат на 1 грн. реалізованих робіт є безперечно явищем позитивним.

Порівняння чистого доходу від реалізації робіт та собівартості таких робіт формують показник фінансового результату від виконання та реалізації робіт – валовий дохід від реалізації робіт. Розмір даного показника принципово залежить від рівня витрат на реалізовані роботи.

Залучення до системи показників валового доходу від реалізації робіт дозволяє також розрахувати показники рентабельності, що відносно оцінюють рівень отриманого фінансового результату – прибутку [8].

1. Рентабельність реалізації ремонтних робіт:

$$R_{\text{реалізації}} = \frac{\text{Валовий дохід від реалізації робіт}}{\text{Чистий дохід від реалізації робіт}}. \quad (2)$$

2. Рентабельність витрат на реалізовані ремонтні роботи:

$$R_{\text{витрат}} = \frac{\text{Валовий дохід від реалізації робіт}}{\text{Собівартість реалізованих робіт}}. \quad (3)$$

Відповідно аналіз рівня витрат ТОВ «Дніпро ремонт» варто продовжити розрахунками і оцінкою динаміки валового доходу від реалізації ремонтних робіт, а також розрахунком показників рентабельності реалізації ремонтних робіт і витрат на реалізовані ремонтні роботи.

В таблиці 4 представлений розрахунок і аналіз динаміки валового доходу від реалізації ремонтних робіт, а також розрахунок та оцінка динаміки показників рентабельності ТОВ «Дніпро ремонт» в I півріччя 2019 року в порівнянні з аналогічним періодом 2018 року.

Таким чином, валовий дохід від реалізації ремонтних робіт ТОВ «Дніпро ремонт» збільшився в I півріччі 2019 року в порівнянні з I півріччям 2018 року на 284,1 тис. грн. або на

22,3 %. Рентабельність реалізації ремонтних робіт підвищилась на 2,7 % з 32,3 % до 35,0 %, а рентабельність витрат на реалізовані ремонти підвищилась на 5,2 % – з 48,5 % до 53,7 %. Динаміка розрахованих показників рентабельності свідчить про позитивні зміни щодо рівня витрат на виконання робіт, тобто про оптимізацію таких витрат.

Таблиця 4

**Показники валового доходу від реалізації ремонтних робіт і рентабельності
ТОВ «Дніпро ремонт» за I півріччя 2018 та 2019 років**

Показник	I півріччя 2018 року	I півріччя 2019 року	Відхилення від попереднього періоду	
			абсолютне	відносне, %
1. Чистий дохід від реалізації робіт з технічного обслуговування та ремонту електротехнічного обладнання, тис. грн.	3897,4	4454,9	557,5	14,3
2. Собівартість реалізованих ремонтних робіт, тис. грн.	2624,1	2897,5	273,4	10,4
3. Валовий дохід від реалізації ремонтних робіт, тис. грн.	1273,3	1557,4	284,1	22,3
4. Рентабельність реалізації ремонтних робіт, %	32,3	35,0	+ 2,7	x
5. Рентабельність витрат на реалізовані ремонтні роботи, %	48,5	53,7	+ 5,2	x

Враховуючи, що валовий дохід від реалізації ремонтних робіт є добутком чистого доходу від реалізації робіт і рентабельності реалізації ремонтних робіт, виконаний вище аналіз може бути доповнений факторним аналізом валового доходу від реалізації ремонтних робіт.

Відповідні розрахунки факторного аналізу представлені в таблиці 5.

Таблиця 5

**Динаміка валового доходу від реалізації робіт ТОВ «Дніпро ремонт»
за I півріччя 2019 року в порівнянні з аналогічним періодом 2018 року**

Показник	Рентабельність реалізації ремонтних робіт, %	Чистий дохід від реалізації ремонтних робіт, тис. грн.	Валовий дохід від реалізації ремонтних робіт, тис. грн.	Вплив факторів, тис. грн.
I півріччя 2018 року	32,3	3897,4	1273,3	
За рівня рентабельності реалізації робіт 2018р. та обсягів реалізованих робіт 2019 р.	32,3	4454,9	1438,9	+ 165,6
I півріччя 2019 р.	35,0	4454,9	1557,4	+ 118,5
Загальна динаміка, тис. грн.				+ 284,1

Розрахунки свідчать, що валовий дохід від реалізації ремонтних робіт ТОВ «Дніпро ремонт» в I півріччі 2019 року в порівнянні з аналогічним періодом минулого року збільшився в цілому на 284,1 тис. грн., у тому числі на 165,6 тис. грн. за рахунок збільшення фізичного обсягу реалізації робіт і на 118,5 тис. грн. за рахунок підвищення рівня рентабельності реалізованих робіт.

Важливим етапом аналізу витрат є дослідження їх структури, що може бути здійснено за двома напрямками – за елементами витрат і за статтями калькуляції витрат.

Дослідимо структуру витрат і відповідні структурні зрушення у структурі витрат на виконання ремонтних робіт ТОВ «Дніпро ремонт» в I півріччі 2019 року в порівнянні з I півріччя 2018 року. Відповідне дослідження структури витрат за елементами витрат передбачає виокремлення класичних елементів витрат – матеріальних витрат, витрат на оплату праці, витрат на соціальні заходи, витрат на амортизації та інших операційних витрат.

Відповідні аналітичні розрахунки представлені в таблиці 6.

Таблиця 6

Витрати на виконання ремонтних робіт ТОВ «Дніпро ремонт» за елементами витрат в I півріччі 2019 року в порівнянні з I півріччям 2018 року, тис. грн.

Показник	I півріччя 2018 року		I півріччя 2019 року		Відхилення		
	тис. грн	%	тис. грн.	%	абсолют-не, тис. грн.	віднос-не, %	структур-не, %
1. Матеріальні витрати	341,5	13,5	336,7	12,3	- 4,8	- 1,4	- 1,2
2. Витрати на оплату праці	1195,5	47,2	1319,3	48,0	123,8	10,4	+ 0,8
3. Витрати на соціальні заходи	263,0	10,4	290,2	10,6	27,2	10,3	+ 0,2
4. Витрати на амортизацію	541,4	21,4	621,7	22,6	80,3	14,8	+ 1,2
5. Інші операційні витрати	191,1	7,5	179,5	6,5	- 11,6	- 6,1	- 1,0
Усього витрати на виконання ремонтних робіт	2532,5	100,0	2747,4	100,0	214,9	8,5	0,0

Розрахунки показників структури витрат на виконання ремонтних робіт ТОВ «Дніпро ремонт» показали, що найбільшою питомою вагою серед витрат за елементами відрізняються витрати на оплату праці і витрати на амортизацію. Варто також зазначити, що за трьома статтями наявне абсолютне та відносне збільшення витрат в I півріччі 2019 року в порівнянні з аналогічним періодом минулого року.

Так, витрати на оплату праці збільшилися на 123,8 тис. грн або на 10,4 %, витрати на соціальні заходи збільшилися на 27,2 тис. грн. або на 10,3 %, а витрати на амортизацію – на 80,3 тис. грн або на 14,8 %. У той же час матеріальні витрати зменшилися на 4,8 тис. грн або на 1,4 %, інші операційні витрати – на 11,6 тис. грн або на 6,1 %.

Що стосується структурних зрушень у структурі витрат за елементами, то наявне несуттєве скорочення питомої ваги матеріальних витрат і інших операційних витрат і відповідне збільшення питомої ваги витрат на оплату праці, витрат на соціальні заходи і витрат на амортизацію.

Що стосується зменшення абсолютної суми і відповідно питомої ваги інших операційних витрат, то основною причиною такої динаміки є зменшення кількості випадків залучення сторонніх підрядників до виконання ремонтних робіт на користь самостійного виконання таких робіт, у тому числі завдяки придбання нового обладнання. Частково такі зміни й спричинили збільшення питомої ваги витрат на оплату праці і відповідно витрат на соціальні заходи [5].

Іншим напрямом дослідження структури витрат є виокремлення витрат за статтями калькуляції. В ТОВ «Дніпро ремонт» наявне виокремлення таких витрат на виконання ремонтних робіт за статтями калькуляції – прямі матеріальні витрати, прямі витрати на оплату

праці, нарахування єдиного соціального внеску, інші прямі витрати, а також комплексна стаття калькуляції – загальновиробничі витрати. Останню статтю варто розглянути, виокремивши змінні та постійні загальновиробничі витрати.

У таблиці 7 представлено розрахунки щодо дослідження структури витрат на виконання ремонтних робіт ТОВ «Дніпро ремонт» за статтями калькуляції, а також дослідження відповідних структурних зрушень.

Таблиця 7

Витрати на виконання ремонтних робіт ТОВ «Дніпро ремонт» за статтями калькуляції в I півріччі 2019 року в порівнянні з I півріччям 2018 року, тис. грн.

Показник	I півріччя 2019 року		I півріччя 2018 року		Відхилення		
	тис. грн	%	тис. грн.	%	абсолютне, тис. грн.	відносне, %	структурне, %
1. Прямі матеріальні витрати	169,4	6,7	185,9	6,8	16,5	9,7	+ 0,1
2. Прямі витрати на оплату праці	943,0	37,2	1031,8	37,5	88,8	9,4	+ 0,3
3. Витрати на соціальні заходи	207,5	8,2	227,0	8,3	19,5	9,4	+ 0,1
4. Інші прямі витрати	94,3	3,7	79,4	2,9	- 14,9	- 15,8	- 0,8
5. Загально виробничі витрати, у тому числі	1118,3	44,2	1223,3	44,5	105,0	9,4	+ 0,3
5.1. змінні	289,5	11,5	305,4	11,1	15,9	5,5	- 0,4
5.2. постійні	828,8	32,7	917,9	33,4	89,1	10,8	+ 0,7
Усього витрати на виконання ремонтних робіт	2532,5	100,0	2747,4	100,0	214,9	8,5	0,0

Розрахунки показників структури витрат за статтями калькуляції свідчать про те, що найбільшою питомою вагою відрізняються такі статті калькуляції як прямі витрати на оплату праці і загальновиробничі витрати.

Оцінюючи абсолютні та відносні зміни окремих складових витрат за статтями калькуляції, варто відзначити абсолютне та відносне збільшення в I півріччі 2019 року в порівнянні з I півріччя 2018 року всіх складових, окрім інших прямих витрат. Зменшення за статтею інші прямі витрати пояснюється зменшенням кількості випадків залучення сторонніх підрядників до виконання ремонтних робіт на користь самостійного виконання таких робіт. Суттєве збільшення суми постійних загальновиробничих витрат пояснюється збільшенням суми амортизаційних відрахувань від вартості виробничого обладнання у зв'язку із придбанням нового обладнання для виконання ремонтних робіт.

Що стосується структурних зрушень у структурі витрат за статтями калькуляції, то суттєві зміни в I півріччі 2019 року в порівнянні з аналогічним періодом 2018 року відсутні. Найвніше лише зменшення питомої ваги статті «інші прямі витрати» на 0,8 % на користь інших статей калькуляції. Причина таких структурних зрушень вище вже була встановлена.

Окремим етапом аналізу витрат на виконання ремонтних робіт є також дослідження рівня витрат на об'єкти обліку витрат – окремі замовлення, що здійснюється на підставі даних аналітичного обліку.

В таблиці 8 виконано аналіз рівня витрат на виконання окремих ремонтних замовлень на ТОВ «Дніпро ремонт» в жовтні 2019 року.

Дослідження рівня витрат ТОВ «Дніпро ремонт» на виконання окремих замовлень у жовтні 2019 року

Замовлення	Чистий дохід від реалізації замовлення, тис. грн.	Собівартість реалізованого замовлення, тис. грн.	Витрати на 1 грн. реалізації робіт, грн.	Відхилення від середнього рівня витрат на 1 грн. реалізації робіт	
				абсолютне, грн.	відносне, %
Замовлення 1	140,6	94,1	0,669	0,008	1,2
Замовлення 2	117,8	75,4	0,640	-0,021	- 1,3
Замовлення 3	108,4	72,8	0,672	0,011	1,7
Замовлення 4	95,5	65,3	0,684	0,023	3,5
Замовлення 5	74,2	43,4	0,585	- 0,076	- 11,5
Замовлення 6	62,1	39,1	0,630	- 0,031	- 4,7
Замовлення 7	46,6	30,7	0,659	-0,002	-0,3
Інші замовлення	76,3	55,9	0,733	0,072	10,9
Усього за місяць	721,5	476,7	0,661	0,0	0,0

Висновки. За підсумком проведених розрахунків були встановлені та досліджені причини динаміки окремих складових витрат за елементами ТОВ «Дніпро ремонт». Так, збільшення витрат за статтею витрати на амортизацію пояснюється придбанням нового обладнання для виконання ремонтних робіт, що й призвело до абсолютного збільшення витрат на амортизацію і відповідного збільшення питомої ваги даної складової витрат. Одночасно таке оновлення виробничого обладнання спричинило скорочення матеріальних витрат на утримання і ремонт виробничого обладнання, адже прямі матеріальні витрати не зменшились, про що свідчать розрахунки, представлені в таблиці 7.

В цілому такі абсолютні та структурні зміни варто визнати позитивними. Окремо варто відзначити структурні зрушення у структурі загальновиробничих витрат, адже відбулося скорочення питомої ваги змінних витрат і відповідне збільшення питомої ваги постійних витрат. Основної причиною таких змін варто визнати придбання нового виробничого обладнання, що призвело до збільшення суми витрат на амортизацію і відповідно до скорочення витрат на утримання та поточний ремонт виробничого обладнання. Оновлення виробничого обладнання є важливим напрямком оптимізації витрат підприємства, відповідно виявлені зміни варто визнати позитивними, а збільшення витрат на амортизацію у таких випадках є природнім.

Аналізуючи результати виконаних розрахунків, варто звернути увагу на окремі замовлення, за якими рівень витрат на 1 грн. реалізованих робіт суттєво відрізняється від середнього рівня, адже саме за цими замовленнями буде відрізнятися і рентабельність реалізації від її середнього рівня. Саме тому аналогічні розрахунки варто здійснювати в ході визначення вартості реалізації окремих видів ремонтних робіт.

Підвищення технічного рівня виробництва є одним з основних шляхів зниження витрат, який включає в себе впровадження нової прогресивної технології, підвищення рівня механізації й автоматизації виробничих процесів. При вивченні технічного рівня аналізується вплив на собівартість науково-технічних досягнень і передового досвіду. За кожним заходом розраховується економічний ефект, що виражається у зниженні витрат на виробництво.

Список використаних джерел

1. Досій Т.І. Методика аналізу витрат на виробництво та її удосконалення в сучасних умовах господарювання. Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. Економічні науки. 2012. №. 2. С. 356-360.
2. Каламбет С.В., Привалова Л.В., Сергієнко М.М. Методичні підходи щодо аналізу витрат підприємств локомотивного господарства залізничного транспорту України. Вісник Дніпропетровського національного університету залізничного транспорту імені академіка В. Лазаряна. 2006. №. 12. С. 237-240.
3. Кондрич В.І. Особливості теоретичних та методичних основ аналізу витрат виробництва на виноробному підприємстві. Вісник Одеського національного університету. Серія : Економіка. 2014. Т. 19, Вип. 2(3). С. 152-158.
4. Панков Д.А., Воскресенская Л.С. Бухгалтерский анализ: теория, методология, методики: пособие. Мн.: Элайда, 2008. 240 с.
5. Піскунова Н., Федорець М., Піскунова К. Аналіз витрат виробництва як важлива ланка ефективного управління промислового підприємства. Економічний аналіз. 2013. №. 13. С. 357-364.
6. Сінельнікова Х.В. Аналіз витрат за елементами та статтями калькуляції промислового підприємства. 2014. URL: <http://eztuir.ztu.edu.ua/bitstream/handle/123456789/378/171.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
7. Хомяк Т.Р. Аналіз витрат у контексті формування стратегії підприємства. Європейські перспективи. 2015. Вип. 5. С. 20-25.
8. Ющишина Л.О. Системний підхід до процесу формування методичних засад аналізу витрат. «Економічні науки». Серія «Облік і фінанси». Випуск 9 (33). Ч. 4. 2012. С. 437-446.

References

1. Dosij, T.I. (2012) Methods of analysis of production costs and its improvement in modern conditions of management. *Methods of analysis of costs of production and its improvement in modern conditions of management. Visnyk Chernivec'kogo torgovel'no-ekonomichnogo instytutu. Ekonomichni nauky.* vol. 2. pp. 356-360.
2. Kalambet, S.V., Pryvalova, L.V. and Sergijenko, M.M. (2006). Methodical Approaches to Cost Analysis of Railway Transport Locomotive Enterprises in Ukraine. *Visnyk Dnipropetrovs'kogo nacional'nogo universytetu zaliznychnogo transportu imeni akademika V. Lazarjana.* vol. №. 12. pp. 237-240.
3. Kondrych, V.I. (2014). Features of theoretical and methodological bases of the analysis of production costs at a winery. *Visnyk Odes'kogo nacional'nogo universytetu. Serija : Ekonomika.* T. 19, Vol. 2(3). pp. 152-158.
4. Pankov, D.A. and Voskresenskaya, L.S. (2008). *Bukhgalterskiy analiz: teoriya, metodologiya, metodiki [Accounting analysis: theory, methodology, methodologies].* Elayda, Minsk.
5. Piskunova, N. Fedorec', M. and Piskunova, K. (2013). Analysis of production costs as an important element of effective management of an industrial enterprise. *Ekonomichnyj analiz.* vol. 13. pp. 357-364.
6. Sinel'nikova, H.V. (2014). Cost analysis of the elements and costing items of an industrial enterprise, available at: <http://eztuir.ztu.edu.ua/bitstream/handle/123456789/378/171.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
7. Homjak, T.R. (2015). Cost analysis in the context of enterprise strategy formation. *Jevropejs'ki perspektyvy.* Vol. 5. pp. 20-25.
8. Jushhyshyna, L.O. (2012). A systematic approach to the process of forming methodological bases of cost analysis. «*Ekonomichni nauky*». Serija «*Oblik i finansy*». vol. 9 (33). Ch. 4. pp. 437-446.

PAVLOVA Halyna

Dr. Sc. (Economics), Academician of the Academy of Economic Sciences of Ukraine,
Dnipro State Agrarian University of Economics,
Dnipro, Ukraine

BARDADIM Maria

PhD (Economics),
Dnipro State Agrarian University of Economics,
Dnipro, Ukraine

VOLCHANS'KA Liudmyla

PhD (Economics),
Dnipro State Agrarian University of Economics,
Dnipro, Ukraine

METHOD OF ANALYSIS OF THE LEVEL OF EXPENSES FOR PERFORMANCE OF WORKS OF THE ENTERPRISE

Introduction. *Production costs are characterized by such indicators as efficiency, rational consumption of materials and equipment, energy and labor use, etc., which directly affect the activities of the enterprise. It is through detailed analysis and proper organization of accounting can ensure a high level of economic level of the enterprise, as well as, through comparison with income, reliably assess the results of the enterprise with the subsequent identification of internal reserves for their improvement.*

Purpose. *Carrying out the analysis, the company should be focused and get a certain result, which indicates a certain interest of researchers in this issue and the need for research and appropriate proposals, adjustments to the method of analyzing the level of costs for the work of the enterprise.*

Methods. *Substantiation of the need to study the method of analysis of the level of costs for the work of the enterprise, namely the comparison of income and costs of work, study of the dynamics of the cost of work performed, the dynamics of gross income from sales and the level of costs for individual orders.*

Results. *For an enterprise that performs repair work, the main indicators that estimate the costs are the cost of repair work and the cost of repairs. The increase in the cost of work and the cost of work performed as such is not a negative phenomenon, because the absolute increase in such indicators may indicate an increase in costs and an increase in the physical volume of work performed and sold. Accordingly, the analysis of the dynamics of cost indicators should be carried out in comparison with the analysis of the dynamics of the company's income from the implementation of repair work.*

An important relative indicator, which allows you to analyze the relative dynamics of the costs of the enterprise carrying out repair work, is the cost of uan implementation of works. Gross income from the implementation of repair work LLC "Dnipro Repair" increased in the first half of 2019 compared to the first half of 2018 by 284.1 thousand uan or 22.3%. The profitability of repairs increased by 2.7% from 32.3% to 35.0%, and the profitability of costs for repairs increased by 5.2% - from 48.5% to 53.7%. Calculations of indicators of the structure of costs for repair work of LLC "Dnipro remont" showed that the largest share among the costs by elements differ in labor costs and depreciation costs. It is also worth noting that under three articles there is an absolute and relative increase in costs in the first half of 2019 compared to the same period last year. Thus, labor costs increased by uan H 123.8 thousand. or by 10.4%, expenditures on social activities increased by uan 27.2 thousand. or by 10.3%,

and depreciation costs - by UAH 80.3 thousand. or by 14.8%. At the same time, material costs decreased by uan 4.8 thousand. or by 1.4%, and other operating expenses - by uan 11.6 thousand. or 6.1%.

Originality. As a result of the calculations, the reasons for the dynamics of individual components of costs by elements of LLC "Dnipro Repair" were established and investigated. Thus, the increase in depreciation expense is explained by the purchase of new equipment for repair work, which led to an absolute increase in depreciation costs and a corresponding increase in the share of this component of costs. At the same time, such an upgrade of production equipment led to a reduction in material costs for maintenance and repair of production equipment, as direct material costs did not decrease.

Conclusion. Improving the technical level of production is one of the main ways to reduce costs, which includes the introduction of new advanced technology, increasing the level of mechanization and automation of production processes.

Keywords: settlements, company, valuation, financing, coefficient, turnover, deviation, structure, asset.

Одержано редакцією: 16.08.2020
Прийнято до публікації: 18.09.2020

**РОЗВИТОК РЕГІОНІВ, ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ
ДІЯЛЬНОСТІ**

**DEVELOPMENT OF REGIONS, INDUSTRIES AND TYPES OF ECONOMIC
ACTIVITY**

UDK 378.046.4

DOI: 10.31651/2076-5843-2020-3-82-92

MUZYCHENKO Anatolii

Dr. Sc. (Economics),

Central Ukrainian National Technical University,
Kropivnitskyi, Ukraine

Orcid ID: <https://orcid.org/0000-0001-7894-195X>
masinter.ua@gmail.com

HLEVATSKA Natalia

PhD (Economics),

Central Ukrainian National Technical University,
Kropivnitskyi, Ukraine

Orcid ID: <https://orcid.org/0000-0002-9157-0839>
nataglev@ukr.net

YAKUSHEV Oleksandr

PhD (Economics),

Cherkasy State Technological University,
Cherkasy, Ukraine

Orcid ID: <https://orcid.org/0000-0002-0699-1795>
aleksandro@i.ua

**STUDYING AND BORROWING OF ADVANCED FOREIGN EXPERIENCE IN
PROFESSIONAL TRAINING OF CIVIL SERVANTS FOR UKRAINE**

Among the priority issues that need to be addressed is the issue of quality training of civil servants. Since most developed European countries have significant positive experience in training specialists in public administration and civil service, it is worth paying attention to the peculiarities of vocational training in countries where the key role of the state in effective organization of professional development of government personnel has led to successful socio-economic development. Peculiarities of the formation and functioning of the civil service in countries of different state systems and practices of training civil servants are largely determined by the special development of these states. It is established that the French public service is one of the most stable and organized in the world, and therefore is a benchmark for the organization and implementation of civil service relations for the modern state. The system of public administration of the Republic of Poland is formed on the example of the public service of France, in addition, Poland is one of the closest neighbors of Ukraine, and also became an example in the decentralization reform for our country. After analyzing the foreign experience of training qualified civil servants, we came to the conclusion that it can be grouped into three concepts: 1) the concept of specialized training; 2) the concept of multidisciplinary learning; 3) a concept that is focused on the individual. Analyzing research and international practices, we agree with theorists who define three dominant models: English (a combination of business and public administration), German (based on legal education, which is complemented by training and education in the system of advanced training for civil servants lower levels) and French (provides for a state-centralized system of training a small highly qualified elite, provided by the National School of Public Administration).

Keywords: *civil servants, training of qualified personnel, institute of civil service.*

Introduction. With the adoption of the new Law of Ukraine "On Civil Service" in 2015, the Institute of Civil Service of Ukraine embarked on the path of European integration and development. Among the priority problems that need to be solved, there is an important issue of the quality training of civil servants. The strategic goal of the state personnel policy of Ukraine is the formation and development of educational and professional potential that would ensure the effective functioning and development of the state. The solution to this problem largely depends on the study and implementation of European experience. The example of foreign countries in organizing the educational process of civil servants is valuable for Ukraine. Since most developed European countries have significant positive experience in training specialists in public administration and civil service, it is worth paying attention to the peculiarities of vocational training in countries where the key role of the state in effective organization of professional development of government personnel has led to successful socio-economic development.

Literature Review. The issues of training civil servants have been the subject of study by many Ukrainian and foreign theorists and practitioners. In particular, the main aspects of the problem of professional education and training of civil servants are analyzed in the works of the following researchers: I. Hritsiak [3], E. Litvintseva [5], O. Obolensky [15], A. Slyusarenko [19], S. Seryogin [20], L. Tytarenko [24] and others.

At the same time, a comprehensive study of the problem of training civil servants, taking into account legislative changes and foreign experience, was not conducted.

Purpose. The purpose of the article is to analyze and determine the features of the basic European's concepts and forms the experience of civil servants' professional development of individual countries, which is the basis for further improvement and development of the civil service in Ukraine.

Results and discussion. Today, Ukrainian society and the state are in dire need of training a new generation of heads and specialists of public authorities, local self-government and raising the qualifications of already working civil servants. The high quality of organization and functioning of public authorities, local self-government and civil service depends on the level of professionalism and competence of employees. All this, in turn, is achieved by a quality system of training, retraining and advanced training of management staff. The result of its action - educational - professional training, that affects the speed and quality of administrative reform, the formation on a modern basis of the mechanism of the state and state apparatus and the development of civil service. Therefore, it is expedient for Ukraine to study the experience of foreign countries in organizing the process of educational and professional training of civil and public servants.

According to the data in Table 1, from 20 to 26 percent of the employment of the population is the population that is employed in public administration and defense, education, health care and social services per capita.

Table 1

The share of the employed population in public administration and defense, education, health care and social services in % of total employment

№	Countries	Countries			
		2015	2016	2017	2018
1.	Belarus	21,1	21,8	22,0	22,1
2.	Federal Republic of Germany	25,4	25,6	25,8	25,9
3.	Poland	20,5	20,3	20,4	20,6
4.	Slovakia	20,7	20,4	20,3	20,0
5.	The United Kingdom of Great Britain and Northern Ireland	25,8	25,5	25,3	25,3
6.	The Unites States of America	28,3	28,2	28,1	-
7.	Ukraine	21,4	21,2	21,1	20,5
8.	French Republic	31,0	31,0	30,7	30,4

Source [1]

The number of the specified population per capita according to table 2 in certain countries ranges from 80 to 102 people and tends to grow.

Table 2

Employment in public administration and defense, education, health care and social services per capita (persons)

№	Countries	Countries		
		2016	2017	2018
1.	Belarus	101,40	101,40	101,50
2.	Federal Republic of Germany	130,13	132,10	134,03
3.	Poland	84,71	86,02	87,31
4.	Slovakia	86,36	87,35	87,95
5.	The United Kingdom of Great Britain and Northern Ireland	120,55	120,06	120,70
6.	The Unites States of America	134,31	134,74	-
7.	Ukraine	80,73	80,43	79,27
8.	French Republic	124,52	124,20	123,65

Source [2]

In our opinion, the specifics of the formation and functioning of the civil service in different countries and practice of training public servants are largely determined by the specifics of the development of these states. The model of civil service in each country is formed under the influence of a number of factors, among which it is appropriate to highlight the following: the specifics of historical development; the specifics of the legal system and the specifics of the state system.

As shows the analysis of primary sources in the field of educational and professional training of managerial personnel in the context of global approaches, it is possible to clearly distinguish two models of civil service – "Closed" and "Open" [3; 4; 5].

"Closed" and "Open" models of civil service are divided into two models, depending on the form of government: the model of civil service in the federal and unitary states. Thus, we can distinguish four models of civil service: a centralized closed model, which is implemented in a unitary state; relatively decentralized closed model - a federal state; relatively decentralized open model, which is implemented in a unitary state; decentralized open model - a federal state. The main characteristics of these models (table 3).

Elite and open systems are not mutually exclusive in relation to each other. Elite systems are used when there is a shortage of highly qualified personnel. Open systems rely on a more flexible, decentralized approach to staffing.

Proponents of another approach, analyzing the organizational and legal structure of the civil service and its administrative and legal regulations, suggest the following typology (Table 4).

The training system for the public service of the United Kingdom of Great Britain and Northern Ireland (hereinafter - the United Kingdom) is focused on:

- improving the quality of services provided by employees;
- development of managerial skills in employees and the formation of their leadership potential.

Most middle- and senior-level employees study at a specialized educational institution - the Civil Services College. All training programs are designed to train future leaders. After graduation, civil servants receive a qualification that allows them to achieve 3rd grade. It should be noted, that in the United Kingdom the level of qualification has seven grades. The highest is the 1st grade. In addition to training, the state system emphasizes the training of public servants and all public sector employees. Therefore, each ministry has a corresponding department and special managers who prepare programs, as well as courses that are specially prepared for this department.

Models of civil service and their main features

Closed model of civil service (most European countries). The main features.	
<ol style="list-style-type: none"> 1. Hierarchical "pyramidal" organization of the civil service system with a clear, normatively established competence of each level of civil service and clearly established principles of state subordination. Internal organizational activities are carried out based on regulatory procedures. 2. Personnel in the civil service are selected through a "closed" system. 3. A civil servant has a high legal and social status, which is supported by career growth, salary and benefits, which depend on the length of service and the position held by the employee. Complicated procedure for dismissal of a civil servant. 4. The civil service is dominated by highly specialized specialists (with legal, economic or technical education). 	
<p>Centralized closed model in the French Republic. Features.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. High level of centralization with strict control from the center over the activities of civil servants in the provinces. 2. Competitive selection system for the civil service. 3. The elitism of the civil service. Which in the competitive system is supported by the "educational monopoly" of several educational institutions for the training of civil servants. 	<p>A relatively decentralized closed model - the Federal Republic of Germany. Features.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. The high role of political appointments in the civil service. 2. Delimitation of competence in the civil service system by levels of government. 3. Multi-stage system of personnel selection for the civil service from graduates of higher educational institutions with the best performance. 4. High social status of a civil servant. Institute of Honorary Employee. 5. A full-fledged system of guarantees of legal and social protection of the employee, the principle of "lifetime appointment".
"Open" model of civil service. Characteristic of the Anglo-Saxon countries. The main features of this model.	
<ol style="list-style-type: none"> 1. There is no clearly organized system of legal regulation of official relations. 2. Open competitive system of recruitment of candidates for civil service. 3. Dependence of remuneration and promotion on the results of work of a civil servant. 4. Simplified dismissal procedure. 5. Specialists of the general humanitarian profile of education prevail. 	
<p>A relatively decentralized open model is the United Kingdom of Great Britain. Features.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Civil service issues are not regulated by laws, but by normative legal acts adopted on the initiative of the government. 2. Division of all government structures into two categories. 3. Transformation of decision-making services into semi-independent agencies. 4. Remuneration depends on the tariff grid and evaluation of work results. 5. System of assessment of competence of civil servants. 6. Clear criteria for assessing the competence of civil servants. 7. The presence of training centers and programs that allow the civil service to respond quickly to the goals and objectives of the political and socio-economic situation in the country. 	<p>Decentralized open model in the federal country - USA. The main features.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. The high role of political appointments in the civil service. 2. The presence of a system of "merit". 3. Simplified procedure for dismissal of civil servants. 4. High decentralization of the civil service system. 5. Differentiation in the civil service: civil servants are all those who are employed in US institutions, government officials - senior politicians, public servants - professional employees, who make up 60% of civil servants.

Source: compiled by the author according to [3;4; 5;6;7;8;9;10; 11; 12; 13;14]

In addition, we note that for heads of 4 - 7 grades are made special programs, and heads of higher grades attend special individually elaborated "master classes".

Table 4**Typology of organizational and legal structures of public services**

№	Model	Administrative and legal regulation of the model
1.	Romano-Germanic model (career). France, Germany and Japan.	Codification of norms, simplicity and accuracy. Detailed elaboration of normative legal acts, detailed regulation of daily activity of officials, functioning of civil service on the principle of hierarchy, caste and loyalty to the state. Admission to the civil service is based on a competitive exam on the principle of equality of all candidates. Prerequisites for admission are the availability of basic education and special prior education.
2.	Anglo-Saxon model (positional). Great Britain, USA.	An important characteristic of the model is the emphasis on the concept of New public management and the system of evaluation of quality and efficiency. Entry into the civil service is carried out on the basis of a written examination in the general order. At the same time, the Anglo-Saxon system of promotion is rigid at all levels. The whole system of admission, training and promotion is organized to create a type of professional manager, general administrator (generalist).
3.	Civil service of Islamic countries.	Civil service and Islamic law are an integral part of the Islamic religion. Islamic civil service is part of the system of denominational public services. The main legislative source of the "Islamic model" is the Sharia, which is considered not only as a collection of divine establishments, but also as one of the regulators of official behavior. The main characteristic of the regulation of the definition of responsibilities of Muslim employees.
4.	Labor model. PRC, Cuba.	The labor model of the civil service occupies a special place among other administrative and legal systems. The civil service of these countries is based on the principles of party affiliation, nomenclature, administrative hierarchy and centralism. The activity of officials is regulated by party decisions, and administrative activity is subordinate, in comparison with party activity, in nature. Civil service in many cases is equated with general employment. Thus, there is an identification of the legal status of civil servants and employees.

Source: compiled by the author according to [15; 16]

In our opinion, the system of training for the civil service in the United Kingdom has the following characteristics:

- there is no centralized training program for civil servants;
- existence of clear criteria for assessing the competence of civil servants, which creates a positive incentive to improve their level of education and professional skills;
- wide system of seminars, conferences and educational courses organized by ministries and departments responsible for staff training;
- presence of training centers and programs that allow the civil service to respond quickly to the goals and objectives of the political and socio-economic situation in the country.

In the Federal Republic of Germany (hereinafter - Germany), a person applying for the position of a civil servant must provide guarantees of his political reliability and have the necessary level of professional training, which is determined in accordance with the level of the service hierarchy [17, p.38]. German law provides 4 categories of official positions (lower, middle, advanced and higher) and 16 ranks, that replaced by competitive selection after a probationary period. The appointment of lower-level officials requires: successful completion of a basic secondary school or a recognized as equivalent level of education; middle level - graduation from a specialized school, preparatory practice for one year and passing the exam; advanced level - higher education at the bachelor's level; preparatory practice for three years and passing the exam for the right to serve [18].

Components that are required for higher-level service: availability of higher education at the master's level (preferably in public administration); preparatory practice for at least two years and passing an exam. The system of training specialists for the civil service in Germany is divided into two stages: initial (basic) training, corresponds to a bachelor's degree, which is intended for the widest possible coverage of basic academic disciplines and specialized training (two, three years), which ends with a master's degree. This is specialized training for work at the federal or state levels of government, which is the training of management personnel for all levels of government. Civil servants usually have a basic economic and legal education. In Germany several educational institutions, in which much attention is paid to the practical part, provide public administration education (MPA - Master of Public Administration) and all programs provide internships in public authorities. Germany does not have specialized training institutes in public administration. However, its education system focuses on the continuity of government training, and all stages of training (basic training, specialized education, retraining and advanced training) are linked into a single system of career and professional growth. Researchers note that the training of civil servants in the French Republic (hereinafter - France) - from entry to graduation - is continuous [19]. It is not only a means of social growth, but also a tool for modernizing the civil service in the interests of both employees of the administration and their users.

There are public administration training centers at some institutes of political research, which within a year after receiving a diploma prepare specialist for an entrance competition to one or another public service body. Various ministries organize direct recruitment competitions for civil servants. Characteristic features of the French model are the practice of preparation for the entrance competition to the corps of public servants.

The training system for French civil servants includes a number of special institutions, including the National School of Administration (ENA), which trains senior civil servants. At the regional level, France has a number of regional institutes for the training of local civil servants.

There is a belief among domestic scholars that the French public service is one of the most stable and organized in the world, and therefore is a certain standard for the organization and implementation of public service relations for the modern state. The system of public administration of the Republic of Poland is formed on the example of the public service of France, in addition, Poland is one of Ukraine's closest neighbors, and also became an example in the reform of decentralization for our country [20].

This system uses a multifunctional approach when selecting candidates for public service [21]. Preparing candidates for employment in a closed system is a necessary component of the selection procedure. It is widely used in Greece, Slovakia, Poland and France. An example is the Lech Kaczyński National School of Public Administration (Krajowa Szkoła Administracji Publicznej im. Prezydenta Rzeczypospolitej Polskiej Lecha Kaczyńskiego - KSAP) [22] in Poland, which provides a two-year training program for candidates for public service. It was modeled on the French *École nationale d'administration* (ENA) [23].

After analyzing the foreign experience of training qualified civil servants, we concluded that it could be grouped into three concepts:

1) concept of specialized training. This approach is focused on the present/the-near future training in accordance with the workplace. The disadvantage of this conceptual approach is the efficiency in a short time. However, from the standpoint of an individual employee, this internship helps to preserve his job and increases self-esteem;

2) concept of multidisciplinary learning. The effectiveness of this conceptual approach is to increase the internal organizational and non-organizational mobility of the employee. However, for the organization where the employee works, there is a risk because he has a choice, so less tied to the job;

3) concept that is focused on the individual. Its purpose is the development of human qualities that are inherent in nature or acquired in the practical activities of man. This conceptual approach

applies to employees who have a scientific talent, researchers, talented leaders, that have leadership and pedagogical qualities [24].

The above concepts imply close connection and coordination in the purposeful training of qualified public administration personnel.

Analyzing researches and international practices, we agree with theorists who define three dominant models: English (a combination of business and public administration), German (based on legal education, which is complemented by training and education in the system of advanced training for civil servants of middle and lower levels) and French (provides a state-centralized system of training a small highly qualified elite, provided by the National School of Public Administration) [21]. However, it should be noted that none of these categories is used in its pure form in any country.

When analyzing the state of legislative support for increasing the level of professional competence of public servants, it should be emphasized that the Law of Ukraine "On Civil Service" on this issue is devoted to Art. 48 [25].

In particular, it states that civil servants are provided with conditions to increase the level of professional competence through professional training, which is conducted on an ongoing basis. Professional training of civil servants is carried out at the expense of the state budget and other sources not prohibited by law, through a system of training, retraining, specialization and advanced training, in particular in the field of knowledge "Public Administration". The National Academy for Public Administration under the President of Ukraine occupies a central place in the structure of educational institutions for civil servants. Training and retraining of civil servants in Ukraine is also carried out in regional centers for training and retraining of civil servants [26].

Increasing the level of professional competence of public servants is carried out during the service, and advanced training - at least once every three years. The need for professional training of a public servant is determined by his / her immediate supervisor and the personnel management service of the public body based on the results of performance appraisal.

Conclusions. Thus, the analysis of the systems of educational and professional training of civil servants of European countries has shown that the most promising countries for studying and borrowing best practices for Ukraine may be such countries as France and Poland. According to international experience, the success of positive socio-economic transformations directly depends on the effectiveness of public policy on professional development of public administration and civil servants and the government's political responsibility to modernize the system of vocational training and retraining of civil servants.

References (in language original)

1. Статистическая база данных ЕЭК ООН (официальный сайт). URL: https://w3.unece.org/PXWeb2015/pxweb/ru/STAT/STAT__20-ME__3-MELF/25_ru_MEEmpNace2A10Y_r.px/ (дата обращения: 25.05. 2020).
2. Статистическая база данных ЕЭК ООН (официальный сайт). URL: https://w3.unece.org/PXWeb2015/pxweb/ru/STAT/STAT__20-ME__3-MELF/25_ru_MEEmpNace2A10Y_r.px/table/tableViewLayout1/ (дата обращения: 25.05.2020).
3. Грицяк І. Законодавство про державну службу в Європейському Союзі (на прикладі Великобританії, Німеччини, Франції). Ефективність держав, ного управління: Збірник наукових праць ЛРІДУ НАДУ при Президентові України. Львів: Вид-во ЛРІДУ НАДУ, 2004/2005. Вип. 6/7. С. 442.
4. Зіллер Ж. Політико-адміністративні системи країн ЄС. Порівняльний аналіз. Пер. з фр. В. Ховхуна. Київ: Основи, 1996. 420 с.
5. Литвинцева Е.А. Государственная служба в зарубежных странах. Москва: РАГС, 2004. 129 с.

6. Реформа государственного управления и государственной службы в Соединенном королевстве: Тематическая подборка материалов. № 25; Центр досліджень адміністративної реформи УАДУ. Київ, 2002. 188 с.
7. Валеев Х. А. Федерализм и государственная служба в условиях политико-правовых трансформаций в постсоветский период. Политика и общество. 2011. N. 5. С. 92-102.
8. Василенко И. А. Государственное и муниципальное управление: учебник для бакалавров, [обучающихся по специальности "Политология"]; Моск. гос. ун-т им. М. В. Ломоносова. 5-е изд., перераб. и доп. Москва: Юрайт, 2013. 495 с.
9. Газетов В. Служба PR в вооруженных силах США. Власть. 2009. N. 7. С. 146-149.
10. Алкаев И. А. и др. Государственная и муниципальная служба; под ред. В. И. Петрова. Гос. ун-т упр. Москва: Юрайт, 2013. 365 с.
11. Государственная служба в странах основных правовых систем мира: под ред. и со вступ. ст. А. А. Демина. 2-е изд., перераб. и доп. Москва: Книгодел, 2010. Т. 2. 426 с.
12. Чубинский-Надеждин В. В. и др. Государственное управление и государственная служба за рубежом; Сев.-Зап. ин-т упр. СПб.: Изд-во СЗИУ РАНХиГС, 2013. 326 с.
13. Граждан В.Д. Государственная гражданская служба. 5-е изд., перераб. и доп. Москва: Юрайт, 2013. 641 с.
14. Бирюков М. М. и др. Европейское право. Право Европейского Союза и правовое обеспечение защиты прав человека. 3-е изд. Москва: НОРМА [и др.], 2011. 959 с.
15. Оболенський О.Ю. Державна служба. Київ: КНЕУ, 2003. 344 с.
16. Райт Г. Державне управління: пер. з англ. [текст]. Київ: Основи, 1994. 191 с.
17. Государственное право Германии. Под ред. Б. Топорника. Москва: Юрид.лит, 1994. 189 с.
18. Постанова Кабінету Міністрів України "Про затвердження Порядку розгляду питань, пов'язаних з призначенням на посади та звільненням з посад керівників, заступників керівників центральних органів виконавчої влади, урядових органів державного управління, керівників торговельно-економічних місій у складі закордонних дипломатичних установ України, державних підприємств та їх об'єднань, а також голів місцевих державних адміністрацій" від 13 груд, ня 2001 р. № 1658. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1658,2001,%EF> (дата звернення: 20.05.2020).
19. Слюсаренко А.Н. О роли кадрового резерва в профессиональном совершенствовании и развитии карьеры государственных служащих. Государство и регионы. Серия: Государственное управление. 2006. № 2. С. 205-212.
20. Серьогін С., Бородін Є., Липовська Н. та ін. Реформування професійного навчання державних службовців в Україні : проблеми та перспективи [монографія]. Київ, 2013. С. 8.
21. Гриненко В. Професійне навчання вищих керівних кадрів для державної служби в зарубіжних країнах. Вісник УАДУ. 2005. № 3. С. 162.
22. Krajowa Szkoła Administracji Publicznej im Prezydenta Rzeczypospolitej Polskiej Lecha Kaczyńskiego. URL: <http://ksap.gov.pl/ksap/> (дата звернення: 20.05.2020).
23. Ecole Nationale d'Administration. URL: <https://www.ena.fr/eng/ENGLISH> (дата звернення: 20.05.2020).
24. Титаренко Л. Підготовка управлінської еліти в Україні та зарубіжний досвід державного управління. Збірник наук. праць Одеського регіонального інституту державного управління. Вип. 1 (13). Одеса : ОРІДУ Вісн. УАДУ. 2003. С. 207.
25. Закон України «Про державну службу» від 10.12.2015 р. № 889-VIII [Електронний ресурс]. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/889-19/page>. (дата звернення: 20.05.2020).
26. Глевацька Г.М., Якушева О.В., Мартинов Д.С. Підвищення кваліфікації державних службовців: регіональний аспект. Вісник Східноєвропейського університету економіки і менеджменту. Сер. економіка і менеджмент. 2019. № 2 (27). С. 142-151.

References

1. UNECE Statistical Database (2015). Retrieved from: https://w3.unece.org/PXWeb2015/pxweb/ru/STAT/STAT_30-GE_01-Pop/001_ru_GEPOAGESEX_REG_r.px/table/tableViewLayout1/ (Accessed: 24.05.2020).
2. UNECE Statistical Database (2015). Retrieved from: https://w3.unece.org/PXWeb2015/pxweb/ru/STAT/STAT_20-ME_3-MELF/25_ru_MEEmpNace2A10Y_r.px/table/tableViewLayout1/ (Accessed: 24.05.2020).
3. Hrytsiak I. (2005). Legislation on Civil Service in the European Union (on the Example of Great Britain, Germany, France) // Efficiency of Public Administration: Collection of Scientific Papers of LRIDU NADU under the President of Ukraine - Lviv: LRIDU NADU Publishing House, 2004/2005. - Ed. 6/7. – 442 p.
4. Ziller J. (1996). Political and administrative systems of the EEC countries. Comparative analysis. K.: Osnovy, 420 p.
5. Litvintseva E. (2004). Public service in foreign countries. M.: RAGS, 129 p.
6. Center for Administrative Reform of the UADU (2002). Government and Civil Service Reform in the United Kingdom: A Case Study. No. 25. K., 188 p.
7. Valeev Kh. (2011). Federalism and public service in the context of political and legal transformations in the post-Soviet period. Politics and society. N. 5. Pp. 92-102.
8. Vasilenko, I. (2013). State and municipal administration: 5th ed. M.: Yurayt, 495 p.
9. Hazetov V. (2009). PR Service in the US Armed Forces. Vlast. N. 7. Pp. 146-149.
10. Alkaev I. A. and others (2013). State and municipal service; State University of Management. M.: Yurayt, 365 p.
11. Vasiliev D.I., Demin A.A., Ivansky V.P. (2010). Public service in the countries of the main legal systems of the world: [collection: in 2 volumes]; ed. and author's introduction by A. A. Demin. 2nd ed. M.: Knigodel, Vol. 2, 426 p.
12. Chubynsky-Nadezhdin V. V. and others (2013). Public administration and public service abroad: textbook. Manual; North-West Institute of Management. StPb.: Publishing house of NWIN RANEPА, 326 p.
13. Hrazhdan, V. (2013). State civil service: 5th ed. M.: Yurayt, 641 p.
14. Biryukov M. M. and others (2011). European law. European Union law and legal support for the protection of human rights: 3rd ed. M.: NORMA [et al.], 959 p.
15. Obolensky O.Yu. (2003). Civil service: Textbook. Manual. K.: KNEU, 344 p.
16. Wright G. (1994). Public administration: trans. from English [text]. K.: Osnovy, 191 p.
17. Topornik B. (1994). State law of Germany. M.: Yuryd.lit, 189 p.
18. Resolution of the Cabinet of Ministers of Ukraine "On approval of the Procedure for consideration of issues related to the appointment and dismissal of heads, deputy heads of central executive bodies, government agencies, heads of trade and economic missions in foreign diplomatic missions of Ukraine, state enterprises and their associations, as well as heads of local state administrations" of December 13, 2001 № 1658. Access mode: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1658,2001,%EF> (Accessed: 20.05.2020).
19. Slyusarenko A.N. (2006). On the role of the personnel reserve in professional improvement and career development of civil servants. State and regions. Series: Public Administration. No 2. Pp. 205-212.
20. Seryogin S., Borodin E., N. Lypovska and others (2013). Reform of professional training of civil servants in Ukraine: problems and prospects: [monograph]. Kyiv, P. 8.
21. Hrynenko V. (2005). Professional training of senior executives for civil service in foreign countries. Visnyk of UADU. № 3. P. 162.
22. Krajowa Szkoła Administracji Publicznej im Prezydenta Rzeczypospolitej Polskiej Lecha Kaczyńskiego (2015). URL: <http://ksap.gov.pl/ksap/> (Accessed: 20.05.2020).

23. Ecole Nationale d'Administration URL: <https://www.ena.fr/eng/ENGLISH> (Accessed: 20.05.2020).
24. Tytarenko L. (2003). Preparation of the management elite in Ukraine and foreign experience of public administration. Proceedings of the Odesa Regional Institute of Public Administration. Ed. 1 (13). Odesa: ORIDU Visn. UADU. P. 207.
25. Law of Ukraine "On Civil Service" of 10.12.2015 № 889. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/889-19/page> (Accessed: 20.05.2020).
26. Hlevatskaya N., Yakusheva O., Martynov D. (2019). Qualification of civil servants: regional aspect. Visnyk of the Eastern European University of Economics and Management. Ser. economics and management. № 2 (27). Pp. 142-151.

МУЗИЧЕНКО Анатолій Степанович

доктор економічних наук,
Центральноукраїнський національний технічний
університет,
м. Кропивницький, Україна

ГЛЕВАЦЬКА Наталія Миколаївна

кандидат економічних наук,
Центральноукраїнський національний технічний
університет,
м. Кропивницький, Україна

ЯКУШЕВ Олександр Володимирович

кандидат економічних наук,
Черкаський державний технологічний університет,
м. Черкаси, Україна

**ВИВЧЕННЯ Й ЗАПОЗИЧЕННЯ ПЕРЕДОВОГО ЗАРУБІЖНОГО ДОСВІДУ
ПІДВИЩЕННЯ КВАЛІФІКАЦІЇ ДЕРЖАВНИХ СЛУЖБОВЦІВ ДЛЯ УКРАЇНИ**

***Проблема.** Серед першочергових проблем, які потребують вирішення, важливим є питання якій підготовки державних службовців. Оскільки більшість розвинених європейських країн мають значний позитивний досвід у підготовці фахівців у галузі публічного управління та державної служби, варто звернути увагу на особливості організації професійного навчання в тих країнах, де ключова роль держави в ефективній організації професійного розвитку персоналу органів влади зумовила успішний соціально-економічний розвиток.*

***Метою** статті є аналіз і визначення особливостей основних концепцій і форм європейського досвіду підвищення кваліфікації публічних службовців окремих країн, що є основою подальшого вдосконалення й розвитку інституту державної служби в Україні.*

***Результати.** Особливості формування та функціонування державної служби у країнах різних держав системи та практики підготовки кадрів публічних службовців в більшій мірі визначається специфікою розвитку цих держав.*

Встановлено, що публічна служба Франції належить до найбільш стабільних та організованих у світі, а тому є певним еталоном організації та реалізації державно-службових відносин для сучасної держави. Система ж публічного адміністрування Республіки Польщі сформована на прикладі публічної служби Франції, окрім цього Польща є одним із найближчих сусідів України, а також стала прикладом у реформі децентралізації для нашої держави.

У цій системі використовується багатофункціональний підхід під час відбору кандидатів на публічну службу. Прикладом може слугувати Національна школа державного управління імені Леха Качинського (Krajowa Szkoła Administracji Publicznej im. Prezydenta Rzeczypospolitej Polskiej Lecha Kaczyńskiego – KSAP) у Польщі, яка надає дворічну підготовчу програму для кандидатів на публічну службу. Вона була утворена за моделлю французької Національної школи управління (École nationale d'administration – ENA).

Наукова новизна. Проаналізувавши закордонний досвід підготовки кваліфікованих кадрів державної служби, ми прийшли до висновку, що його в цілому можна згрупувати у три концепції: 1) концепція спеціалізованого навчання; 2) концепція багатопрофільного навчання; 3) концепція, яка орієнтована на особистість.

Проаналізувавши наукові дослідження та міжнародні практики ми погоджуємось з теоретиками, які визначають три домінуючі моделі: англійську (поєднання бізнесу та публічного управління), німецьку (в основі її підготовки юридична освіта, яка доповнена службовою підготовкою й навчанням у системі підвищення кваліфікації для державних службовців середнього й нижчого рівнів) і французька (передбачає державно-централізовану систему підготовки нечисленної висококваліфікованої еліти, яку забезпечує Національна школа державного управління). Проте слід зазначити, що жодна із зазначених категорій не використовується у чистому вигляді в жодній країні.

Висновки. Отже, аналіз систем освітньо - фахової підготовки публічних службовців європейських держав показав, що найбільш перспективними для вивчення й запозичення передового досвіду для України можуть бути такі держави, як Франція та Польща.

Ключові слова: публічні службовці, підготовка кваліфікованих кадрів, інститут державної служби.

Одержано редакцією: 25.05.2020
Прийнято до публікації: 04.09.2020

УДК 338.43:637.05/.07(477)

DOI: 10.31651/2076-5843-2020-3-93-112

ЧЕРЕВКО Олександр Володимирович

доктор економічних наук, професор,
Черкаський національний університет
імені Богдана Хмельницького,
м. Черкаси, Україна
ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0003-1809-5960>
rector@cdu.edu.ua

КИРИЛЮК Євгеній Миколайович

доктор економічних наук, професор,
Черкаський національний університет
імені Богдана Хмельницького,
м. Черкаси, Україна
ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0001-7097-444X>
en_kirilyk@ukr.net

КИРИЛЮК Ірина Миколаївна

кандидат економічних наук,
Черкаський національний університет
імені Богдана Хмельницького,
м. Черкаси, Україна
ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0003-3365-7239>
in_kirilyk@ukr.net

АНАЛІЗ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ Й СОЦІО-ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИРОБНИЦТВА І СПОЖИВАННЯ ПРОДУКЦІЇ ТВАРИННИЦТВА ПОХОДЖЕННЯМ ІЗ ТРАДИЦІЙНОГО, ОРГАНІЧНОГО ТА БІОТЕХНОЛОГІЧНОГО СЕКТОРІВ

Для здійснення прогнозних розрахунків конкурентоспроможності ринок продукції тваринництва диференційовано за трьома сегментами: ринок традиційної (масової або «хімічної»), генетично модифікованої та органічної продукції. При оцінці конкурентоспроможності продукції враховувано тенденції економічного мислення населення, сприйняття продукції традиційного, біотехнологічного й органічного секторів, усталених традицій споживання. Виявлено, що на ринку більшості основних видів традиційної продукції тваринництва спостерігається ситуація, яку науковці називають «пасткою неефективності». Адже в більшості випадків їх виробництво не приносить відчутних вигід ні виробникам, ні споживачам. Визначено, що ціна нині є ключовим показником, який визначає масштаби внутрішнього попиту на продукцію тваринництва походженням із традиційного («хімічного») сектору з огляду на низьку купівельну спроможність населення України. Поряд з економічною, виділено також соціальну (медико-біологічну) та екологічну ефективність пропонованих заходів із підвищення якості продукції тваринництва в Україні. Вказані види ефективності та синергія їх впливу визначаються економією витрат і витрат, пов'язаних із корекцією результатів виробництва та споживання небезпечних для здоров'я людини низькоякісних продуктів харчування тваринного походження. Дано вартісну оцінку соціо-еколого-економічної ефективності пропонованих заходів. У зв'язку з певною ймовірністю комплексної реалізації заходів, спрямованих на підвищення якості продукції тваринництва, мінливістю і хаотичністю застосування інструментів державного регулювання запропоновано варіантний підхід до прогнозування наслідків таких заходів із точки зору конкурентоспроможності продукції та розвитку кон'юнктури ринку. Як базові взято чотири сценарії розвитку подій: 1) песимістичний; 2) інерційний; 3) інноваційний; 4) системний (інноваційний із ефективним стимулюванням попиту на високоякісну продукцію, розвитком конкурентного середовища на ринку високоякісної продукції та його інфраструктурним

забезпеченням). Ці сценарії характеризують різні шляхи забезпечення підвищення якості продукції тваринництва залежно від часткової чи комплексної реалізації запропонованих заходів.

Ключові слова: продукція тваринництва, конкурентоспроможність, соціо-еколого-економічна ефективність, традиційний («хімічний») сектор, органічний сектор, біотехнологічний сектор, генетично модифікована продукція, вигода (рента) споживача, вигода (рента) виробника, захищене позначення походження, захищене географічне найменування, традиційні гарантовані особливості.

Постановка проблеми. Одним із важливих етапів обґрунтування ефективного організаційно-економічного механізму підвищення якості продукції тваринництва є прогнозування параметрів впливу окремих його складників на ринкову кон'юнктуру. Вплив науково-технічного прогресу у формі «хімічної (зеленої) революції» та «генетичної революції» зумовив необхідність трисекторної типологізації світового ринку продукції тваринництва та виокремлення ринків традиційної, генетично модифікованої та органічної продукції. Сучасні дослідження конкурентоспроможності й ефективності виробництва і споживання різної за якістю продукції тваринництва можливі лише на основі розуміння діалектичній єдності формування тенденцій розвитку вказаних ринків і відповідної інфраструктури.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематика конкурентоспроможності й ефективності виробництва та споживання різної за якістю продукції тваринництва походженням із традиційного, органічного та біотехнологічного секторів нині стає предметом численних наукових досліджень. Зокрема, слід виокремити дослідження Л. Баумгарда, Р. Безуса, Д. Вагнер, Е. Вебба, Є. Гавази, Й. Дайрберга, О. Ковальнової, Б. Майша, А. Нардоне, Ю. Оглашенного, Т. Осташко, В. Пабата, Г. Руппа, Ж. Хігс, Л.-М. Шульте та ін.

Окремі аспекти формування ефективного організаційно-економічного механізму підвищення якості продукції тваринництва та продуктів харчування тваринного походження, а також впливу цього механізму на конкурентоспроможність та ефективність виробництва продукції розкриті в наших публікаціях [1–8]. Результати досліджень, викладені в останніх наших публікаціях, дозволяють переосмислити на рівні економічної теорії окремі аспекти впливу сукупності загальних і специфічних чинників науково-технічного прогресу на процеси підвищення конкурентоспроможності продукції тваринництва походженням із біотехнологічного сектору, посилення монополізації виробництва в секторі генетично модифікованої продукції, змішування потоків продукції цього сектору із потоками традиційної продукції, концентрації процесів вертикальної інтеграції на рівні транснаціональних корпорацій, які стають одним із каналів дифузії досягнень сучасних біотехнологій у тваринництво. Результати порівняльного аналізу впливу традиційних інтенсивних технологій (як одного з наслідків «хімічної революції») та сучасних генетичних технологій дозволили нам визначити оптимальні вектори підвищення якості й безпечності продукції тваринництва.

Проте існує необхідність подальших досліджень впливу обґрунтованих організаційно-економічних рішень та векторів підвищення якості на підвищення конкурентоспроможності продукції тваринництва та ефективності її виробництва і споживання. Нами висунуто гіпотезу, що такий вплив краще досліджувати на основі інтеграції соціально-економічного, техніко-економічного та біоекономічного (екологічного) аспектів розв'язання проблеми якості продукції тваринництва та формування комплексного біосоціального підходу в межах безперервного підвищення якості. За певних соціально-економічних умов низькоякісна продукція тваринництва походженням із традиційного сектору може бути значно конкурентоспроможнішою за високоякісну продукцію органічного сектору.

Метою статті є поглиблення аналізу конкурентоспроможності й соціо-еколого-економічної ефективності виробництва і споживання продукції тваринництва походженням із традиційного, органічного та біотехнологічного секторів.

Викладення основного матеріалу. Ключовим при дослідженні впливу на конкурентоспроможність продукції тваринництва, як і будь-якої іншої продукції, є визначення різних варіантів поєднання співвідношень «ціна-якість» в рамках системи координат «споживчі

смаки і переваги – споживчі можливості». Таким чином отримуємо чотириелементну функцію конкурентоспроможності продукції тваринництва:

$$\alpha = f(P - Q; U - I), \quad (1)$$

де α – конкурентоспроможність продукції; P – ціна; Q – якість; U – споживчі смаки і переваги; I – споживчі можливості.

Співвідношення « $P - Q$ » в рамках системи координат « $U - I$ » можна виразити іншою функцією конкурентоспроможності:

$$\alpha = f(CS \rightarrow \max; PS \rightarrow \max), \quad (2)$$

де CS – вигода (рента) споживача; PS – вигода (рента) виробника.

Вигоду або ренту виробника можна описати усім відомою формулою норми прибутку в довготерміновому періоді (або рентабельності виробництва); вигоду або ренту споживача можна виразити формулою:

$$CS = E / C \rightarrow \max, \quad (3)$$

де E – корисний ефект від споживання товару; C – витрати на купівлю та використання товару.

Галузь тваринництва має розглядатися не лише як сфера забезпечення населення продуктами харчування, оцінювання ефективності функціонування якої проводиться із позицій аналізу співвідношення ресурси (витрати) – ефект. Оцінка функціонування галузі (вкупі із невіддільною від неї системою гарантування безпечності та якості продукції) має проводитися з позиції ресурси (витрати) – ефект – якість життя – стан довкілля.

Зважаючи на це, для здійснення прогнозних розрахунків конкурентоспроможності та визначення ступеня впливу тих чи інших заходів у межах авторської моделі організаційно-економічного механізму підвищення якості (ОЕМПЯ) продукції тваринництва нами здійснено диференціацію ринку продукції тваринництва на три сегменти: ринок традиційної (масової або «хімічної» як наслідок інтенсифікації виробництва, повсюдного використання хімічних речовин), генетично модифікованої та органічної продукції.

Хоча безпечна продукція може бути отримана не лише в межах традиційного, а й у межах біотехнологічного й органічного секторів, за еталон високоякісної продукції тваринництва на нинішньому етапі НТП в Україні нами прийнято органічну продукцію та продукцію із географічним зазначенням походження, сертифіковану за програмами PDO, PGI та TSG. PDO означає «захищене позначення походження», PGI – «захищене географічне найменування». Головна відмінність між PDO й PGI полягає в тому, що «весь виробничий процес для продуктів із захищеним позначенням походження (PDO) має відбуватися в певній географічній області, тоді як для продуктів із захищеним географічним найменуванням (PGI) там може здійснюватися лише один із трьох етапів виробництва (виробництво, обробка чи підготовка). Гарантією традиційних особливостей для продукції тваринництва та продуктів харчування тваринного походження є схема якості TSG, відповідно до якої продукти харчування повинні бути виготовлені з використанням традиційних інгредієнтів або повинні бути характерними для їхнього традиційного складу, виробничого процесу або обробки, що відбиває традиційний тип виробництва. Для отримання статусу «традиційний продукт» необхідно присутність продукції на ринку не менше 30 років.

При оцінці конкурентоспроможності продукції потрібно враховувати тенденції економічного мислення населення, сприйняття продукції традиційного, біотехнологічного й органічного секторів, усталених традицій споживання. Хоча на сьогодні відомими в світі науковцями обґрунтовано низку концепцій, які відносять генетично модифіковану продукцію до продукції органічного сектору, ми схильні розмежовувати продукцію цих секторів. Водночас

вважаємо, що певну шкоду органічному виробництву, його популяризації та широкому застосуванню завдають радикальні теорії, які вважають його єдиним способом розвитку сільськогосподарського виробництва та відкидають інші способи господарювання.

Із точки зору конкурентоспроможності, на ринку більшості основних видів традиційної продукції тваринництва (м'яса, молока, яєць) спостерігається ситуація, яку науковці називають «пасткою неефективності». Адже в більшості випадків їх виробництво не приносить відчутних вигід ні виробникам, ні споживачам. Із точки зору класичного підходу до управління конкурентоспроможністю продукції, вказані види продукції тваринництва із традиційного сектора належать до сектору 4 спрощеної моделі матриці конкурентоспроможності (рис. 1).



Рис. 1. Модель матриці конкурентоспроможності продукції тваринництва і продуктів харчування тваринного походження

Сформовано авторами на основі інструментарію матричного аналізу.

Адже, зважаючи на незадовільні якісні характеристики основних видів продукції тваринництва, що походить із традиційного сектора, їх споживання не приносить достатньої вигоди чи ренти споживачам. Водночас їх виробництво не приносить достатніх вигід сільськогосподарським товаровиробникам, що підтверджується низькою рентабельністю виробництва.

Водночас продукти харчування тваринного походження досить часто можна віднести до сектору 3 матриці конкурентоспроможності. Адже вони в більшості випадків характеризуються прибутковістю виробництва, тобто вигодою переробних підприємств або підприємств харчової промисловості, а також одночасно відсутністю «вигоди» для покупців, які не отримують продукції з якість, що відповідали б ціні. Посилення вимог до безпечності та якості продуктів харчування, удосконалення державного контролю, механізму захисту прав споживачів, а також вихід на ринок зарубіжних (європейських) конкурентів із більш привабливим співвідношенням «ціна / якість» перетворює вказані вітчизняні продукти харчування на «пастку для виробника». Адже споживачі перестають купувати продукцію у підприємства, яке не опікується його потребами.

Заходи, пропонувані нами в рамках обґрунтованої раніше моделі організаційно-економічного механізму поліпшення якості продукції тваринництва, дозволяють підвищити конкурентоспроможність основних її видів на основі збільшення сумарної вигоди або ренти споживачів і, таким чином, забезпечити зростання суспільного добробуту. Поліпшення якості зумовить переміщення м'яса та м'ясопродуктів, молока та молокопродуктів, яєць та яйцепродуктів із сектора 4 до сектору 1, а пізніше – до сектору 2 моделі матриці конкурентоспроможності. Продукти їх переробки також можна буде ідентифікувати із секторами 1 і 2 вказаної моделі.

В умовах конкуренції якість продукції тваринництва (як і будь-якої іншої продукції) оцінюється насамперед із точки зору забезпечення її конкурентоспроможності. Тому виробника повинні цікавити передусім ті властивості й характеристики продукції, які представляють інтерес для покупця і забезпечують задоволення його потреб. На цьому постулаті базується більшість сучасних моделей управління якістю. Зв'язок між якістю продукції тваринництва та її конкурентоспроможністю викристалізовується на основі трьох рівнів профілю якості, запропонованих Н. Кано:

1) рівень 1 – базова якість, або безпечність – відповідає обов'язковим характеристикам продукції, які убезпечують споживача від ризиків погіршення здоров'я (відсутність хімічних речовин, антибіотиків, гормонів тощо);

2) рівень 2 – потрібна (очікувана) якість – відповідає очікуваним характеристикам і властивостям продукції (наявність корисних для організму білків та інших речовин, низький вміст насичених жирів);

3) рівень 3 – приваблива (випереджаюча) якість – відповідає новітнім або «сюрпризним» характеристикам продукції, які викликають захоплення у споживачів (наявність у продукції омега-3 ПНЖК, кон'югованої лінолевої кислоти (CLA), інших біологічно активних речовин, які знижують рівень холестерину, зменшують артеріальний тиск, ризик цукрового діабету тощо).

Безпечна для здоров'я людини продукція тваринництва, яка не містить складників 2 і 3 профілю якості Кано, може не бути конкурентоспроможною на європейському ринку. Вимоги споживача з часом змінюються, і продукція з характеристиками очікуваної якості переходить у профіль обов'язкової або базової якості, а випереджаюча якість стає очікуваною.

З часом органічна продукція тваринництва, яка нині є еталоном якості (містить перші два профілі якості), на ринку може поступитися місцем генетично модифікованій продукції із доведеною безпечністю, яка має також і третій профіль якості.

Авторські пропозиції, з одного боку, спрямовані на удосконалення нормативних (відповідність нормам, стандартам і вимогам) та економічних (співвідношення витрат і результатів) параметрів конкурентоспроможності традиційної продукції тваринництва, а з іншого – на збільшення пропозиції продукції органічного й біотехнологічного секторів та створення умов для зростання показників конкурентоспроможності, які базуються на апіорі високих їх параметрах конкурентоспроможності.

Нами запропоновано графічну модель оцінки конкурентоспроможності основних видів продукції тваринництва (м'яса, молока, яєць), які походять із традиційного («хімічного»), органічного та біотехнологічного секторів, на основі побудови матриці або багатокутника конкурентоспроможності (рис. 2).

Матриця конкурентоспроможності містить такі синтезуючі складники (показники або характеристики): показники призначення та органолептичні показники, фізико-хімічні та мікробіологічні показники, показники зберігання і транспортабельності, ціна, екологічність виробництва, асортимент і упаковка, торгова марка (захищеність торговою маркою і довіра споживачів до неї), реклама (витрати на рекламу та необхідність їх здійснення). Перші два складники (показники призначення та органолептичні показники, фізико-хімічні та мікробіологічні показники) відображають нормативні або технічні параметри конкурентоспроможності (відповідність вимогам регламентів, стандартів тощо), інші шість – економічні та екологічні параметри конкурентоспроможності.

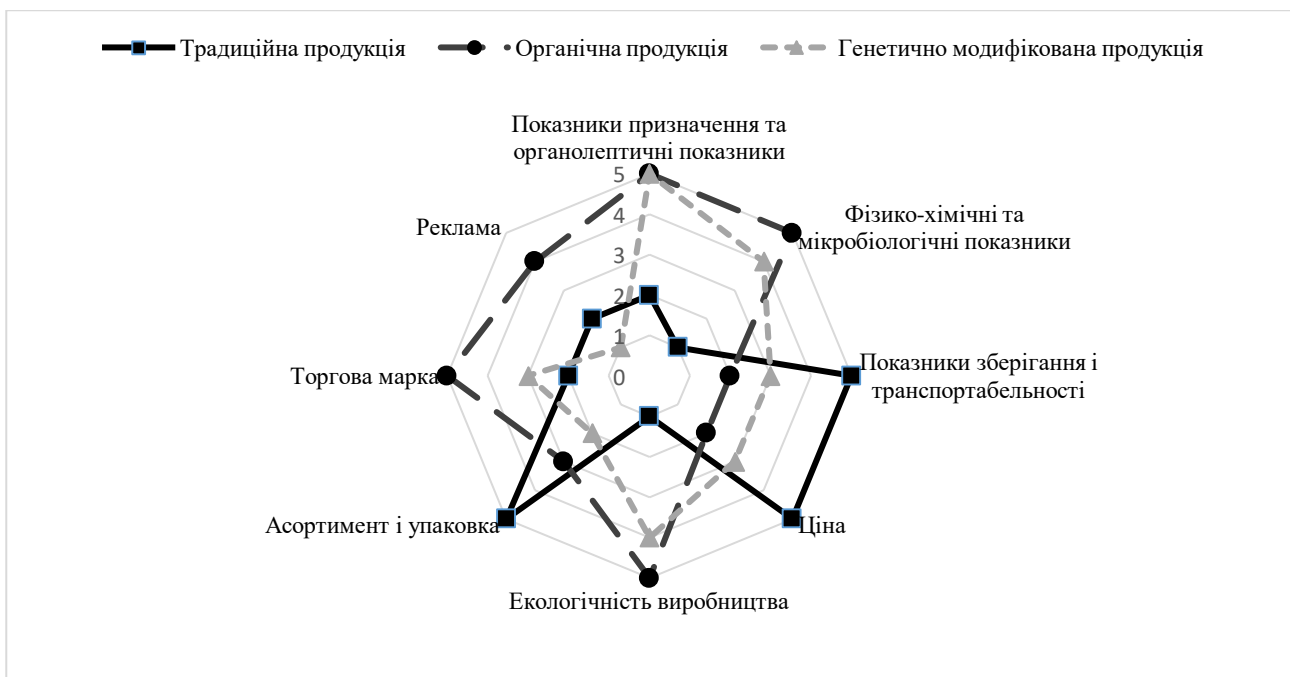


Рис. 2. Багатокутник конкурентоспроможності основних видів традиційної, органічної та генетично модифікованої продукції тваринництва в Україні
Сформовано авторами на основі [9; 10; 11].

Оцінювання характеристик проводилося на основі експертного методу за п'ятибальною шкалою. Слабкими місцями основних видів органічної продукції тваринництва із точки зору їх конкурентоспроможності виявилися ціна й показники зберігання і транспортабельності, які значно обмежують ринки збуту. Варто підкреслити, що ціна нині є ключовим показником, який визначає масштаби внутрішнього попиту з огляду на низьку купівельну спроможність населення України.

У вітчизняній продукції традиційного («хімічного») сектору із точки зору її конкурентоспроможності слабких місць значно більше: за усіма характеристиками (складниками) конкурентоспроможності, окрім трьох (ціна, показники зберігання і транспортабельності, асортименту і упаковки), вона отримала не більше 2 балів. Проте низька ціна, різноманітний асортимент і упаковка нині багато в чому визначають поведінку споживачів на внутрішньому ринку.

Розрахунок площі фігур, які утворилися в результаті значень критеріїв (див. рис. 2), та їх зіставлення між собою поглиблює аналіз конкурентоспроможності основних видів продукції тваринництва. Генетично модифікована продукція тваринництва, хоча і поступається нині за низькою складників конкурентоспроможності (необхідність асигнування значних витрат на сертифікацію та рекламу, недовіра споживачів до генетично модифікованої продукції і торговельних марок, які її представляють), у перспективі може скласти (і вже складає на американському, європейському та інших ринках) значну конкуренцію продукції інших секторів.

Мірою усвідомлення того, що ризик, пов'язаний із застосуванням генетичних технологій у сільському господарстві, невеликий, вони застосовуватимуться дедалі ширше. Як зазначають науковці, розв'язати побоювання щодо зниження якості продуктів харчування внаслідок застосування біотехнологій та генетичної інженерії можна лише шляхом підвищення рівня освіти населення. Враховуючи очевидні переваги генетичної інженерії, відсутність жодних серйозних недоліків, прогнозованих опонентами ГМ-продуктів, і продовження кампанії з просвіти громадськості, можна припустити, що вже за кілька років тези опонентів ГМ-продуктів сприйматимуться як анахронізм [12, с. 187-188].

Зважаючи на існування в сучасній науці та практиці архаїчних поглядів, у 2016 році 109 нобелівських лауреатів підписали лист на захист генетично модифікованих продуктів (ГМО).

Вони вимагають, щоб окремі політики та громадські діячі визнали, нарешті, висновки авторитетних у світі наукових і регулюючих організацій щодо відносної нешкідливості ГМО.

Так, наприклад, ще в кінці 2010 р. Єврокомісією було оприлюднено коротке резюме масштабного дослідження ГМО. В результаті 130 наукових досліджень, проведених в Європейському Союзі більше 500 незалежними групами протягом останніх 25 років (бюджет цих досліджень – більше 300 млн євро), не було виявлено жодних «наукових доказів підвищення ризику, пов'язаного з [використанням] ГМО для навколишнього середовища, харчових продуктів і кормів у порівнянні з традиційними рослинами і організмами» [13]. Насправді практично все, що ми їмо сьогодні, так чи інакше колись було генетично модифіковано. Нині науковці володіють незаперечними доказами, що генетичні мутації – давня й природна історія. Більше того, сама людина є генетично модифікованим організмом.

Новітня біотехнологія, по-перше, допомагає довкіллю, тому що знижує ризик токсичного забруднення ґрунтів і ґрунтових вод у процесі виробництва кормів унаслідок зменшення обсягів використання гербіцидів, пестицидів, інсектицидів тощо; по-друге, зменшує ризики попадання в організм людини разом із продуктами харчування тваринного походження хімічних елементів і сполук, які викликають різного роду захворювання (у тому числі ракові захворювання), тобто робить їжу безпечнішою; по-третє, дозволяє підвищувати якість продукції тваринництва завдяки збільшенню вмісту ω -3 ПНЖК та інших корисних для людського організму речовин, зменшення рівня підшкірного та внутрішньом'язового жиру, посилення генетичної стійкості тварин до хвороб; по-четверте, підвищує ефективність функціонування галузі тваринництва. А значить, забезпечення якісними продуктами харчування можна поєднати з припиненням руйнування довкілля [12, с. 214-215].

За певних соціально-економічних умов високі потенційні параметри конкурентоспроможності продукції тваринництва можуть не відобразитися у відповідних показниках її конкурентоспроможності (зростання обсягів продажу, частки ринку, рентабельності чи прибутковості виробництва тощо). Конкурентоспроможною на ринку може виявитися продукція з низькою часткою доданої вартості, або ж дешева низькоякісна продукція.

Таким чином, конкурентоспроможність продукції тваринництва значною мірою залежить від економічної політики держави. Так, в Україні за низьких доходів населення місткість ринку органічної продукції є обмеженою, і ціна може не компенсувати витрати на її виробництво. Крім того, відсутні реальні стимули з боку держави до зростання експорту органічної продукції тваринництва із високою часткою доданої вартості.

Тому в моделі ОЕМПЯ, розкритій у наших попередніх публікаціях [1-8], важливе місце відводиться заходам та інструментам, які б сприяли підвищенню конкурентоспроможності високоякісної продукції тваринництва не лише на внутрішньому, а й на зовнішніх ринках. Зокрема, це стосується інструментів сприяння розвитку біотехнологій у тваринництві, створенню малих і середніх підприємств-виробників екологічно безпечної продукції із географічним зазначенням походження, органічної продукції, які дозволять, з одного боку, підвищити рівень продуктивності праці і знизити собівартість продукції, а з іншого, забезпечити добробут тварин, гуманне ставлення до них (зокрема, зведення до мінімуму їхніх страждань та утримання тварин з урахуванням еволюційних, фізіологічних і поведінкових потреб), постійний їх доступ до зон на відкритому повітрі та вільний вигул без прив'язування або ізоляції поголів'я, що гарантуватиме належний вміст у кінцевій продукції корисних речовин і мікроелементів природного походження; обмежити поголів'я тварини на одиницю площі для запобігання надмірному пошкодженню рослинності, ерозії ґрунту та забруднення, спричиненого тваринами.

Авторський підхід до аналізу та прогнозу конкурентоспроможності продукції тваринництва (походженням із традиційного, органічного та біотехнологічного секторів) базується на комплексному підході. Поряд з економічною, ми виділяємо також соціальну (медико-біологічну) та екологічну ефективність пропонованих заходів із підвищення якості продукції тваринництва в Україні. Вказані види ефективності та синергія їх впливу визначаються економією витрат і втрат,

пов'язаних із корекцією результатів виробництва та споживання небезпечних для здоров'я людини низькоякісних продуктів харчування тваринного походження (рис. 3).



Рис. 3. Соціально-економіко-екологічна ефективність виробництва і споживання різних за якістю продуктів харчування тваринного походження

Джерело: сформовано авторами на основі [14].

Суспільні витрати на корекцію результатів виробництва і споживання низькоякісних і небезпечних для здоров'я людей продуктів харчування тваринного походження включають витрати на відновлення працездатності людей шляхом приймання лікарських засобів та отримання медичних послуг; втрати доходів внаслідок хвороб, внаслідок яких неможливе повне відновлення працездатності (серцево-судинні, ракові захворювання тощо); втрати ВВП, зумовлені високою смертністю серед населення; втрати від забруднення навколишнього середовища, витрати на агроекологічні проекти, відновлення ґрунтів тощо. Розмір відзначених вище витрат і втрат вимірюється в Україні десятками мільярдів гривень щорічно.

Аналізуючи соціальну (медико-біологічну) ефективність пропонованих заходів, варто зауважити, що нині в світі 80% серцево-судинних захворювань реєструють у країнах із низьким і середнім рівнем доходів, унаслідок вживання продуктів із високим вмістом насичених жирів (які підвищують вміст холестерину в крові) та відсутності збалансованого здорового харчування. Група дослідників з Оксфордського університету під керівництвом М. Шпрінгмана підрахувала, що підвищення ставки ПДВ від 7% до 19% на окремі види м'ясопродуктів (копчені ковбаси, смажені стейки зі свинини тощо, які називають канцерогенними) та червоного м'яса зі значним вмістом підшкірного і внутрішньом'язового жиру, шкідливими для організму людини омега-6 ненасиченими жирними кислотами, допомогло б зекономити в одній лише Німеччині 4 млрд доларів США на рік, які витрачаються на лікування пацієнтів. Загалом у Німеччині суспільні втрати і витрати, зумовлені шкідливим впливом споживання вказаних продуктів, сягають 12 мільярдів доларів США на рік [15]. Нераціональне споживання негативно позначається не лише на здоров'ї людей чи екології, а й на системі охорони здоров'я та економіці країни.

Оскільки в Україні, на додаток до вказаних наслідків споживання окремих видів червоного м'яса і окремих м'ясопродуктів (зокрема, копчених чи смажених), залишається не вирішеною значно глобальніша проблема – проблема безпечності продукції тваринництва та продуктів її переробки, що вкрай негативно відображається на здоров'ї населення. Нині в Україні більше половини населення (58,4%) страждає на серцево-судинні хвороби. Вони посідають перше місце в структурі хвороб, зумовлюють майже дві третини всіх випадків смерті й третину причин інвалідності. Смертність від серцево-судинної патології в Україні становить 66,3% загального показника (574,1 тис. смертей у 2017 р.) [16]. У разі зросла кількість онкологічних хвороб, зумовлених споживанням продуктів харчування із вмістом хімічних речовин та складників неорганічного походження. З урахуванням того, що вартість одного людського життя нині оцінюється фахівцями в 0,7-1,2 млн доларів США [17, с. 23; 18, с. 106-107], очевидним є значний соціальний ефект від зменшення кількості серцево-судинних, онкологічних та інших захворювань, причиною яких є споживання небезпечних для здоров'я людини продуктів харчування тваринного походження (рис. 4). Крім того, слід враховувати медико-біологічну ефективність, зумовлену зменшенням втрат працездатності населення (що зумовить збільшення зайнятості та ВВП) та зменшенням витрат на утримання системи охорони здоров'я загалом.

Екологічна ефективність від реалізації авторських пропозицій стосовно розвитку сучасних біотехнологій, виробництва продукції із захищеним зазначенням походження, органічного виробництва визначається нівелюванням окремих наслідків «хімічної революції», зокрема уникненням втрат і витрат, пов'язаних із забрудненням і збіднінням навколишнього середовища та ґрунтів, зменшенням біорізноманіття за рахунок таких чинників: 1) забезпечення різноманітності й повторюваності дикої флори та фауни (яка зникає при застосуванні традиційних інтенсивних технологій); 2) збільшення різноманіття ландшафтів (зменшення частки ріллі та збільшення пасовищ, сінокосів, земель під паром тощо); 3) збільшення кількості перегною, симбіотичних мікоризних грибів у ґрунті, покращення його структури та зростання фізичної стійкості, здатності затримувати вологу і засвоювати поживні речовини, зменшення ризиків ерозії ґрунтів; 4) відсутності загрози застосування хімічних речовин, засобів захисту рослин при розширенні кормової бази, забруднення та залуження підземних і поверхневих вод; 5) зменшення утворення реактивних речовин від використання добрив, пестицидів, засобів захисту рослин.

Отже, витрати на реалізацію заходів із підвищення якості й гарантування безпечності продукції тваринництва в Україні є несумірно нижчими від втрат і витрат на корекцію результатів виробництва та споживання низькоякісних і небезпечних для здоров'я людей продуктів харчування тваринного походження, які набувають загрозливих масштабів. Реалізація авторських пропозицій, спрямованих на підвищення якості основних видів продукції тваринництва на внутрішньому та зовнішніх ринках, матиме значний економіко-еколого-соціальний ефект і принесене чисті вигоди для суспільства.

Результатом підвищення якості й зростання конкурентоспроможності основних видів продукції тваринництва стає зміна кон'юнктури внутрішнього ринку традиційної, органічної та генетично модифікованої продукції вказаних видів, зростання місткості ринку високоякісної продукції, збільшення частки на ньому вітчизняних товаровиробників та диверсифікація експортних потоків.

При дослідженні впливу елементів авторської моделі ОЕМПЯ на кон'юнктуру внутрішнього ринку високоякісної продукції тваринництва взято до уваги запропонований його трисекторний розподіл. У зв'язку з певною ймовірністю комплексної реалізації заходів, запропонованих нами в рамках авторської моделі ОЕМПЯ продукції тваринництва, мінливістю і хаотичністю застосування інструментів державного регулювання доцільним є варіантний підхід до прогнозування наслідків таких заходів із точки зору конкурентоспроможності продукції та розвитку кон'юнктури ринку.

У нашому прогнозі як базові взято чотири варіанти розвитку подій: 1) *песимістичний*; 2) *інерційний*; 3) *інноваційний*; 4) *системний* (інноваційний із ефективним стимулюванням попиту

на високоякісну продукцію, розвитком конкурентного середовища на ринку високоякісної продукції та його інфраструктурним забезпеченням). Ці сценарії характеризують різні шляхи забезпечення підвищення якості продукції тваринництва залежно від часткової чи комплексної реалізації запропонованих заходів. Прогноз зроблено на середньостроковий період (5 років).

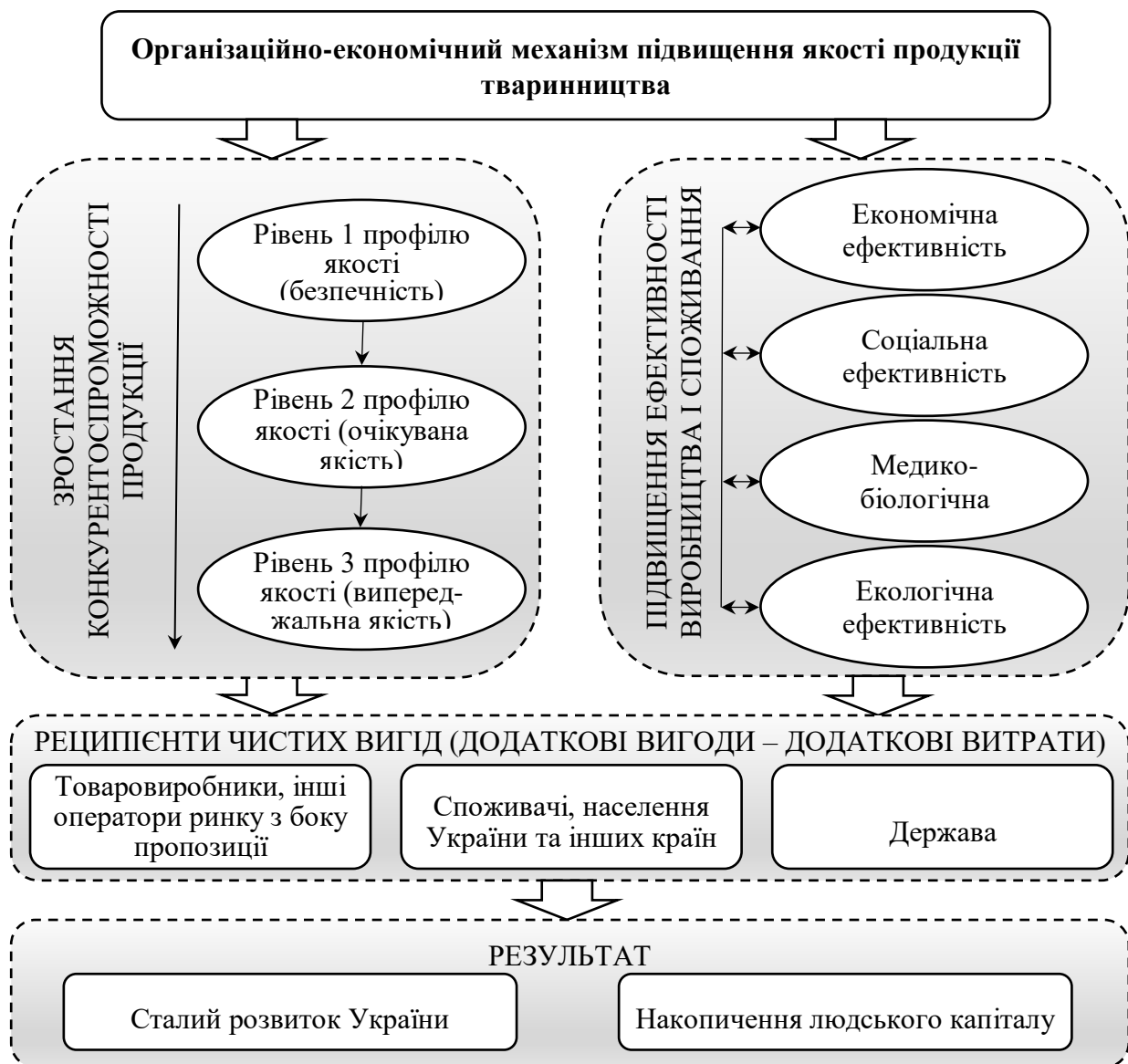


Рис. 4. Результативність реалізації запропонованих заходів, спрямованих на підвищення якості продукції тваринництва

Сформовано авторами.

Песимістичний (кризовий) прогноз передбачає низькі темпи зростання реальних доходів населення. Так, протягом останніх десяти років (2008-2017 рр.) зростання реальних доходів не спостерігалось взагалі (у 2017 р. реальний наявний дохід населення України залишався практично на рівні 2008 року). Військові дії на сході України, необхідність авансування значних коштів на військові цілі, незадовільний інвестиційний клімат, великі масштаби корупції в країні продовжуватимуть провокувати кризові явища в економіці та стримуватимуть приплив інвестицій у тваринництво.

Кризові явища в економіці України значно прискорилися з поширенням пандемії коронавірусу COVID-19. Введення карантинних заходів та об'єктивне зниження рівня ділової активності в країні спричинили значне зростання рівня безробіття, зниження обсягів реального ВВП. За прогнозами фахівців, у результаті двох хвиль поширення коронавірусу COVID-19

(друга хвиля може тривати до травня 2021 року) темпи падіння ВВП України можуть становити 5-7%. Це спричинить значне зниження реальних доходів населення та зумовить продовження переважаючого споживання продукції тваринництва низької якості.

Крім того, за прогнозами, продовжуватимуться тенденції відпливу із села кваліфікованих кадрів, особливо молоді, а також зменшення обсягів капітальних інвестицій. Протягом 2014-2017 років капітальні інвестиції в тваринницьку галузь у доларовому еквіваленті зменшилися із 310,4 до 248,8 млн дол США. Нині вони знаходяться на рівні 2004 року, що втричі нижче за відповідний показник 2008 року та більш ніж удвічі – за відповідний показник 2012 року. Отже, відсутні тенденції приросту капітальних інвестицій у галузь тваринництва. Рівень зносу основних засобів у галузі залишається на катастрофічному рівні – він становить близько 50%. Не кращою є ситуація в переробній промисловості: ступінь зносу основних засобів у підприємств-виробників харчової продукції становить 48,9%. За такої ситуації забезпечити підвищення якості продукції тваринництва та продуктів її переробки складно.

Неефективною та корумпованою залишається система контролю за безпечністю та окремими показниками якості продукції тваринництва (нині вітчизняні правоохоронні органи практично щомісяця поширюють інформацію про затримання на хабарі окремих працівників головних управлінь Держпродспоживслужби в регіонах). За цих умов можуть реалізуватися загрози розвитку ринку продукції тваринництва, що призведе до подальшого збільшення на внутрішньому ринку частки фальсифікованої продукції, продукцією з надмірним вмістом рослинних жирів (трансжирів), антибіотиків, гормонів та ветеринарних препаратів. В традиційному сегменті частка фальсифікованої, небезпечної та неякісної молокопродукції (зокрема, вершкового масла, згущеного молока, твердих сирів) на вітчизняному ринку може зрости із нинішніх 50% до 65-75%.

Загострюватимуться проблеми, пов'язані з практичною відсутністю акредитованих лабораторій із необхідним обладнанням для ефективного контролю вмісту сучасних антибіотиків та гормонів у молоці та молокопродукції, м'ясі та м'ясній продукції, яйцях, меді. Продукція тваринництва високої якості постачатиметься переважно на зовнішні ринки.

Песимістичний прогноз розвитку ринку високоякісної продукції тваринництва базується також на врахуванні динаміки змін одного з ключових чинників – кліматичних умов в Україні. Клімат України поступово наближається до субтропічного, що спричинятиме посушливість погодних умов. Навіть тенденція до збільшення кількості опадів не допоможе, адже вони переважно зливового характеру і швидко випаровуються. Значно зростуть території недостатнього зволоження, зменшуватиметься площа пасовищ і сіножатей в Україні, що звужуватиме можливості утримування тварин на вільному випасі.

Інерційний сценарій розвитку ринку продукції тваринництва високої якості та формування його кон'юнктури передбачає, що впливу чинників, які стримують зростання внутрішнього попиту і пропозиції високоякісної продукції, не буде подолано. Темпи модернізації вітчизняних тваринницьких комплексів будуть недостатніми для інноваційного зростання. Місткість внутрішнього ринку високоякісної продукції залишатиметься малою через низький платоспроможний попит.

Відповідно до інерційного сценарію, на найближчі п'ять років прогноуються середньорічні темпи зростання вітчизняного ринку органічної продукції тваринництва на рівні 4-5% (європейський показник – 6%). Зважаючи на це, частка органічного сектору в загальних обсягах виробництва окремих видів продукції тваринництва не перевищуватиме 1%. Також, через незначні масштаби біотехнологічних досліджень у вітчизняному тваринництві меншою за один відсоток буде частка продукції із географічним зазначенням походження та генетично модифікованої продукції тваринництва.

Таким чином, за інерційним сценарієм, у найближчі п'ять років частка продукції традиційного (масового) сектору в загальних обсягах виробництва продукції тваринництва становитиме 98-99%. Саме цей сектор визначатиме тенденції у сфері якості. Частка фальсифікованої та небезпечної молочної продукції надалі залишатиметься в країні на рівні 50%. Недостатньою залишатиметься кількість акредитованих лабораторій із відповідним

обладнанням, здатних проводити аналіз молокопродуктів, м'яса та м'ясопродуктів, яєць на вміст антибіотиків, гормонів, сучасних ветеринарних препаратів та інсектицидів. За цих умов складно контролювати безпечність більшості видів продукції тваринництва.

Загалом, якщо розвиток ринку продукції тваринництва і його кон'юнктури відбуватиметься за інерційним варіантом, то основні завдання, передбачені Цілями сталого розвитку «Україна – 2030», Стратегією подолання бідності в Україні та іншими програмами, в повному обсязі реалізувати не вдасться.

Інноваційний сценарій передбачає реалізацію системи заходів е межах таких напрямів авторської моделі OEMПЯ: «Формування ефективної системи контролю за безпечністю й окремими показниками якості», «Розвиток системи оцінки відповідності та акредитації», «Стимулювання пропозиції високоякісної продукції тваринництва на основі великотоварного виробництва»).

Ключове завдання в рамках реалізації інноваційного варіанта розвитку ринку високоякісної продукції тваринництва – це гарантування безпечності цієї продукції та розвиток систем сертифікації якості (йдеться передусім про системи сертифікації якості продукції з географічним зазначенням походження PDO, PGI та TSG). Безпечність продукції тваринництва є найважливішим складником і передумовою підвищення її якості та, відповідно, конкурентоспроможності.

Тому обов'язковою вимогою є запровадження усіма операторами ринку продукції тваринництва та продуктів харчування тваринного походження (передусім сільськогосподарськими підприємствами включно з фермерськими господарствами) комплексної системи управління безпечністю харчових продуктів відповідно до стандартів ISO серії 22000, яка поєднує інтерактивне інформування, системне керування, програми-передумови та принципи HACCP.

У цьому контексті існує гостра необхідність упровадження та підтримки вітчизняними сільськогосподарськими підприємствами програм-передумов (PRP) безпечності продукції тваринництва, як цього вимагає стандарт ISO 22002-3:2011. Насамперед це стосується визначення таких PRP, які регламентують умови виробництва кормів, протікання процесів годування, напування та випасання тварин, їх ідентифікації і переміщення, моніторингу стану здоров'я, використання ветеринарних препаратів, доїння, збору яєць, підготовки тварин до забою.

Інноваційний варіант розвитку ринку високоякісної продукції тваринництва передбачає розвиток виробництва та нарощування пропозиції спеціалізованими підприємствами (включно з фермерськими господарствами). За інноваційним варіантом (сценарієм) у структурі вітчизняного виробництва молока частка суспільного сектору до 2023 року зросте до 42%, а граничний показник у 75% буде досягнутий не раніше 2035 року.

Реалізація принципів HACCP потребує запровадження сільгоспідприємствами низки організаційних та управлінських інновацій, спрямованих на комплексне гарантування безпечності продукції тваринництва. Це вимагає значних капіталовкладень з їх боку, зумовлених необхідністю понесення витрат на нове обладнання, ремонт приміщень, на розробку та оцінку PRP і плану HACCP, навчання працівників, вартість верифікації програм-передумов і плану HACCP, коригувальні дії тощо. Найбільша стаття витрат пов'язана з реалізацією програм-передумов, які формують підґрунтя для впровадження системи HACCP (ремонт і реконструкція засобів виробництва, оновлення процедур управління, санітарно-гігієнічні заходи тощо).

Як засвідчує зарубіжний досвід, вартість упровадження цих програм коливається від \$7300 до \$250000 і залежить від початкового рівня санітарно-гігієнічних умов. Зазвичай, що суворіший контроль із боку держави, то нижчі додаткові витрати на програми-передумови. Натомість упровадження та підтримка систем HACCP потребують нижчих витрат. Так, середня вартість розробки та впровадження системи становить від \$5500 до \$23500 [19, с. 8-9].

У зв'язку зі значним рівнем витрат, пов'язаних із гарантуванням безпечності продукції тваринництва, очевидною є необхідність компенсації сільськогосподарським підприємствам з

боку держави 50% витрат на впровадження програм-передумов у тваринництві та системи НАССР (або ж реалізація принципу грантового співфінансування в рівних частках). Проте ці витрати, як правило, швидко окупаються за рахунок значного підвищення конкурентоспроможності продукції тваринництва і ПХТП, виготовлених із неї. Як свідчить українська та міжнародна практика, у середньому термін окупності в молочній промисловості становить від одного до двох років, впровадження НАССР подвоює продажі на цьому сегменті ринку [19, с. 6].

Висока окупність заходів щодо гарантування безпечності продукції прогнозується також у сфері виробництва м'яса (особливо у свинарстві та птахівництві) за рахунок завоювання нових ринків збуту. Торгові мережі «Метро Кеш енд Керрі Україна» та «Фоззі Груп» вже почали вимагати наявності НАССР від своїх постачальників молочної та м'ясної продукції. Компанії, які отримали сертифікат НАССР, мають змогу виходити на високодохідні ринки (зокрема ринки Європейського Союзу) із вищими цінами та збільшувати прибутковість виробництва та експорту.

Окрім того, впровадження програм-передумов безпечності та плану НАССР зумовлює зниження операційних витрат сільськогосподарських товаровиробників, які займаються виробництвом продукції тваринництва. Зарубіжний досвід показує, що при реалізації вказаних заходів операційні витрати у тваринництві, як правило, скорочуються на 10% після першого року та іноді ще на 5 % після другого року. Це пов'язано з підвищенням ефективності контролю та загального управління, зменшенням кількості критичних точок контролю, позитивним впливом навчання працівників тощо. Фірми, які прийняли НАССР, зазвичай демонструють кращу економічну і технічну ефективність. До того ж економія витрат і втрат завдяки ранньому виявленню небезпечної продукції (наприклад, із вмістом антибіотиків чи зараженої різними мікроорганізмами) може бути істотною порівняно з пізнім виявленням, поверненням чи сумами штрафів з боку вітчизняної Держпродспоживслужби.

Беручи до уваги обсяги валової продукції тваринництва у 2017 році та рівні рентабельності виробництва основних її видів у сільськогосподарських підприємствах, можемо спрогнозувати річний ефект від скорочення операційних витрат сільськогосподарських товаровиробників внаслідок запровадження ними програм-передумов безпечності продукції тваринництва та плану НАССР (табл. 1).

Річний ефект лише від скорочення операційних витрат виробників продукції тваринництва внаслідок запровадження програм-передумов безпечності та плану НАССР оцінюється нами у понад 12 млрд грн. Ця сума еквівалентна трирічним розмірам нинішньої державної підтримки галузі тваринництва в Україні (у 2017 р. – 4 млрд грн).

Інноваційна модель гарантування безпечності та підвищення якості продукції тваринництва базується на розвитку системи сертифікації виробництва й оцінки відповідності продукції тваринництва. Йдеться передусім про системи сертифікації PDO/PGI/TSG для продукції тваринництва із географічним зазначенням походження чи продукції, виготовленої за традиційною рецептурою.

У першу чергу необхідно є адаптація та апроксимізація законодавства України до умов регулювання Європейського Союзу щодо систем PDO/PGI/TSG. Насамперед це стосується застосування положень регламентів ЄС № 1151/2012 «Гармонізовані схеми якості для сільськогосподарської продукції та харчових продуктів»; № 1898/2006 «Докладні правила застосування Регламенту (ЄС) № 510/2006 про охорону географічних найменувань та позначень походження сільськогосподарської продукції та продовольства»; № 1216/2007 «Правила застосування Регламенту (ЄС) № 509/2006 щодо сільськогосподарської продукції та харчових продуктів з традиційними гарантованими особливостями»; № 628/2008 «Зміни до Регламенту (ЄС) № 1898/2006, які встановлюють деталізовані правила імплементації Регламенту (ЄС) № 510/2006».

Для забезпечення інноваційного розвитку системи державного контролю та оцінки відповідності необхідні значні щорічні капіталовкладення як з боку держави, так і з боку ринкових суб'єктів (на рівні 2-3 млрд грн на рік). Проте розмір цих капіталовкладень значно

менший за втрати суспільства внаслідок неналежної якості та небезпечності продукції тваринництва.

Таблиця 1

Річний ефект від скорочення операційних витрат с-г товаровиробників внаслідок запровадження програм-передумов безпечності продукції тваринництва та плану НАССР (розраховано на основі даних 2017 р.)

Вид продукції	Обсяг валового виробництва у фактичних цінах, млн грн	Рівень рентабельності виробництва в с-г підприємствах, %	Величина мінімальної собівартості продукції*, млн грн	Сума економії операційних витрат протягом першого року запровадження PRP і плану НАССР (10% від їх величини), млн грн
Молоко	46235	26,9	36434	3643
Яйця	17532	-9,0	19110	1911
Птиця на м'ясо	30881	7,0	28861	2886
Свині на м'ясо	24065	3,5	23251	2325
Велика рогата худоба на м'ясо	13927	3,4	13469	1347
Вівці та кози на м'ясо	554	-39,6	773	77
Разом	133194	×	121898	12189

* При розрахунках взято до уваги той факт, що собівартість різних видів продукції тваринництва у господарствах населення є вищою, ніж у сільськогосподарських підприємств за рахунок більших затрат ручної праці.

Розраховано авторами на основі даних [20, с. 35].

Згідно з інноваційним сценарієм забезпечення якості продукції тваринництва, на найближчі п'ять років прогноуються зрушення в секторі традиційної та генетично модифікованої продукції. Хоча частка традиційного сектору залишатиметься на рівні 98-99%, заходи інноваційного характеру дозволять досягти певних результатів у сфері гарантування безпечності та підвищення якості продукції тваринництва. Дещо зменшиться частка фальсифікованої продукції тваринництва. Зокрема, частка фальсифікованого і небезпечного молока та молокопродукції на ринку зменшиться від нинішніх 50% до 35-40%. На ринку незбираного молока частка молока II гатунку зменшиться від нинішніх 35% до 25% (його перероблятимуть на нехарчові цілі), частка молока гатунку екстра зросте від нинішніх 15,5% до 22-25%.

При реалізації інноваційного варіанта прогноуюмо зменшення до 2023 року обсягів виробництва незбираного молока в Україні в розрахунку на одну особу на 15% до 206 кг/рік (значне зменшення виробництва в господарствах населення дещо компенсується його приростом у сільськогосподарських підприємствах). Споживання молока та молокопродуктів у розрахунку на одну особу може зменшитися на 22% до 156 кг/рік, тоді як значно зросте його ціна (більш ніж на 50% до 2023 року). Проте значно зростуть обсяги експорту вітчизняної молочної продукції (від нинішніх 835 тис. т до 1400 тис. т). Прогнозний річний баланс молока та молокопродуктів на період до 2023 року при реалізації інноваційного варіанта забезпечення якості подано в табл. 2.

Таким чином, тектонічних зрушень від реалізації інноваційного сценарію підвищення якості продукції тваринництва, без задіяння комплексного підходу до розв'язання проблеми, очікувати не варто. Адже існує комплекс чинників соціально-економічного та організаційно-економічного характеру, які не дозволяють забезпечити високої якості продукції тваринництва.

**Фактичний і прогнозний баланси молока та молокопродуктів
в Україні, тис. т**

Показники	Фактичний баланс, 2017 рік	Прогнозний баланс, 2023 рік
Виробництво	10281	8549
Зміна запасів на кінець року	33	0
Імпорт	132	430
Усього ресурсів	10380	8979
Експорт	835	1400
Витрачено на корм і нехарчові цілі	1036	1105
Втрати	13	0
Фонд споживання	8496	6474

* Прогнозний баланс складено, беручи до уваги чисельність населення України на 2023 рік на рівні 41,5 млн осіб.

Системний сценарій (інноваційний у поєднанні з ефективним стимулюванням попиту, розвитком конкурентного середовища, збутової інфраструктури, стимулювання експорту) передбачає системну реалізацію заходів, спрямованих на підвищення якості продукції. У результаті реалізації комплексу заходів за майже аналогічних із другим сценарієм обсягів державної прямої підтримки та капітальних вкладень передбачаються, по-перше, значні зміни структури ринку на користь органічного сектору та сектору генетично модифікованої продукції.

Щорічні темпи зростання вітчизняного ринку органічної продукції тваринництва зрівняються з європейськими і становитимуть близько 6%. Питома вага органічного сектору в загальних обсягах виробництва окремих видів продукції тваринництва наблизиться до європейських показників: виробництво молока – 2-2,5%; вирощування молодняка ВРХ і бичків – 3%, овець – 3%, птиці – 1,8-2%, свиней – 0,8-1%. Також, зважаючи на прогнозоване зростання платоспроможного попиту, рівня обізнаності населення щодо позитивного впливу сучасних біотехнологій на якість продукції (в міру прискореного розвитку цих технологій) передбачається зростання частки на ринку генетично модифікованої продукції тваринництва, яка міститиме набір корисних (лікувальних) властивостей і характеристик. Така частка до 2023 року може сягнути 3% ринку.

По-друге, обсяги споживання основних продуктів харчування тваринного походження в Україні, окрім споживання молока та молокопродуктів, наблизяться до раціональних норм споживання, що актуалізує зростання уваги до ведення здорового способу життя та споживання тільки високоякісних продуктів харчування. Як наслідок, на ринку традиційної продукції частка небезпечної та фальсифікованої продукції тваринництва знизиться до 25%.

Висновки. Авторський підхід до аналізу та прогнозу конкурентоспроможності й ефективності виробництва і споживання продукції тваринництва походженням із традиційного, органічного та біотехнологічного секторів базується на комплексному підході, який забезпечує раціональне співвідношення таких елементів: ресурси – якість життя – навколишнє середовище.

Зв'язок між якістю продукції тваринництва та її конкурентоспроможністю викристалізовано на основі трьох рівнів профілю якості, запропонованих Н. Кано: рівень 1 – базова якість або безпечність – відповідає обов'язковим характеристикам продукції, які забезпечують споживача від ризиків погіршення здоров'я (відсутність хімічних речовин, антибіотиків, гормонів тощо); рівень 2 – потрібна (очікувана) якість – відповідає очікуваним характеристикам і властивостям продукції (наявність корисних для організму білків та інших речовин, низький вміст насичених жирів); рівень 3 – приваблива (випереджаюча) якість – відповідає новітнім або «сюрпризним» характеристикам генетично модифікованої продукції, які викликають захоплення у споживачів (наявність у продукції омега-3 ПНЖК, кон'югованої

лінолевої кислоти (CLA), інших біологічно активних речовин, які знижують рівень холестерину, зменшують артеріальний тиск, ризик цукрового діабету тощо).

Соціо-еколого-економічна ефективність виробництва і споживання продукції тваринництва вимірюється співвідношенням вигід (прибутковість, рентабельність виробництва, отримана корисність, споживча рента тощо) і витрат (на відновлення працездатності людей після споживання небезпечної для здоров'я низькоякісної продукції шляхом приймання лікарських засобів та отримання медичних послуг; втрат доходів внаслідок хвороб, внаслідок яких неможливе повне відновлення працездатності (серцево-судинні, ракові захворювання тощо); втрати ВВП, зумовлені високою смертністю серед населення; втрати від забруднення навколишнього середовища, витрати на агроекологічні проекти, відновлення ґрунтів тощо). Розмір відзначених вище витрат і втрат вимірюється в Україні десятками мільярдів гривень щорічно.

За умов фактичної відсутності в Україні систем сертифікації PDO/PGI/TSG для продукції тваринництва із географічним зазначенням походження чи продукції, виготовленої за традиційною рецептурою, враховуючи тривалість розроблення відповідного законодавства та його імплементації, прогнозувати місткість ринку цієї продукції на середньостроковий період немає підстав. Відповідно, високоякісна продукція тваринництва асоціюватиметься передусім із продукцією органічного сектору.

Для збільшення доступності органічної продукції пересічному споживачеві, стримування соціальної стратифікації суспільства вважаємо за доцільне зниження ставки ПДВ до 7% на основні види органічної продукції тваринництва. Це дозволить досягти низки цілей: по-перше, забезпечити здоровим харчуванням значну частку населення країни, по-друге, підвищити ефективність виробництва органічної продукції тваринництва та конкурентоспроможність цієї продукції, що дозволить зміцнити позиції вітчизняних виробників органічної продукції на внутрішньому та зовнішніх ринках, накопичувати додану вартість всередині країни.

Список використаних джерел

1. Кирилюк І. Сучасні підходи до гарантування якості та безпечності продукції тваринництва в ЄС. *Ефективна економіка*. 2016. № 12. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5330> (дата звернення: 03.09.2019).
2. Kyryliuk I., Kyryliuk Ye. Efficiency of the functioning of the state control system for the safety and quality of animal products in Ukraine. *Food Science and Technology*. 2017. Vol. 11, № 4. P. 44–54.
3. Kyryliuk I., Kyryliuk Ye. European and Ukrainian technical regulation systems in the area of animal product quality and safety: socio-economic aspects. *Financial and credit activity: problems of theory and practice*. 2018. Vol. 2, № 25. P. 455–464.
4. Кирилюк І. Складники новітньої системи державного регулювання та контролю у сфері безпечності продукції тваринництва в Україні. *Вісник Черкаського університету. Серія «Економічні науки»*. 2017. № 4 (Частина 1). С. 29–39.
5. Кирилюк І., Майба В., Дібрівна С., Швець В. Шляхи комплексного забезпечення підвищення якості основних видів продукції тваринництва в Україні. *Ефективна економіка*. 2018. № 9. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=6530> (дата звернення: 03.05.2020).
6. Кирилюк І. Концептуальні засади організаційно-економічного забезпечення якості продукції тваринництва в Україні. *Вісник Черкаського університету. Серія «Економічні науки»*. 2018. № 4. С. 53–66.
7. Кирилюк І. Розвиток спеціалізованого виробництва як чинник ефективного управління якістю продукції тваринництва. *Інвестиції: практика та досвід*. 2019. № 23. С. 52–58.
8. Кирилюк І. Ефективне управління якістю продукції тваринництва в Україні: економічні передумови та загрози. *Вісник Черкаського національного університету імені Богдана Хмельницького. Серія «Економічні науки»*. 2019. № 3. С. 85–95.
9. Ільїн В., Ільїна О. Конкурентоспроможність аграрних підприємств на інвестиційно-інноваційних засадах в умовах глобалізації: монографія. Київ: ННЦ «ІАЕ», 2016. 497 с.
10. Ільчук М., Коновал І., Мельникова І. Конкурентоспроможність продукції скотарства і птахівництва України в системі євроінтеграції: монографія. Київ: Вид-во ТОВ «Аграр Медіа Груп», 2015. 321 с.

11. Малік М., Нужна О. Конкурентоспроможність аграрних підприємств: методологія і механізми: монографія. Київ: ННЦ ІАЕ, 2007. 270 с.
12. Гонта Д., Кирилюк Є., Процаликіна А., Риженко Н. Формування складників національної біоекономіки України в умовах прискорення науково-технічного прогресу. Черкаси: ФОП Гордієнко, 2020. 233 с.
13. A decade of EU-funded GMO research (2001–2010). European Commission. URL: http://ec.europa.eu/research/biosociety/pdf/a_decade_of_eu-unded_gmo_research.pdf (дата звернення: 23.11.2019).
14. Безус Р. Організаційно-економічні засади ефективного розвитку органічного агровиробництва: монографія. Дніпропетровськ: Вид-во: «Лізунов Пресс», 2014. 380 с.
15. Maurin J. Steaksteuer könnte Tausende retten. *BERLIN TAZ*. URL: <https://www.taz.de/Gesundheitsgefahr-durch-Fleisch/!5546513/> (дата звернення: 17.10.2018).
16. Серцево-судинні захворювання є основною причиною смертності в Україні. Міністерство охорони здоров'я України; УНІАН. URL: <https://www.unian.ua/health/country/2161871-sertsevo-sudinni-zahvoryuvannya-e-osnovnoyu-prichinoyu-smertnosti-v-ukrajini-moz.html> (дата звернення: 09.10.2018).
17. Кирилюк Є. Мікроекономічний аналіз державної політики: Навчально-методичний посібник. Черкаси: ЧНУ, 2015. 316 с.
18. Близнюк В. Вартість людського життя: теорія та практика вимірювання. *Український соціум*. 2014. № 3 (50). С. 101–112.
19. Впровадження систем управління безпечністю харчових продуктів на українських підприємствах харчової промисловості: Аналіз витрат і вигід. Проект IFC «Безпечність харчових продуктів в Україні». URL: http://www.ecolabel.org.ua/images/page/vprovadjennya_systemy_nassr.pdf (дата звернення: 27.09.2018).
20. Сільське господарство України за 2017 рік: Статистичний збірник. Київ: Державна служба статистики України, 2018. 245 с.
21. Czyżewski, B., Matuszczak, A., & Miśkiewicz, R. (2019). Public Goods Versus the Farm Price-Cost Squeeze: Shaping the Sustainability of the EU's Common Agricultural Policy. *Technological and Economic Development of Economy*, 25(1), 82-102. <https://doi.org/10.3846/tede.2019.7449>
22. Pająk, K., Kvilinskyi, O., Fasiiecka, O., & Miśkiewicz, R. (2017). Energy Security in Regional Policy in Wielkopolska Region of Poland. *Economics and Environment*, 2(61), 122-138. Retrieved from https://www.ekonomiaisrodowisko.pl/uploads/eis%2061/11_pajak.pdf (дата звернення: 20.05.2020).
23. Dzwigol, H. (2020). Innovation in Marketing Research: Quantitative and Qualitative Analysis. *Marketing and Management of Innovations*, 1, 128-135. <http://doi.org/10.21272/mmi.2020.1-10>
24. Dzwigol, H. (2020). Methodological and Empirical Platform of Triangulation in Strategic Management. *Academy of Strategic Management Journal*, 19(4), 1-8.
25. Melnychenko, O. (2020). Is Artificial Intelligence Ready to Assess an Enterprise's Financial Security? *Journal of Risk and Financial Management*, 13(9), 191. <https://doi.org/10.3390/jrfm13090191>
26. Melnychenko O., Hartinger R. (2017). Role of blockchain technology in accounting and auditing. *European Cooperation*, 9(28), 27 – 34.
27. Bochulia, T. & Melnychenko, O. (2019). Accounting and analytical provision of management in the times of information thinking. *European Cooperation*, 1(41), 52 – 64. <https://doi.org/10.32070/ec.v1i41.21>

References

1. Kyryliuk I. (2016). Current approaches to guarantee the quality and safety of animal products in the EU. *Efektivna ekonomika* [Effective Economics], vol. 12, URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5330> (Accessed 03.09.2019).
2. Kyryliuk I., Kyryliuk Ye. (2017). Efficiency of the functioning of the state control system for the safety and quality of animal products in Ukraine. *Food Science and Technology*, Vol. 11, № 4, Pp. 44–54.
3. Kyryliuk I., Kyryliuk Ye. (2018). European and Ukrainian technical regulation systems in the area of animal product quality and safety: socio-economic aspects. *Financial and credit activity: problems of theory and practice*, Vol. 2, № 25, Pp. 455–464.

4. Kyryliuk I. (2017). Components of the newest system of state regulation and control in the field of animal products safety in Ukraine. *Bulletin of the Cherkasy University. "Economic Sciences"*, № 4 (Part 1), Pp. 29–39.
5. Kyryliuk I., Maiba V., Dibrivna S., Shvets' V. (2018). Ways of comprehensive quality assurance of the main types of livestock products in Ukraine. *Efektivna ekonomika* [Effective Economics], vol. 9. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=6530> (дата звернення: 03.05.2020).
6. Kyryliuk I. (2018). Conceptual principles of organizational and economic quality assurance of livestock products in Ukraine. *Bulletin of the Cherkasy University. "Economic Sciences"*, № 4, Pp. 53–66.
7. Kyryliuk I. (2019). Development of specialized production as a factor of the livestock products effective quality management. *Investytsiyi: praktyka ta dosvid* [Investments: practice and experience], № 23, Pp. 52–58.
8. Kyryliuk I. (2019). Effective quality management of livestock products in Ukraine: economic prerequisites and threats. *Bulletin of the Cherkasy Bohdan Khmelnytsky National University. Series "Economic Sciences"*, № 3, Pp. 85–95.
9. Il'yin V., Il'yina O. (2016). Konkurentospromozhnist' ahrarykh pidpryyemstv na investytsiyno-innovatsiynykh zasadakh v umovakh hlobalizatsiyi: monohrafiya [Competitiveness of agricultural enterprises on the basis of investment and innovation in the context of globalization: a monograph]. Kyiv: NNTS «IAE», 497 p. (in Ukr.).
10. Il'chuk M., Konoval I., Mel'nykova I. (2015). Konkurentospromozhnist' produktsiyi skotarstva i ptakhivnytstva Ukrayiny v systemi yevrointehratsiyi: monohrafiya [Competitiveness of livestock and poultry products of Ukraine in the system of European integration: monograph]. Kyiv: TOV «Ahrar Media Grup», 321 p. (in Ukr.).
11. Malik M., Nuzhna O. (2007). Konkurentospromozhnist' ahrarykh pidpryyemstv: metodolohiya i mekhanizmy: monohrafiya [Competitiveness of agrarian enterprises: methodology and mechanisms: monograph]. Kyiv: NNTS «IAE», 270 p. (in Ukr.).
12. Honta D., Kyryliuk Ye., Proshchalykina A., Ryzhenko N. (2020). Formuvannya skladnykhiv natsional'noyi bioekonomiky Ukrayiny v umovakh pryskorenniya naukovo-tekhnichnoho prohresu: monohrafiya [Formation of components of the national bioeconomy of Ukraine in terms of accelerating scientific and technological progress: a monograph]. Cherkasy: FOP Hordiienko, 233 p. (in Ukr.).
13. European Commission (2015). A decade of EU-funded GMO research (2001 – 2010). URL: http://ec.europa.eu/research/biosociety/pdf/a_decade_of_eu-unded_gmo_research.pdf (Accessed: 23.11.2019).
14. Bezus R. (2014). Orhanizatsiyno-ekonomichni zasady efektyvnoho rozvytku orhanichnoho ahrovyrobnytstva: monohrafiya [Organizational and economic principles of effective development of organic agricultural production: monograph]. Dnipropetrovs'k: «Lizunov Press». 380 p. (in Ukr.).
15. Maurin J. (2018). Steaksteuer könnte Tausende retten. *BERLIN TAZ*. URL: <https://www.taz.de/Gesundheitsgefahr-durch-Fleisch/!5546513/> (Accessed: 17.10.2018).
16. Ministry of Health of Ukraine; UNIAN (2018). Cardiovascular diseases are the leading cause of death in Ukraine. URL: <https://www.unian.ua/health/country/2161871-sertsevo-sudinni-zahvoryuvannya-e-osnovnoyu-prichinoyu-smertnosti-v-ukrajini-moz.html> (Accessed: 09.10.2018).
17. Kyryliuk Ye. (2015). Mikroekonomichniy analiz derzhavnoyi polityky: Navchal'no-metodychniy posibnyk [Microeconomic analysis of public policy: A textbook]. Cherkasy: CHNU, 316 p. (in Ukr.).
18. Blyzniuk V. (2014). The cost of human life: theory and practice of measurement. *Ukrayins'kyi sotsium* [Ukrainian society], № 3 (50), Pp. 101–112.
19. IFC Food Safety Project in Ukraine (2018). Implementation of food safety management systems at Ukrainian food industry enterprises: Cost-benefit analysis. URL: http://www.ecolabel.org.ua/images/page/vprovadjennya_systemy_nassr.pdf (Accessed: 27.09.2018).
20. State Statistics Service of Ukraine (2018). Agriculture of Ukraine for 2017: Statistical collection. Kyiv: SSSU, 245 p. (in Ukr.).
21. Czyżewski, B., Matuszczak, A., & Miśkiewicz, R. (2019). Public Goods Versus the Farm Price-Cost Squeeze: Shaping the Sustainability of the EU's Common Agricultural Policy. *Technological and Economic Development of Economy*, 25(1), 82-102. <https://doi.org/10.3846/tede.2019.7449>
22. Pająk, K., Kvilinskyi, O., Fasięcka, O., & Miśkiewicz, R. (2017). Energy Security in Regional Policy in Wielkopolska Region of Poland. *Economics and Environment*, 2(61), 122-138. Retrieved from https://www.ekonomiaisrodowisko.pl/uploads/eis%2061/11_pajak.pdf (Accessed: 20.05.2020).

23. Dzwigol, H. (2020). Innovation in Marketing Research: Quantitative and Qualitative Analysis. *Marketing and Management of Innovations*, 1, 128-135. <http://doi.org/10.21272/mmi.2020.1-10>
24. Dzwigol, H. (2020). Methodological and Empirical Platform of Triangulation in Strategic Management. *Academy of Strategic Management Journal*, 19(4), 1-8.
25. Melnychenko, O. (2020). Is Artificial Intelligence Ready to Assess an Enterprise's Financial Security? *Journal of Risk and Financial Management*, 13(9), 191. <https://doi.org/10.3390/jrfm13090191>
26. Melnychenko O., Hartinger R. (2017). Role of blockchain technology in accounting and auditing. *European Cooperation*, 9(28), 27 – 34.
27. Bochulia, T. & Melnychenko, O. (2019). Accounting and analytical provision of management in the times of information thinking. *European Cooperation*, 1(41), 52 – 64. <https://doi.org/10.32070/ec.v1i41.21>

CHEREVKO Olexandr

Dr. Sc. (Economics), Professor,
Bohdan Khmelnytsky National University of Cherkasy,
Cherkasy, Ukraine

KYRYLIUK Yevhenii

Dr. Sc. (in Economics), Professor,
Bohdan Khmelnytsky National University of Cherkasy,
Cherkasy, Ukraine

KYRYLIUK Iryna

PhD (Economics),
Bohdan Khmelnytsky National University of Cherkasy,
Cherkasy, Ukraine

THE ANALYSIS OF COMPETITIVENESS, SOCIAL, ECOLOGICAL AND ECONOMIC EFFICIENCY OF PRODUCTION AND CONSUMPTION OF LIVESTOCK PRODUCTS ORIGINATED FROM TRADITIONAL, ORGANIC AND BIOTECHNOLOGICAL SECTORS

***Introduction.** One of the important stages of substantiation of an effective organizational and economic mechanism for improving the quality of livestock products is to forecast the parameters of the impact of its individual components on market conditions. The influence of scientific and technological progress in the form of "chemical (green) revolution" and "genetic revolution" necessitated a three-sector typology of the world market for livestock products and the separation of markets for traditional, genetically modified and organic products. Modern studies of the competitiveness and efficiency of production and consumption of various quality livestock products are possible only on the basis of understanding the dialectical unity of the trend formation in these markets and the relevant infrastructure.*

***Purpose** of the article is to deepen the analysis of competitiveness, socio-ecological and economic efficiency of production and consumption of livestock products originated from the traditional, organic and biotechnological sectors.*

***Results.** To make predictive calculations of competitiveness, the market of livestock products is differentiated into three segments: the market of traditional (mass or "chemical"), genetically modified and organic products. In assessing the competitiveness of products the author took into account the trends of the population's economic thinking, the perception of products of the traditional, biotechnological and organic sectors, established traditions of consumption. It was found that in the market of most major types of traditional livestock products there is a situation that the scientists call the "trap of inefficiency." This is due to the fact that in most cases their production does not bring tangible benefits to either producers or consumers. The article found that the price is now the key indicator that determines the scale of domestic demand for livestock products originating from the traditional (chemical) sector given the low purchasing power of the population of Ukraine. Along with*

the economic efficiency, the author has also highlighted social (medical-biological) and ecological efficiency of the proposed measures to improve the quality of livestock products in Ukraine. These types of efficiency and the synergy of their impact are determined by the cost of savings and losses associated with the correction of the results of production and consumption of low-quality food of animal origin dangerous to human health. A cost assessment of the socio-ecological and economic efficiency of the proposed measures is given. Due to a certain probability of comprehensive implementation of measures aimed at improving the quality of livestock products, variability and chaos in the application of state regulation tools, an option based approach to forecasting the consequences of such measures in terms of product competitiveness and market conditions has been offered. Four scenarios are taken as basic: 1) pessimistic; 2) inertial; 3) innovative; 4) systematic (the innovative scenario with effective stimulation of demand for high-quality products, development of a competitive environment in the market of high-quality products and its infrastructure).

Originality. *The author has further developed theoretical and methodological approaches to the analysis of competitiveness, socio-ecological and economic efficiency of production and consumption of livestock products originating from the traditional, organic and biotechnological sectors. The four-element function of competitiveness of livestock products is substantiated and the relation between these elements is revealed. The concept of consumer benefit or rent is offered, expressed by its function. It is proved that the evaluation of the effectiveness of the livestock industry should be carried out not only from the standpoint of analysis of the ratio of resources (costs) - effect, but from the standpoint of analysis of the ratio of resources (costs) - effect - quality of life - environment. A graphical model for assessing the competitiveness of the main types of livestock products, which come from the traditional ("chemical"), organic and biotechnological sectors, based on the construction of matrix or polygon of competitiveness.*

Conclusions. *The relationship between the quality of livestock products and their competitiveness is crystallized on the basis of three levels of quality profile proposed by N. Kano: level 1 - basic quality or safety - meets the mandatory characteristics of products that protect the consumer from health risks (lack of chemical substances, antibiotics, hormones, etc.); level 2 - the required (expected) quality - meets the expected characteristics of the product (the presence of useful proteins and other substances, low saturated fat); level 3 - attractive (advanced) quality - meets the latest or "surprise" characteristics of genetically modified products, which are admired by consumers (the presence of omega-3 polyunsaturated fatty acids, conjugated linoleic acid (CLA), other biologically active substances, that lower cholesterol, reduce blood pressure, the risk of diabetes).*

Socio-ecological and economic efficiency of production and consumption of livestock products is measured by the ratio of benefits (profitability, profitability of production, utility, consumer rent, etc.) and costs (to restore people's ability to work after consuming low-quality products by taking drugs and receiving medical services, loss of income due to diseases, due to which it is impossible to fully recover (cardiovascular, cancer, etc.), GDP losses due to high mortality among the population, losses from environmental pollution, costs of agri-environmental projects, soil restoration, etc.). The amount of the above costs and losses in Ukraine is measured in tens of billions of hryvnias annually.

Keywords: *livestock products, competitiveness, socio-ecological and economic efficiency, traditional ("chemical") sector, organic sector, biotechnological sector, genetically modified products, consumer benefit (rent), producer benefit (rent), protected designation of origin (PDO), Protected Geographical Indication (PGI), Traditional Guaranteed Features (TSG).*

*Одержано редакцією: 05.07.2020
Прийнято до публікації: 08.09.2020*

УДК 631.1.017.3:338.43(477)

DOI: 10.31651/2076-5843-2020-3-113-120

МУДРАК Руслан Петрович

доктор економічних наук, професор,

Уманський національний університет садівництва,

м. Умань, Україна

ORCID ID: <http://orcid.org/0000-0003-1189-5463>

mrp1974@ukr.net

МІСЦЕ ТА РОЛЬ ГОСПОДАРСТВ НАСЕЛЕННЯ В АГРОПРОДОВОЛЬЧОМУ ВИРОБНИЦТВІ УКРАЇНИ

В статті досліджується сучасна структура виробництва окремих видів сільськогосподарської сировини та продовольчої продукції за категоріями господарств України. Вказується на високу частку господарств населення у виробництві тваринницької продукції. Відмічається, що серйозними проблемами економіки господарств населення є низька продуктивність праці, порушення санітарно-гігієнічних вимог при виробництві і первинній обробці тваринницької продукції. Робиться припущення, що для вирішення проблеми низької ефективності виробництва сільськогосподарської продукції в господарствах населення необхідно: розробити та реалізувати державну програму розвитку тваринництва, яка б була спрямована і на сільськогосподарські підприємства, і на господарства населення; забезпечити справжню, а не декларативну підтримку розвитку кооперативного руху; здійснювати просвітницьку діяльність серед жителів сільських територій.

Ключові слова: агропродовольче виробництво, структура, сільськогосподарські підприємства, господарства населення, продуктивність праці, тваринницька продукція, санітарно-гігієнічні вимоги, кооперація

Постановка проблеми. Аграрне виробництво є одним із найбільш динамічних секторів української економіки. Це обумовлено двома ключовими чинниками. Перше – Україна володіє відносно надлишковою кількістю факторів аграрного виробництва, передусім землею сільськогосподарського призначення. Друге – глобальний ринок сільськогосподарської сировини та продовольчих товарів демонструє стійкий зростаючий тренд. За таких умов дуже важливо використовувати усі наявні можливості для максимізації корисного ефекту від поєднання вказаних чинників. Для цього, перш за все, необхідно досягнути граничної продуктивності обмежених ресурсів усіх вітчизняних товаровиробників аграрної галузі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аграрне виробництво, його ефективність, напрями реформування й розвитку і т.д. завжди будуть актуальними темами досліджень, зважаючи на соціально-економічне значення галузі у суспільному виробництві України. Передусім звертають на себе увагу роботи Меселяка-Веселяка В. Я., Федорова М. М. [1], Томіліна О. О. [2], Збарського В. К., Єременка Д. В. [3], Кропивка М. Ф. [4], Вітвіцького В. В., Авраменко Ю. О. [5], Коденської М. Ю., Сегеди С. А. [6], Лупенко Ю. О. [7], Осташко Т. О., Кобути І. В., Балакіреєвої О. М. [8], Свиноуса І. В., Шепель Т. П., Степури Л. М. [9], Шубравської О. В., Прокопенко К., Удової Л. [10].

Не зважаючи на достатньо глибоке наукове опрацювання даної проблеми, окремі її аспекти залишаються не до кінця дослідженими. Це обумовлено нестійким характером вітчизняного сільськогосподарського виробництва, несформованістю національної моделі підтримки сільськогосподарських товаровиробників, незавершеністю аграрної реформи, що породжує багатоваріантність сценаріїв розвитку досліджуваної галузі. Зокрема, не до кінця є зрозумілою роль та перспективи економіки селянських господарств, їх комунікації один з одним, аграрними підприємствами та державою тощо. Що потребує подальших досліджень у даному напрямі та обумовлює актуальність представленої теми.

Мета статті - з'ясувати місце та роль господарств населення в агропродовольчому виробництві України, ідентифікувати чинники, що перешкоджають реалізації їх господарського потенціалу, обґрунтувати заходи, спрямовані на забезпечення розвитку господарств населення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Виробництво сільськогосподарської сировини і деяких видів продовольчої продукції в Україні здійснюється двома категоріям господарств – сільськогосподарськими підприємствами і господарствами населення (табл. 1). Впродовж аналізованого періоду відбувалося поступове нарощування частки підприємств у структурі виробництва сільськогосподарської продукції. Особливо очевидним є прогрес в тваринницьких галузях – зростання на 13,1 в. п. Однак, господарства населення досі виробляють більше половини продукції тваринництва. Так, у 2018 р. в господарствах населення було вироблено 72,6% молока, 87,6% вовни, 98,8% меду і 44,8% пташиних яєць.

Таблиця 1

Структура виробництва сільгосппродукції за категоріями господарств в Україні, %

Рік	Сільськогосподарські підприємства			Господарства населення		
	уся продукція	продукція рослинництва	продукція тваринництва	уся продукція	продукція рослинництва	продукція тваринництва
2008	50,3	58	34,4	49,7	42	65,6
2009	48,6	54,9	36,7	51,4	45,1	63,3
2010	48,3	53,6	38,8	51,7	46,4	61,2
2011	51,8	56,7	40,6	48,2	43,3	59,4
2012	50,7	55	41,8	49,3	45	58,2
2013	54	58,6	43,5	46	41,4	56,5
2014	55,3	59,4	45,5	44,7	40,6	54,5
2015	55,1	59,1	45,5	44,9	40,9	54,5
2016	57	61,3	45,6	43	38,7	54,4
2017	56,4	60,5	45,8	43,6	39,5	54,2
2018	58,8	62,8	47,5	41,2	37,2	52,5

Джерело: побудовано автором за даними [11-15]

Зважаючи на продуктивність праці, такий стан не можна вважати задовільним (табл. 2).

Таблиця 2

Урожайність сільськогосподарських культур та молочна продуктивність корів у сільськогосподарських підприємствах і господарствах населення України, ц з 1 га; кг молока на 1 корову за рік

Показник	Категорія господарства	Рік								
		2010	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	
Культури зернові та зернобобові	підприємства	27,6	33,4	43	47,5	43,8	50	45,6	52,2	
	господарства населення	25	25,4	31,4	33,9	33,9	35,7	34,6	34,4	
Буряк цукровий	підприємства	281,5	420,6	419,4	490,2	448,2	494	484,1	518,8	
	господарства населення	257,3	329,6	316	350,7	325,3	319,1	335,5	361,9	
Соняшник	підприємства	15,4	17,4	22,8	20,5	23	23,5	21,3	24,1	
	господарства населення	13,1	12,9	16,8	14,7	16,1	17,2	15,2	18	
Картопля	підприємства	171	192	221,2	256,4	198,6	212,1	238,4	252	
	господарства населення	131,7	160,1	158,3	174,6	160,8	165	166,8	169,4	
Культури овочеві	підприємства	207	313,7	312,3	346,4	363,4	382,7	435,3	427,4	
	господарства населення	169,9	187,8	190,8	195,2	192,6	196,1	191	197,7	
Культури плодові та ягідні	підприємства	38,2	51,4	64	53,7	70,8	72,5	64,9	106,2	
	господарства населення	98,5	108,1	121,6	112,5	117,8	112,2	116,4	136,4	
Удій молока	підприємства	3975	4676	4827	5027	5352	5643	6025	6190	
	господарства населення	4110	4276	4343	4363	4437	4473	4480	4559	

Джерело: побудовано автором за даними [11-15]

В рослинницькій галузі урожайності головних сільськогосподарських культур у сільськогосподарських підприємствах на порядок вищі, ніж у господарствах населення. Крім виробництва плодівих та ягідних культур. Останнє пояснюється тим, що плодіві та ягідні культури потребують значної кількості ручної праці. А це є перевагою господарств населення у яких під даними культурами в 2018р. було майже 2% площ з яких збрали врожай. Натомість в сільськогосподарських підприємств у 2018р. цей показник склав менше 0,3%.

У тваринництві ситуація аналогічна. Ми взяли за приклад продуктивність в молочному скотарстві, як галузі стосовно якої є відносно достовірні статистичні дані. Як бачимо, ще вісім років назад молочна продуктивність худоби в господарствах населення була вища, ніж у сільськогосподарських підприємствах. Натомість у звітному періоді в сільськогосподарських підприємствах даний показник уже був вищим на 35,8%. Варто відзначити, що молочна продуктивність худоби в сільськогосподарських підприємствах України наблизилася до середнього показника по країнах Східної Європи (ЄС-28) (рис. 1).

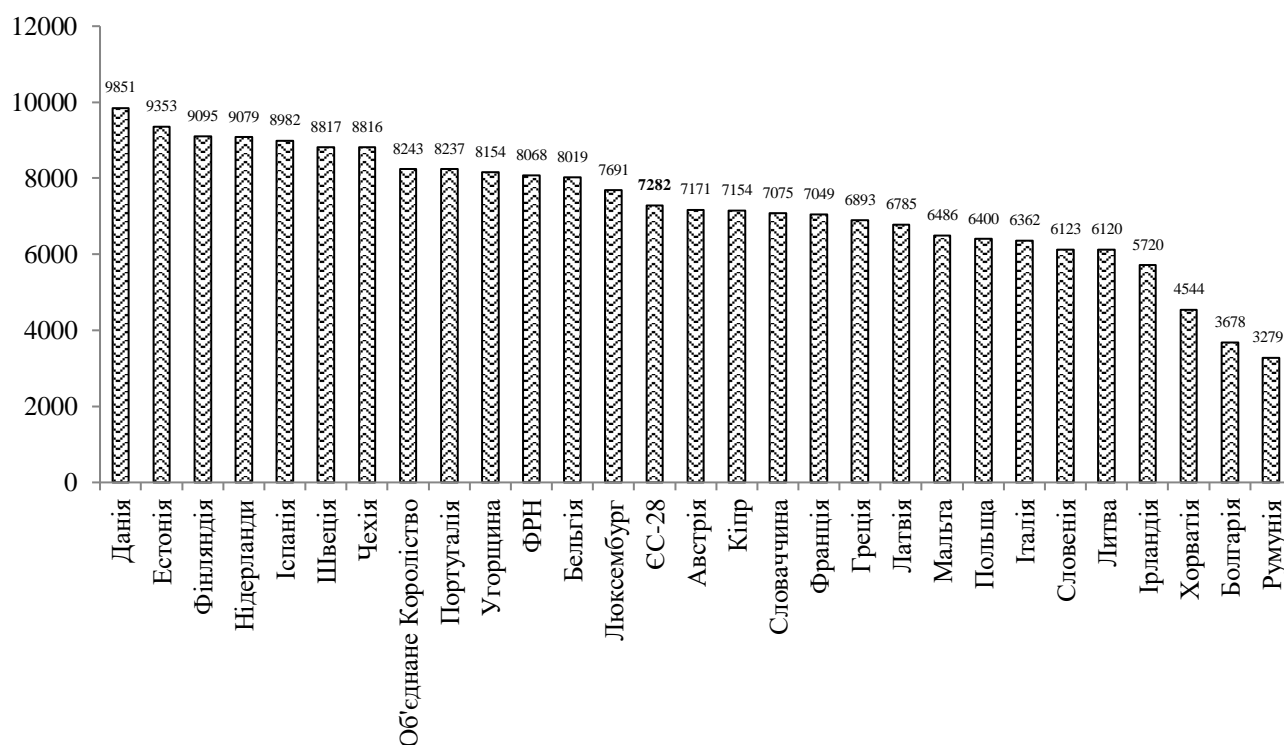


Рис. 1. Молочна продуктивність великої рогатої худоби в ЄС-28 та окремих європейських країнах у 2018р., кг сирого молока на 1 дійну корову за рік

Джерело: розраховано автором за даними [16]

Причиною низької продуктивності праці в селянських господарствах порівняно із сільгоспідприємствами є те, що в перших у рослинницьких галузях застосовуються переважно неінтенсивні низькомеханізовані технології виробництва, ручна праця, примітивні знаряддя та інструменти, в тваринництві – відсутня селекційно-племінна справа, низький рівень ветеринарного обслуговування, незадовільні санітарно-гігієнічні умови заготівлі продукції.

Рівень механізації виробничих процесів у сільських домогосподарствах України залишається критично низьким (табл. 3).

Таблиця 3
Окремі показники обробки землі в сільських домогосподарствах України,
у % до домогосподарств, які обробляли землю

Показник	Рік									
	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	
Тільки трактором	4,3	4,8	8,5	7,8	4,9	4,9	4,6	4,9	7,5	
Вручну, кіньми	27,9	26,1	27,3	26,2	24,3	22,1	20,5	20,8	19,2	

Джерело: побудовано автором за даними [17-25]

Станом на початок 2018р. лише 7,5% сільських домогосподарств повністю механізували обробіток землі. За останніх дев'ять років аналізований показник зріс лише на 3,2 в. п. Натомість, п'ята частина селянських домогосподарств досі покладається лише на живу тяглову силу – свою і робочої худоби.

Екстенсивний тип розвитку ще більшою мірою притаманний тваринницькій галузі сільських домогосподарств (табл. 4).

Таблиця 4

Розподіл сільських домогосподарств України за чисельністю в них основних видів худоби, у % до загальної кількості домогосподарств

Вид худоби	Рік								
	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
від 1 до 2 голів									
Корів	29,1	27,1	27,6	26	25,4	24,1	23,9	21,80	19,8
Свиней	24,9	26,5	27,8	24,7	24,9	25,8	25,6	24,50	21,7
4 голови і більше									
Корів	0,3	0,3	0,4	0,3	0,5	0,4	0,5	0,50	0,4
Свиней	2,2	2,9	3	2,5	2,9	3,2	2,6	2,30	1,8

Джерело: побудовано автором за даними [17-25]

Сільських домогосподарств, які утримують більше 4 голів дійної худоби менше 1%, а тих які утримують більше 4 голів свиней – менше 3%. Це пояснює причину надмірних витрат на одиницю продукції у молочному та м'ясному тваринництві господарств населення, та низький рівень економічної ефективності виробництва товарної частини їх продукції. Як показують дослідження (табл. 5), сільські домогосподарства здебільшого ігнорують найелементарніші технологічні правила як у рослинництві, так і у тваринництві.

Таблиця 5

Здійснення окремих заходів з ефективного ведення господарства сільськими домогосподарствами, у % до усіх сільських домогосподарств, які займалися виробництвом сільськогосподарської продукції

Захід	Рік								
	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Мінеральні добрива	56,4	54,5	56,1	56,7	56	57,9	57,5	56,6	59,6
Районовані сорти с.-г. культур	27,1	28,1	27,3	27,7	26,1	24,5	27,5	26	27,6
Сівозміну	58,4	58,4	58,5	60,1	56,4	58,3	61,2	60,4	61,6
Племінних плідників	15,3	15,7	16,3	11,4	11,7	11,1	11,2	10,4	8,7
Штучне запліднення тварин	16,9	15,3	17	15,6	16,4	16,4	16,8	15,7	14,4
Ветеринарні перевірки	49,9	50	51,3	50,4	50,9	49,4	48,1	47,5	44,7
Санітарну обробку тваринницьких приміщень	57,6	58,7	59,6	59,6	59,3	57,6	55,2	57,3	54,6
Санітарний контроль якості молока	23,4	22,1	23,9	22,4	21,9	20,8	20,4	19	17,7

Джерело: побудовано автором за даними [17-25]

Зважаючи на виключну роль господарств населення у виробництві тваринницької продукції, у найближчому майбутньому можна очікувати скорочення відповідного виробництва через зростання його збитковості. Адже використання племінників плідників та штучного запліднення не перевищує 20-25%, що обов'язково призведе до поступового розмивання та втрати генетичного потенціалу високопродуктивних материнських й батьківських ліній худоби. Що власне уже відбувається (табл. 2). Скорочення ветеринарних перевірок та санітарної обробки тваринницьких приміщень уже має наслідком поширення небезпечних збудників, що завдає непоправних збитків економіці селянських господарств. Зокрема – збудника

африканської чуми свиней. Наразі продукція вітчизняного свинарства перебуває в карантинній зоні для її традиційних закордонних покупців.

Зменшення санітарного контролю якості молока має наслідком заборону на експорт продукції більшості українських молокопереробних підприємств у розвинуті країни, передусім – в ЄС. В даному контексті не меншою проблемою є переважання ручного доїння молочної худоби в сільських домогосподарствах. За міжнародними санітарно-гігієнічними нормами така продукція – під заборону до закупівлі та промислової переробки, продажу на організованих ринках. Її можна використовувати лише для власних харчових та господарських потреб. В 2018р. із 4179,2 тис. т молока, що надійшло на переробку на українські молокозаводи, 26% була продукція господарств населення [15]. У молокопродуктовому підкомплексі України сформувалася патова ситуація – відповідно до міжнародних санітарно-гігієнічних вимог, необхідно заборонити продаж молока та молочних продуктів виробленого в господарствах населення, проте така заборона зумовить кризу вітчизняної молокопереробної галузі та економіки селянських господарств. А значна частина споживачів, насамперед із категорії малозабезпечених, втратять можливість купувати і, відповідно, споживати молочні продукти, які наразі продаються на організованих ринках за цінами нижчими, ніж аналогічні молочні продукти промислового виробництва. Це ж саме стосується і м'яса сільськогосподарських тварин подвірного забою. На організованих ринках можна буде продавати лише ту продукцію, яка пройшла через сертифіковані бійні (забійні цехи). Проте станом на середину 2020р. в Україні функціонувало сертифікованих боєнь та забійних цехів потужність яких становить лише 40% від фактичних обсягів споживання відповідних видів м'яса.

Описана проблема – надзвичайно складна. І для її вирішення має бути застосований комплексний підхід. Це означає, що усі заходи в рамках такого підходу мають бути пов'язані спільною метою – формування сучасної конкурентоспроможної економіки господарств населення. Виходячи із непересічної ролі господарств населення у формування національного продовольчого балансу в частині тваринницької продукції, такі заходи мають спрямовані передусім на розв'язання проблем відповідного характеру. На нашу думку до переліку таких заходів необхідно включити:

1) розробку та реалізацію державної програми розвитку тваринництва, яка б була спрямована і на сільськогосподарські підприємства, і на господарства населення. В переліку заходів такої програма головними моментами мають стати: здійснення дотацій на утримання молочної та м'ясної худоби, які віднесені до захищених статей витрат державного бюджету; державна допомога у придбанні, будівництві чи оновленні основних засобів великих (сільськогосподарські підприємства) та малих (господарства населення) тваринницьких ферм; здійснення нагляду за дотриманням права селян на доступ до громадських пасовищ та сінокосів; забезпечення малих сімейних ферм земельними ресурсами;

2) підтримку розвитку кооперативного руху. В даному контексті дуже важливим є сприяння розвитку обслуговуючої кооперації: утворення кооперативів для здійснення збуту продукції, ветеринарного та зоотехнічного обслуговування тварин в господарствах населення; утворення кооперативних боєнь (забійних) цехів;

3) просвітницьку діяльність. Організація проведення курсів, тренінгів агрономічного, ветеринарного, зоотехнічного, економічного характеру для жителів сільських населених пунктів науково-педагогічними працівниками профільних закладів вищої освіти на базі відповідних сільських (селищних) рад, шкіл, клубів.

Висновки. Господарства населення виробляють більше половини продукції тваринництва - 72,6% молока, 87,6% вовни, 98,8% меду і майже половину (44,8%) пташиних яєць (2018р.). В господарствах населення критично низький рівень продуктивності праці внаслідок застосування екстенсивних технологій виробництва, ручної праці, примітивних знарядь та інструментів, відсутньої селекційно-плеємної справи, низького рівня ветеринарного обслуговування тварин, незадовільних санітарно-гігієнічних умов заготівлі тваринницької продукції тощо. Для вирішення проблеми низької ефективності виробництва сільськогосподарської продукції в господарствах населення необхідно:

- розробити та реалізувати державну програму розвитку тваринництва, яка б була спрямована і на сільськогосподарські підприємства, і на господарства населення;
- забезпечити справжню, а не декларативну підтримку розвитку кооперативного руху;
- здійснювати просвітницьку діяльність серед жителів сільських територій.

Список використаних джерел

1. Месель-Веселяк В.Я., Федоров М.М. Стратегічні напрями розвитку аграрного сектору економіки України. *Економіка АПК*, 2016, №6. С. 37-48.
2. Томілін О.О. Теоретичні аспекти формування та розвитку агропромислового виробництва. *Економіка АПК*, 2016, №7. С. 35-38.
3. Збарський В.К., Єременко Д.В. Теоретичні засади диверсифікації економічної діяльності фермерських господарств. *Економіка АПК*, 2016, №10, С. 17-22.
4. Кропивко М.Ф. Стратегічне бачення аграрного устрою України. *Економіка АПК*, 2017, №4, С. 5-16.
5. Вітвіцький В.В., Авраменко Ю.О. Управління продуктивністю та конкурентоспроможністю аграрних підприємств у контексті соціально-економічних цілей розвитку. *Економіка АПК*, 2018, №5, С.100-109.
6. Коденська М.Ю., Сегеда С.А. Закономірності розвитку аграрно-промислового виробництва та ефективність його функціонування. *Економіка АПК*, 2018, №6, С. 30-39.
7. Лупенко Ю.О. Науково-методологічне забезпечення розвитку економіки сільського господарства України. *Економіка АПК*, 2018, №10, С. 6-14.
8. Осташко Т. О., Кобута І.В., Балакірева О. М. Перспективні напрями державної підтримки малих і середніх сільськогосподарських підприємств (на основі соціологічного дослідження). *Український соціум*, 2018, № 3(66). С. 94-113.
9. Свиноус І. В., Шепель Т. П., Степура Л. М. Роль і місце доходів від ОСГ у формуванні бюджету сільських домогосподарств України. *Економіка та управління АПК*, 2018, № 1. С. 75-84.
10. Shubravska O., Prokopenko K., Udova L. Ecologically oriented agriculture in Ukraine: opportunities and risks of development. *Trakia Journal of Sciences*, 2019, No 2. P. 150-157.
11. Статистичний збірник «Сільське господарство України» за 2011 рік. К.: Державна служба статистики України, 2012. 376с.
12. Статистичний збірник «Сільське господарство України» за 2014 рік. К.: Державна служба статистики України, 2015. 379с.
13. Статистичний збірник «Сільське господарство України» за 2015 рік. К.: Державна служба статистики України, 2016. 360с.
14. Статистичний збірник «Сільське господарство України» за 2016 рік. К.: Державна служба статистики України, 2017. 246с.
15. Статистичний збірник «Сільське господарство України» за 2018 рік. К.: Державна служба статистики України, 2019. 235с.
16. Milk and milk products. Eurostat [Електронний ресурс]. URL: <http://www.eurostat/data/>
17. Статистичний бюлетень «Основні сільськогосподарські характеристики домогосподарств у сільській місцевості в 2009 році». К.: Державний комітет статистики України, 2009. 81с.
18. Статистичний бюлетень «Основні сільськогосподарські характеристики домогосподарств у сільській місцевості в 2010 році». К.: Державний комітет статистики України, 2010. 81с.
19. Статистичний бюлетень «Основні сільськогосподарські характеристики домогосподарств у сільській місцевості в 2011 році». К.: Державна служба статистики України, 2011. 81с.
20. Статистичний бюлетень «Основні сільськогосподарські характеристики домогосподарств у сільській місцевості в 2012 році». К.: Державна служба статистики України, 2012. 81с.
21. Статистичний бюлетень «Основні сільськогосподарські характеристики домогосподарств у сільській місцевості в 2013 році». К.: Державна служба статистики України, 2013. 81с.
22. Статистичний бюлетень «Основні сільськогосподарські характеристики домогосподарств у сільській місцевості в 2014 році». К.: Державна служба статистики України, 2014. 81с.
23. Статистичний бюлетень «Основні сільськогосподарські характеристики домогосподарств у сільській місцевості в 2015 році». К.: Державна служба статистики України, 2015. 81с.

24. Статистичний бюлетень «Основні сільськогосподарські характеристики домогосподарств у сільській місцевості в 2016 році». К.: Державна служба статистики України, 2016. 80с.
25. Статистичний бюлетень «Основні сільськогосподарські характеристики домогосподарств у сільській місцевості в 2017 році». К.: Державна служба статистики України, 2017. 80с.

References

1. Mesel-Veseliak, V.Ya., Fedorov, M.M. (2016). Strategic lines of development of the agrarian sector of economy of Ukraine. *The Economy of Agro-Industrial Complex*, 6, 37-48 (in Ukr.).
2. Tomilin, O.O. (2016). Theoretical aspects of development and agroindustrial production. *The Economy of Agro-Industrial Complex*, 7, 35-38 (in Eng.).
3. Zbarskyi, V.K., Yeremenko, D.V. (2016). The theoretical basis of economic diversification of farms. *The Economy of Agro-Industrial Complex*, 10, 17-22 (in Ukr.).
4. Kropyvko, M.F. (2017). Strategic vision of the agricultural order of Ukraine. *The Economy of Agro-Industrial Complex*, 4, 5-16 (in Ukr.).
5. Vitvitskyi, V.V., Avramenko, Yu.O. (2018). Productivity and competitiveness management in agrarian enterprises in the context of socio-economic development goals. *The Economy of Agro-Industrial Complex*, 5, 100-109 (in Ukr.).
6. Kodenska, M.Yu., Seheda, S.A. (2018). Regularities of development of agro-industrial production and the efficiency of its functioning. *The Economy of Agro-Industrial Complex*, 6, 30-39 (in Ukr.).
7. Lupenko, Yu.O. (2018). Scientific and methodical provision for development of agricultural economics in Ukraine. *The Economy of Agro-Industrial Complex*, 10, 6-14 (in Ukr.).
8. Ostashko, T.O., Kobuta, I.V., Balakireva, O.M. (2018). Perspective areas of state support for small and medium agricultural enterprises (based on sociological research). *Ukrainian socium*, 3(66), 94-113 (in Ukr.).
9. Svinous, I., Shepel, T., Stepura, L. (2018). The role and place of income from pf in the formation of the budget of agricultural households of Ukraine. *AIC Economics and Management*, 1, 75-84 (in Ukr.).
10. Shubravska, O., Prokopenko, K., Udova, L. (2019). Ecologically oriented agriculture in Ukraine: opportunities and risks of development. *Trakia Journal of Sciences*, 2, 150-157 (in Eng.).
11. *Statistical Yearbook "Agriculture of Ukraine" 2011* (2012). Kyiv: State Statistics Service of Ukraine (in Ukr.).
12. *Statistical Yearbook "Agriculture of Ukraine" 2014* (2015). Kyiv: State Statistics Service of Ukraine (in Ukr.).
13. *Statistical Yearbook "Agriculture of Ukraine" 2015* (2016). Kyiv: State Statistics Service of Ukraine (in Ukr.).
14. *Statistical Yearbook "Agriculture of Ukraine" 2016* (2017). Kyiv: State Statistics Service of Ukraine (in Ukr.).
15. *Statistical Yearbook "Agriculture of Ukraine" 2018* (2019). Kyiv: State Statistics Service of Ukraine (in Ukr.).
16. *Milk and milk products*. Eurostat. Available from: <http://www.eurostat/data/> (in Eng.).
17. *Statistical Bulletin "Main agricultural characteristics of households in rural area in 2009"* (2009). Kyiv: State statistics committee of Ukraine (in Ukr.).
18. *Statistical Bulletin "Main agricultural characteristics of households in rural area in 2010"* (2010). Kyiv: State statistics committee of Ukraine (in Ukr.).
19. *Statistical Bulletin "Main agricultural characteristics of households in rural area in 2011"* (2011). Kyiv: State statistics service of Ukraine (in Ukr.).
20. *Statistical Bulletin "Main agricultural characteristics of households in rural area in 2012"* (2012). Kyiv: State statistics service of Ukraine (in Ukr.).
21. *Statistical Bulletin "Main agricultural characteristics of households in rural area in 2013"* (2013). Kyiv: State statistics service of Ukraine (in Ukr.).
22. *Statistical Bulletin "Main agricultural characteristics of households in rural area in 2014"* (2014). Kyiv: State statistics service of Ukraine (in Ukr.).
23. *Statistical Bulletin "Main agricultural characteristics of households in rural area in 2015"* (2015). Kyiv: State statistics service of Ukraine (in Ukr.).
24. *Statistical Bulletin "Main agricultural characteristics of households in rural area in 2016"* (2016). Kyiv: State statistics service of Ukraine (in Ukr.).

25. *Statistical Bulletin “Main agricultural characteristics of households in rural area in 2017”* (2017). Kyiv: State statistics service of Ukraine (in Ukr.).

MUDRAK Ruslan

D.Sc. (Economics), Professor,
Uman National University of Horticulture,
Uman, Ukraine

PLACE AND ROLE OF RURAL HOUSEHOLDS IN THE AGRICULTURAL PRODUCTION OF UKRAINE

Introduction. *The article focuses on the research into the structure of the agricultural production of Ukraine according to the categories of the producers. It has been found that rural households produce more than half of livestock products: 72.6% of milk, 87.6% of wool, 98.8% of honey and almost half of eggs.*

Purpose. *The aim of the research is to study the place and role of rural households in agro-food production of Ukraine, identify factors that hinder to realization of their economic potential, substantiate measures to ensure the development of the economy of rural households.*

Methods. *In the process of research, the following methods were used: scientific abstraction, analysis and synthesis, observation and comparison, empirical, rows of dynamics, averages and others.*

Results. *It is stated that one of the key problems of the economy of rural households is low labor productivity. It has been established that the reason of low labor productivity lies in the application of ineffective production technologies with a low level of mechanization, the use of manual labor, primitive tools and implements, absence of selection and breeding programs, low level of veterinary treatment of animals, unsatisfactory sanitary and hygienic conditions of stocking animal products.*

It has been noted that nowadays rural households cannot meet the international sanitary and hygienic requirements while stocking animal products. This creates a threat to the economy of rural households and milk processing enterprises. Yet in 2018 out of 4179.2 thousand tons of milk, supplied to milk processing plants, 26% of milk was provided by rural households.

Originality. *The modern structure of production of certain types of agricultural raw materials and food products by categories of producers of Ukraine is studied. The high share of rural households in the production of livestock products is indicated. One of the ways to increase production efficiency in rural households is the development of cooperation.*

Conclusion. *The following measures are suggested to solve the revealed problems:*

- *development and implementation of the government development program of livestock breeding that would be aimed at agricultural enterprises as well as household farms;*
- *provision of a real rather than declarative support of the development of cooperative movement;*
- *conducting educational outreach among the residents of rural areas.*

Keywords: *agro food production, structure, agricultural enterprises, households farms, productivity, livestock products, hygiene requirements, cooperation.*

*Одержано редакцією: 11.07.2020
Прийнято до публікації: 11.09.2020*

УДК 338.43:332.122

DOI: 10.31651/2076-5843-2020-3-121-130

ОСТАПЧУК Анатолій Дмитрович

кандидат економічних наук, доцент,
Національний університет біоресурсів і
природокористування України,
м. Київ, Україна

ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-5663-5895>
ruslan1212@ukr.net

ЗБАРСЬКА Анна Василівна

кандидат економічних наук, доцент,
Національний університет біоресурсів і
природокористування України,
м. Київ, Україна

ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0003-2731-0968>
zbarsky@ukr.net

ГОСПОДАРСТВА НАСЕЛЕННЯ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ПРОДОВОЛЬЧОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ

У статті проаналізовано роль господарств населення у виробництві валової продукції сільського господарства. Розглянуто питання класифікації господарств населення за ознаками: рівень товарності, їх розміри. Визначено функції господарств залежно від поділу їх на групи. Запропоновано напрями розвитку різних груп господарств населення на перспективу. Доведено, що розвиток господарств населення в сільській місцевості визначається низкою регіональних чинників, серед яких регіональна політика щодо підтримки малих форм господарювання на селі. Запропоновано організаційно-економічні напрями посилення виробничої та комерційної функції домогосподарств у сільській місцевості з урахуванням сукупності економічних, соціальних, природно-кліматичних та інших регіональних факторів впливу.

Ключові слова: господарства населення, особисті селянські господарства, тваринництво, валова продукція, рентабельність, ефективність.

Постановка проблеми. Проблема продовольчої безпеки завжди займає провідне місце в національній безпеці всіх країн, оскільки вона є обов'язковою передумовою соціальної та економічної стабільності. Зважаючи на ту обставину, що в аграрній економічній науці використовуються поняття “господарство” і “підприємство” слід зупинитися на визначенні їх сутності. В статті обґрунтовується положення, згідно якого ці категорії тісно зв'язані між собою, а саме: господарство і підприємство є, насамперед, виробничими структурами, тобто категоріями мікроекономіки. І в цьому розумінні вони ідентичні, хоч в аграрній сфері надається перевага терміну “господарство”. Але між ними є певні відмінності. Поняття “господарство” в економічній теорії має різні значення. В макроекономічному аспекті господарство – це виробництво (економіка), призначенням якого є трансформація виробничих факторів у матеріальні та інші блага, що придатні для задоволення потреб людей. З точки зору типу економічних систем і моделей економіки, широко використовуються такі поняття як “натуральне”, “товарне” або “ринкове” господарство. Окрім того, поняття “господарство” може відноситись і до певних галузей економіки, наприклад, сільське або лісове, сімейне або домашнє господарство тощо.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед наукових праць, присвячених визначенню критеріїв класифікації та перспектив розвитку господарств населення, на особливу увагу заслуговують праці: Збарського В.К., Лібанової Е. М., Макаренка П. М., Онищенко О. М.,

Остапчука А. Д., Прокопи І.В., Реверчука С. К., Свиноуса І.В., Юрчишина В. В. та інших. Дослідники висвітлюють низку проблем класифікації господарств населення. Зокрема, майже всі одностаїнні в критеріях поділу в контексті споживчого і товарного їх розвитку. Але тут важливим є той факт, що перспективи у них різні. Тому розглянемо кожен складову окремо.

Мета статті – розкрити місце і роль господарств населення у формуванні продовольчої безпеки України та обґрунтувати перспективи даного сектору економіки АПК.

Виклад основного матеріалу дослідження. З точки зору мікроекономіки поняття “господарство” використовується щодо первинного виробничого осередку, в якому здійснюється виробництво певних благ для власного споживання (натуральне), або для продажу (товарне). Підприємство як фірма – це товарне господарство. А тому домашні і підсобні натуральні господарства не є підприємствами.

Приватна власність на виробничі ресурси і результати праці слугує основою створення приватних господарств. Приватними є й “особисті селянські господарства” (в подальшому ОСГ), “особисті підсобні господарства” (ОПГ). Оскільки поняття “приватний” і “особистий” – відносяться до одноосібного, індивідуального (приватного) володіння і господарювання, то вони в основі своїй є ідентичними поняттями. Це, зокрема, зазначається і у листі Державного комітету України по земельних ресурсах № 14-22-4/2080 від 05.04.2002. Відмічається, що поняття “особисте підсобне господарство” (ст. 56 Земельного кодексу України від 18.12.90 р. № 561-ХІІ та “особисте селянське господарство” (ст. 33 Земельного кодексу України від 25.10.2001 р. № 2768-ІІІ за змістом тотожні. Тому розмір земельної ділянки для ведення особистого підсобного господарства та для ведення особистого селянського господарства, що не повинен оподатковуватися згідно із частиною другою ст. 12 Закону України “Про плату за землю” від 03.07.92 р. № 2535-ХІІ (зі змінами), повинен складати 2 га [5]. Досить близьке за своїм значенням до зазначених понять має термін «господарства населення» – як домогосподарства, що здійснюють сільськогосподарську діяльність як з метою самозабезпечення продуктами харчування, так і з метою виробництва товарної сільськогосподарської продукції. Проте, ця категорія більш широка, вона включає домогосподарства у сільській місцевості, домогосподарства у міській місцевості (включаючи колективні сади та городи), а також фізичних осіб – суб’єктів підприємницької діяльності, які провадять свою діяльність у галузі сільського господарства без створення юридичної особи

Основна сутнісна відмінність у статусі особистих селянських господарств полягає в тому, що частина з них – товарні господарства – є формою підприємницької діяльності, а натуральні – формою самозайнятості сільського населення. Отже, на сьогодні в секторі господарств населення можна виділити три складові:

- натуральні господарства з точки зору переважно неринкового використання виробленої продукції;
- переважно товарні (дрібно бізнесові і малі господарства населення);
- споживчотоварні, займають проміжне становище між першими двома групами.

Переважно товарні особисті селянські господарства розміщені навколо невеликих районних центрів і сільських поселень. Низькотоварні особисті селянські господарства, які мають сприятливі умови для подальшого розвитку, розміщені на депресивних територіях регіону. Городньосадівничі особисті селянські господарства призначені в основному для задоволення потреб домогосподарства у сільськогосподарській продукції та розміщені навколо обласних і великих районних центрів. Отже, спільним для селянських господарств є сільськогосподарська діяльність з виробництва, переробки і реалізації сільськогосподарської продукції [3].

На підставі проведеного дослідження нами встановлено, що порівняно висока ефективність великих аграрних господарств досягається за рахунок дії наступних чинників: більше можливостей для впровадження нових видів техніки, технологій і ефективного їх використання; кращі можливості для зберігання, переробки і реалізації продукції. Однак

переваги великого господарства необхідно розглядати в аспекті оптимальних розмірів. За певними їх межами вступають в дію чинники, що знижують ефект масштабу виробництва (збільшуються транспортні витрати, знижується ефективність управління тощо).

Відомий український вчений М. Туган-Барановський довів, що велике виробництво у сільському господарстві, крім природних перешкод, економічних труднощів, зіштовхується з певними соціальними проблемами свого зростання. Великому підприємству не вигідно постійно утримувати велику чисельність найманих працівників, які йому потрібні лише на сезон робіт. Тому велике виробництво було зацікавлене, щоб поруч існували дрібні селянські господарства, які б постачали його сезонною робочою силою за наймом [1]. Звідси головною підвалиною стійкості дрібного селянського господарства за М.Туган-Барановським є соціальний аспект. Дійсно, дрібне селянське господарство працює не стільки заради прибутку і ренти, скільки заради самозабезпечення своєї життєдіяльності. Селяни не припиняють господарювати навіть тоді, коли нічого не отримують, крім продуктів харчування, коли господарство не вигідне як товарне, але залишається просто натуральним. Тому дрібне селянське господарство може існувати в умовах зниження доходів, фінансової скрути, економічної кризи.

Досить розповсюдженою серед окремих вітчизняних дослідників існувала теза, згідно якої особисті селянські господарства є більш ефективними по відношенню до інших форм господарювання. Дійсно, в розрахунку на 1 га сільськогосподарських угідь у 2008 р. ОСГ отримали валової продукції на суму 1671 грн. (у порівнянних цінах 2005 р.), тоді як цей показник у цілому по всіх формах власності і господарювання склав 197 грн., тобто в ОСГ цей показник у 8,5 разів більше. Цей феномен ОСГ, ніби-то обумовлений рядом зовнішніх чинників і насамперед перекачкою (легально і нелегально) ресурсів із суспільного сектора. До деякої міри це можна було оправдати за умов колгоспно-радгоспого ведення господарства, а не сьогодні, коли по суті вся аграрна сфера приватизована. Окрім того, слід зважити і на відсутність необхідної та достовірної інформації стосовно реальних витрат на виробництво продукції як у господарствах населення, так до певної міри і підприємствах суспільного сектора. Однак головне в іншому. Слід чітко розділяти роль господарств населення у перехідній і в перспективній моделі аграрної економіки. Щодо першої, то тут господарства населення відіграли роль відчутного стабілізуючого чинника в умовах кризи суспільного сектора (джерело додаткових доходів, пом'якшення проблем безробіття тощо).

Стосовно перспектив розвитку господарств населення, то тут необхідно зважити на дію багатьох обставин, які нині передбачити важко. В нашому дослідженні ми поділили господарства населення на дві групи: споживчі (натуральні) і дрібнотоварні. Загальними ознаками для них є: висока мотивація до продуктивного і ефективного ведення господарювання; невеликі розміри господарств, знання свого сегменту ринку, свого споживача тощо. Анкетні обстеження особистих селянських господарств Золотоніського і Шполянського районів Черкащини, проведені автором у 2016 р., свідчать, що фактор приватної власності в них діє ефективніше, ніж фактор концентрації виробництва, чим і пояснюється вища ефективність дрібних селянських господарств у порівнянні з великими. У 2018 р., наприклад, 15,4% ОСГ Черкащини використовували свої земельні ділянки для задоволення лише влвсних потреб, майже 16% – для задоволення власних потреб та реалізації продукції на ринках і 70% – передали в оренду.

Якщо мова йде про натуральні господарства, призначенням яких є виробництво продукції для особистого споживання, то тут взагалі проблема ефективності за формулою “результати – витрати” не має такого значення як для товарних господарств. Останні ведуться заради прибутку і коли виручка не компенсує витрат, то таке господарство банкрутує. Ось чому не випадково сектор господарств населення все більше набуває споживчо-товарного характеру. На натуральні господарства ринок впливає тільки на “вході” при купівлі тих чи інших засобів виробництва.

Проте, вічне питання аграрних економічних відносин – це питання стійкості дрібного сільськогосподарського виробника. Головна основа стійкості малих форм господарювання – не економічна перевага перед великим, а те, що воно ведеться для забезпечення існування самого виробника.

Україна, яка володіє найкращими у світі землями, а також сприятливими природно-економічними умовами для вирощування сільськогосподарських культур, має продуктивність земель навіть нижчу, ніж у середньому по світу (табл. 1).

Таблиця 1

Порівняльні показники продуктивності сільського господарства*

	Україна	Польща	Данія	Німеччина	США	Світ
Урожайність, ц/га:						
Зернових і зернобобових	21,8	32,4	63,0	63,6	66,0	31,1
Картоплі	131,4	197,0	421,3	420,0	387,1	166,5
Овочі та баштанні	138,8	246,6	272,4	298,8	285,6	170,4
Плодів і ягід	59,1	46,3	77,5	161,9	213,7	106,0
Удій молока від корови, кг	3665	4327	8529	6923	9219	2287
ВВП на душу населення, дол. США**	6559	15381	40,4	32229	43269	x

*Розрахунки за даними: Сільське господарство України за 2013 рік: Стат. Збірник. Київ: Держкомстат України, 2014. **Стат. щорічник України за 2016 рік. Київ: Держкомстат України, 2018. С.558.

Селянин, фермер продовжує вести своє господарство навіть у тих випадках, коли воно дає йому лише середню заробітну плату.

Дрібнотоварний сектор на селі може ефективно функціонувати за таких умов: 1) спеціалізуватися на виробництві трудомістких видів продукції (здебільшого тваринництва), де фактор концентрації не має вирішального значення (саме тут дрібні господарства за рахунок високої інтенсивності праці і менших втрат можуть отримати більший вихід продукції в розрахунку на одиницю земельної площі, голову худоби); 2) об'єднуватися між собою, створювати спілки, кооперативи; 3) інтегруватися з фермерськими господарствами (ФГ) та іншими підприємствами; 4) трансформуватися у ФГ. При цьому державі потрібно створити ряд умов для нормального функціонування дрібнобізнесових агроформувань. Насамперед це стосується створення мережі агрохімічного, зоотехнічного, ветеринарного і агросервісного обслуговування, консультацій з різних питань сільськогосподарського виробництва, закупівлі, переробки та реалізації продукції (табл. 2).

Дані табл. 2 свідчать про критичний стан у розвитку тваринництва як у всіх категорій господарювання, так і в господарствах населення. Проте, якщо у всіх категоріях господарств із 2000 р. спостерігається ріст валової продукції тваринництва на 21,6%, то у господарств населення, навпаки, – скорочення на 19,2%. Без державної підтримки розвиток галузі тваринництва України, особливо у домашніх господарств, залишається проблематичним.

Для багатьох селян господарства населення стали єдиною формою зайнятості, основним джерелом доходу. Споживчі господарства поки що відіграють значну соціально-економічну роль (додаткові доходи і зайнятість), але є наслідком відсталості аграрної сфери. У ближній перспективі вони збережуть своє, якщо і не вирішальне, то вагоме значення.

З переходом до ринкових відносин малі форми господарювання набули ряду специфічних рис. Посилилась їх диференціація, збільшилась площа землекористування. У середньому за 2005-2018 рр. в них було вироблено майже 61,7-41,20% валової продукції сільського господарства.

Таблиця 2

Внесок господарств населення у забезпечення продовольчої безпеки України [8, 9]

Показник	Рік				2018 р. у % до	
	1990	2000	2010	2018	1990 р.	2010 р.
Всі категорії господарств						
Площа сільгоспугідь, тис. га	41548	39365	36488	36517	87,9	100,1
Вартість валової продукції сільського господарства у цінах 2010 р., млн. грн. – всього	282774	151022	194887	269408	93,5	138,2
в т.ч.: рослинництва	145502	92839	124554	198658	136,5	159,5
тваринництва	137272	58183	70332	70750	51,7	100,6
Виробництво, млн. т:						
- зерна	51,0	24,5	39,3	70,1	137,4	178,4
- картоплі	16,7	19,8	18,7	22,5	134,7	120,3
- овочів	6,7	5,8	8,1	9,4	140,3	116,0
- м'яса (забійна вага)	4,36	1,66	1,53	2,3	52,8	150,3
- молока	24,5	12,7	11,2	10,0	40,8	89,3
- яєць, млн. шт	16287	8809	17053	16132	99,0	94,6
Урожайність, ц/га:						
- зерна	35,1	19,4	26,9	47,4	135,0	176,2
- картоплі	117	122	132,5	170,5	145,7	128,7
- овочів	149	112	173,6	214,3	143,8	123,4
- удій на корову, кг	2863	2359	4082	4922	171,9	120,6
Дрібнотоварний сектор аграрної економіки (сільські домогосподарства)						
Площа сільгоспугідь, тис. га	2617	7393	15898	15244	582,3	95,9
Вартість валової продукції сільського господарства у цінах 2010 р., млн. грн. – всього	83613	93025	100797	111102	132,9	110,2
в т.ч.: рослинництва	27564	47048	57741	73939	268,2	128,1
тваринництва	56049	45977	43056	37163	66,3	86,3
Виробництво, млн. т:						
- зерна	1,45	4,50	9,5	14,0	965,5	147,4
- картоплі	11,9	19,56	18,2	22,1	185,7	121,4
- овочів	1,79	4,84	7,2	8,1	452,5	112,5
- м'яса (забійна вага)	1,26	1,09	0,92	0,82	65,1	89,1
- молока	5,9	9,0	9,0	7,3	123,7	81,1
- яєць, млн. шт	6161	5832	6803	7232	117,4	105,3
Урожайність, ц/га:						
- зерна	35,8	24,9	25,0	34,4	96,1	137,6
- картоплі	118,6	122	131,7	169,4	142,8	128,5
- овочів	130,8	119	169,9	197,7	151,1	116,4
- удій на корову, кг	2637	2960	4110	4559	172,9	110,9

Із переходом до ринкових відносин малі форми господарювання набули ряду специфічних рис. Посилилася їх диференціація, збільшилась площа землекористування. У середньому за 2005-2018 рр. в них було вироблено майже 61,7-41,20% валової продукції сільського господарства. Такі види продукції як картопля, овочі, плоді і ягоди, вовна, мед та молоко вироблялися в основному у господарствах населення.

Дрібнотоварні форми господарювання на селі – можуть розвиватись за такими напрямками: 1) спеціалізуватися на виробництві трудомістких видів продукції; 2) кооперуватися і інтегруватися між собою і з іншими формами господарювання; 3) трансформуватися у ФГ.

Про розвиток сільських домогосподарств України за 2005-2018 рр. свідчать дані табл. 3.

Таблиця 3

Розвиток сільських домогосподарств України, які мають земельні ділянки, 2005-2018 рр.*

Показник	Рік					2018 у % до 2005
	2005	2010	2012	2014	2018	
Кількість сільських домогосподарств, які мають земельні ділянки за розміром площі, що використовують, тис. господарств:						
до 1 га	4376,6	4115,1	4026,8	4055,6	3806,2	87,0
1,01-5,0	928,8	973,5	1006,7	920,8	816,0	87,9
5,01- 10,0	98,6	105,3	114,8	119,8	110,4	112,0
10 і більше	59,7	68,4	67,8	77,6	67,2	112,6
Частка сільських домогосподарств у всіх категоріях господарств, %:						
у валовій продукції	59,5	51,7	49,3	44,7	41,2	-16,2
- в т. ч. тваринництва	73,8	61,2	58,2	54,5	52,7	-21,1
у виробництві:						
картоплі	98,8	97,4	98,1	97,2	98,2	-0,6
овочів - всього	89,3	88,1	85,7	86,1	85,7	-3,6
плодів і ягід	88,2	88,6	81,6	83,4	84,0	-4,2
м'яса всіх видів	63,2	44,9	42,5	38,5	38,1	-25,1
молока	81,2	80,3	77,7	76,2	77,1	-4,1
Кількість сільських домогосподарств, які утримують 4 і більше голів худоби, тис.						
ВРХ - всього	44,6	55,3	65,7	72,3	77,8	174,4
в т. ч. корів	6,0	6,6	9,1	12,3	14,8	246,7
Свиней	20,1	23,9	44,4	57,9	66,7	331,8

*Розрахунки на підставі даних Держстату України за відповідні періоди.

В 2018 р. 67,2 тис. сільських домогосподарств обробляли земельні ділянки площею понад 10 га, 110,4 тис. – від 5,1 до 10 га.

Отже, якщо, наприклад, урожайність картоплі в ОСГ становить 150 ц з гектара, то з п'яти гектарів можна одержати 750 ц картоплі. При закупівельній ціні 15 грн. за 1 кг, за всю вирощену і реалізовану картоплю можна одержати 1125 тис. грн. Високі ринкові ціни на картоплю склалися в останні роки, але ринкова кон'юнктура не постійна, з року в рік вона може змінюватися.

Проблеми розвитку особистих селянських господарств у перехідній економіці є своєрідним процесом формування повноцінного аграрного ринкового суб'єкта, що об'єктивно обумовлено неоптимізованим рівнем виробництва аграрної продукції і грошових доходів аграріїв. Це процес трансформації натуральних ОСГ у товарні.

Слід зазначити, що продукція ОСГ включає значні затрати ручної праці на її виробництво. Оскільки ОСГ, не відміну від сільськогосподарських підприємств, не здійснюють відрахування на соціальні заходи, це здешевлює собівартість їхньої продукції. Найдосконаліші і достовірні дані про витрати ОСГ можна отримати, якщо упродовж року їх власники записуватимуть (фіксуватимуть) витрати й одержані результати.

За сучасних умов ОСГ у своїй діяльності ефективно використовують ресурси. Вони вирішують продовольчу проблему, забезпечуючи насамперед себе продуктами харчування та частково залучаючи товарну продукцію утоварообіг.

Ефективне ведення ОСГ забезпечують: дбайливе використання матеріальних, трудових та фінансових ресурсів членів родини, несення відповідальності за кінцеві результати праці у власному господарстві, бажання підвищити життєвий рівень сім'ї. Проте, не дивлячись на це, власника ОСГ меншою мірою цікавить ефективність виробництва, він більш сконцентрований

на максимальному забезпеченні споживчих потреб своєї родини. Так, виробництво деяких видів продукції може бути не вигідним, але життєво необхідним.

Як свідчить досвід розвинутих країн, незважаючи на незначні розміри землекористування, дрібні господарства можуть функціонувати ефективно лише за умов налагодженої інфраструктури послуг дрібним товаровиробникам.

Особливістю ведення ОСГ є те, що їх діяльність основана як на екстенсивному, так і на інтенсивному господарюванні. Зокрема інтенсивний розвиток ОСГ пов'язаний із вирощуванням високопродуктивних порід худоби та високоурожайних сортів рослин, ефективними засобами захисту рослин (від бур'янів і шкідників) і тварин від хвороб тощо.

На теренах України росте велика кількість різних рослин, багато з яких мають лікарські властивості. В нас налічується понад 17 тис. видів вищих квіткових рослин, із яких понад 500 видів визнані лікарськими. Сьогодні багато видів лікарських рослин можна вирощувати спеціально за договорами з аптекоуправліннями та іншими спеціалізованими фірмами.

У ОСГ Київської області ми пропонуємо для домогосподарств із розміром земельних ділянок 5,1 – 10,0 га вирощувати і реалізувати на ринках м. Києва різноманітні овочів та прянощів, горіхів, ягідних культур, комерційних видів лікарських трав тощо. В Україні повсюдно з успіхом можна вирощувати малину, полуницю, обліпиху, чорноплідну горобину, смородину, агрус тощо.

Результати наших досліджень свідчать, що в особистому господарстві, де чоловік і жінка службовці (вчителі, працівники сфери обслуговування), де є одна корова, теля, 25-30 курей, 1-2 свині, затрати праці на їх утримання становлять близько 10 людино-годин, а якщо члени родин ще й працюють у громадському виробництві, то валові денні затрати родини можуть становити близько 20 людино-годин (10 – затрати на домашнє господарство; 8 – затрати у суспільному господарстві; близько 1 людино-години – витрати на дорогу на роботу і додому).

Висновки. Найвні альтернативні оцінки науковців щодо перспектив розвитку господарств населення пояснюються різними аспектами їх дослідження, без виділення окремих груп. Так, виходячи із питомої ваги сектора господарств населення у загальному виробництві продукції сільського господарства, – він є якщо і не пріоритетним, то істотним (45-50%). І в цьому контексті відіграє значну роль у забезпеченні продовольством усього населення, і жителів села зокрема. Для більшості з них господарства населення є основним джерелом доходу й зайнятості, соціального стану. Інакше кажучи, нині господарства населення дають можливість хоча б кількісно розв'язувати продовольчу проблему.

Водночас, напевне, ніхто не заперечуватиме тези, згідно з якою у віддаленій перспективі в цілому сектор аграрних домогосподарств має втратити своє сучасне соціально-економічне значення. Зазначені масштаби і роль господарств населення в Україні зумовлені відсталістю підприємницького сектора. Відповідно, по мірі його розвитку масштаби сектора господарств населення скорочуватимуться. Цьому сприятиме й зростання доходів членів господарств населення з інших джерел – і насамперед, пенсій, зарплати у працюючих за наймом тощо.

Отже "романтизм" щодо економічної оцінки сектора господарств населення – некоректний. Для господарств населення у майбутньому є лише один напрям розвитку – трансформація у дрібний і малий аграрний бізнес, зростання рівня товарності, а по можливості – створення на їхній основі фермерських господарств. Цьому сприятиме і вступ України до ЄС, і формування повноцінного ринку земель.

Що ж до особистих селянських господарств (ОСГ), як визначального сектора господарств населення, то вони виступають малою формою господарювання на селі, на яку слід орієнтуватися як на головний резерв приросту сільськогосподарської продукції. ОСГ заповнюють ринкову нішу виробництвом нетрадиційних видів продукції, самостійно забезпечуючи себе насіннєвим матеріалом, молодняком худоби і птиці тощо. Значну частину продукції рослинництва (зерно, корми), отриману від сільськогосподарських підприємств у

рахунок орендної плати, оплати праці, придбання на ринку тощо, вони трансформують у продукцію тваринництва.

Всі запропоновані нами спеціалізації рослинництва і тваринництва досить трудомісткі, але не вимагають великих капітальних вкладень і тому з успіхом можуть бути використані особистими селянськими господарствами, які мають невеликі земельні ділянки. Це, в свою чергу, допоможе вирішити одну і досить гостру проблему сільської місцевості – зайнятість населення. Названі господарства знайдуть застосування для робочих рук своєї сім'ї, так як підростаюче покоління зможе спочатку допомагати батькам, а згодом продовжити їх справу. В цьому випадку діти не будуть покидати село в пошуку високооплачуваної роботи. Держава тільки виграє, тому що люди забезпечать самі себе гідним рівнем доходів, а не будуть стояти на обліку служби зайнятості у надії одержати невелику субсидію по безробіттю. Крім того, господарства населення є основою збереження українського села, традицій та звичаїв народу, його культури та історичних надбань. Саме через ці обставини держава повинна проявляти постійну турботу про їх збереження і створення сприятливих умов для діяльності.

Список використаних джерел

1. Бородіна О., Прокопа І. Інклюзивний сільський розвиток: науковий дискурс. Економіка та прогнозування. 2019. № 1. С. 70-85.
2. Крупін В. Є., Максименко А. О. Доходи і витрати сільського населення: регіональні аспекти. Наукові праці НДФІ. 2012. № 4 (61). С. 73-79.
3. Лібанова Е. М. Нерівність в українському суспільстві: витоки та сучасність. Економіка України. 2014. № 3. С. 4-19.
4. Макаренко Ю. П. Господарства населення: їх класифікація та перспективи розвитку. Агросвіт. 2013. № 5. С. 27-30.
5. Макарова О. В. Соціальна політика в Україні : моно-графія. Київ : Інститут демографії та соціальних досліджень ім. М. В. Птухи НАН України, 2015. 244 с.
6. Особисті селянські господарства на 1 січня 2019 року. Державна служба статистики України. URL : https://ukrstat.org/uk/operativ/operativ2019/sg/osg/osg_u/osg_0119_u.html. (дата звернення: 20.05.2020).
7. Прокопа І. В., Беркута Т. В. Господарства населення в сучасному аграрному виробництві і сільському розвитку : монографія. Київ : Ін-т екон. та прогноз. НАН України, 2011. 240 с.
8. Економічна активність населення України за 2017 р. : стат. зб. Київ : Держстат, 2018. 205 с. URL : http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2018/zb/07/zb_EAN_2017.pdf. (дата звернення: 20.05.2020).
9. Сільське господарство України за 2017 р. : стат. зб. Київ : Держстат, 2018. 245 с. URL : https://ukrstat.org/uk/druk/publicat/kat_u/2018/zb/09/zb_sg2017_pdf.pdf. (дата звернення: 20.05.2020).
10. Татаревська М. С. Рівень життя сільського населення: оцінювання та напрями поліпшення : монографія. Одеса : ВМВ, 2007. 298 с.
11. Черенько Л. М. Нові форми бідності в Україні: основні прояви та оцінка масштабів явища. Демографія та соціальна економіка. 2015. № 1. С. 11-21.
12. Спаський Г. В. Стан, проблеми та шляхи підвищення конкурентоспроможності аграрних підприємств в умовах євроінтеграції. Економіка АПК. 2017. № 9. С. 49-59.
13. Татаревська М. С. Рівень життя сільського населення: оцінювання та напрями поліпшення : монографія. Одеса : ВМВ, 2007. 298 с.
14. Талавири М. П. Організаційно-економічний механізм державної підтримки розвитку сільських територій: монографія. Київ: Вид-во НАУ, 2008. 384 с.

References

1. Borodina, O. & Prokopa, I. (2019). Inkluzyvnyi silskyi rozvytok: naukovyi dyskurs [Inclusive rural development: a scientific discourse]. *Ekonomika ta prohnozuvannia*, 1, pp. 70-85 [In Ukrainian].
2. Krupin, V.Ye. & Maksymenko, A.O. (2012). Dokhody i vytraty silskoho naseleння: rehionalni aspekty [Income and expenditure of rural population: regional aspects]. *Naukovi pratsi NDFI*, 4 (61), pp. 73-79 [In Ukrainian].
3. Libanova, E.M. (2014). Nerivnist v ukrainskomu suspilstvi: vytoky ta suchasnist [Inequality in Ukrainian society: origins and modernity]. *Ekonomika Ukrainy*, 3, pp. 4-19 [In Ukrainian].
4. Makarenko, Yu.P. (2013). Hospodarstva naseleння: yikh klasyfikatsiia ta perspektyvy rozvytku [Households: their classification and development prospects]. *Ahrosvit*, 5, pp. 27-30 [In Ukrainian].
5. Makarova, O.V. (2015). *Sotsialna polityka v Ukraini: monohrafiia [Social policy in Ukraine: monograph]*. Kyiv: Instytut demohrafii ta sotsialnykh doslidzhen im. M.V.Ptukhyh NAN Ukrainy [In Ukrainian].
6. Osobysti selianski hospodarstvana 1 sichnia 2019 roku [Private peasant farms as of 1.01.2019]. *Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy*. Retrieved from: https://ukrstat.org/uk/operativ/operativ2019/sg/osg/osg_u/osg_0119_u.html (Accessed: 20.05.2020)..
7. Prokopa, I.V. & Berkuta, T.V. (2011). *Hospodarstva naseleння v suchasnomu ahrarnomu vyrobnytstvi i silskomu rozvytku: monohrafiia [Households in modern agrarian production and rural development: monograph]*. Kyiv: In-t ekon. ta prohnozuv. NAN Ukrainy [In Ukrainian].
8. *Ekonomichna aktyvnist naseleння Ukrainy, 2017: Statystychnyi zbirnyk [Economic activity of the population of Ukraine, 2017: Statistical yearbook]*. (2018). Kyiv: Derzhstat. Retrieved from: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2018/zb/07/zb_EAN_2017.pdf (Accessed: 20.05.2020).
9. *Silske hospodarstvo Ukrainy, 2017: Statystychnyi zbirnyk [Agriculture of Ukraine, 2017: Statistical yearbook]*. (2018). Kyiv: Derzhstat. Retrieved from: https://ukrstat.org/uk/druk/publicat/kat_u/2018/zb/09/zb_sg2017_pdf.pdf (Accessed: 20.05.2020).
10. Tatarevska, M.S. (2007). *Riven zhyttia silskoho naseleння: otsiniuvannia ta napriamy polipshennia: monohrafiia [The standard of living of the rural population: evaluation and directions of improvement: monograph]*. Odesa: VMV [In Ukrainian].
11. Cherenko, L.M. (2015). Novi formy bidnosti v Ukraini: osnovni proiavy ta otsinka mashtabiv yavyshcha [New forms of poverty in Ukraine: main manifestations and scale of the phenomenon]. *Demohrafiia ta sotsialna ekonomika*, 1, pp. 11-21 [In Ukrainian].
12. Spaskyi, H.V. (2017). Stan, problemy ta shliakhy pidvyshchennia konkurentospromozhnosti ahrarnykh pidpriemstv v umovakh yevrointehratsii [State, problems and ways for increasing competitiveness of agricultural enterprises in terms of European integration]. *Ekonomika APK*, 9, pp. 49-59 [In Ukrainian].
13. Tatarevska, M.S. (2007). *Riven zhyttia silskoho naseleння: otsiniuvannia ta napriamy polipshennia: monohrafiia [The standard of living of the rural population: evaluation and directions of improvement: monograph]*. Odesa: VMV [In Ukrainian].
14. Talavyria, M.P. (2008). *Orhanizatsiino-ekonomichnyi mekhanizm derzhavnoi pidtrymky rozvytku silskykh terytorii: monohrafiia [Organizational and economic mechanism of state support for rural development: monograph]*. Kyiv: Vyd-vo NAU [In Ukrainian].

OSTAPCHUK Anatoliy

PhD (Economics), Associate Professor,
National University of Life and Environmental
Science of Ukraine,
Kyiv, Ukraine

ZBARSKA Anna

PhD (Economics), Associate Professor,
National University of Life and Environmental
Science of Ukraine,
Kyiv, Ukraine

HOUSEHOLDS OF POPULATION IN PROVIDING FOOD SAFETY OF UKRAINE

Introduction. *Conditions and features of the peasant farms' development as subjects of agricultural production are analyzed. In the article is considered classification of households by signs: level of marketability and their sizes, taking into account their socio-economic nature.*

Methodology. *When writing articles are used: the abstract logical method -for defining the theoretical foundations of personal peasant farms' functioning; monographic – for studying the scientists' views on the problems of development, in particular, family farms, as well as in the study of foreign experience in public policy in this area; analysis and synthesis – for assessing the results of small forms of economic production on commodity and consumer types.*

Results. *The current state of development of the national agrarian sector of Ukraine which is characterized by the special significance of small forms of farming in the countryside, which in the legal field, scientific and statistical literature are defined as personal peasant and farm enterprises, households, small agriculture, and households, is considered. Ensuring the development of small forms of agricultural production is an important component of the of domestic agricultural sector effective functioning. In turn, it is determined the necessity to analyze the peculiarities of the available resource potential's usage, as well as the results of economic activity of representatives of this farmers' group.*

Originality. *According to the results of the study, the differential nature of the functioning of small forms farming in the countryside is justified. The directions' development of various groups of households for the future are proposed. A comparative analysis of consumer goods (family farms, small agricultural enterprises), consumer-commodity (personal peasant farms) and consumer group (traditional rural households) evidences of their diversity. It is proved that the farms of the commodity group demonstrate the highest results in the sale of final products, while the farms of the consumer-commodity group more efficiently use land resources.*

Conclusion. *In further researches, it is necessary to share the role of households in transition and in a perspective model of the agrarian economy. Relative to the first, households played the role of a tangible stabilizer in the public sector crisis (additional income sources, mitigation of unemployment, etc.). Regarding the second, it is necessary to weigh the effect of many circumstances, which are now difficult to foresee. For a significant part, they include: high motivation for productive and efficient management; small size of the economy, knowledge of its market segment and its consumer, etc.*

Keywords: *farms, private farms, livestock production, gross output, profitability, efficiency.*

*Одержано редакцією: 08.06.2020
Прийнято до публікації: 16.09.2020*

УДК 640.412-043.86 (477)

DOI: 10.31651/2076-5843-2020-3-131-142

ОГІЄНКО Альона Володимирівнакандидат економічних наук, доцент,
Відокремлений підрозділ «Миколаївська філія
Київського національного університету культури
і мистецтв», м. Миколаїв, УкраїнаORCID ID: <http://orcid.org/0000-0001-5427-7978>
ogienko_alena@ukr.net

СУЧАСНИЙ РІВЕНЬ РОЗВИТКУ ТУРИСТИЧНО-РЕКРЕАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПРИЧОРНОМОРЬСЬКОГО РЕГІОНУ

Наукову статтю присвячено дослідженню сучасного стану туристично-рекреаційного потенціалу Причорноморського регіону. Виявлено та проведено аналіз факторів впливу, що забезпечують його розвиток, та визначено чинники, які перешкоджають розвитку та ефективному управлінню туристично-рекреаційного потенціалу. В статті проведені дослідження окремо по Миколаївській, Одеській та Херсонській областям, виявлені ресурси природно-заповідного, рекреаційного, культурно-історичного фондів. Досліджені наявні в регіоні кількісні та якісні показники засобів розміщення, та розподілено їх за видами. Здійснено моніторинг кількості туристів, які відвідали Причорномор'я по кожній області, та проаналізовано надходження до бюджетів регіону від туристичного збору. Запропоновано заходи розвитку туристично-рекреаційного потенціалу регіону в умовах невизначеності та дії карантинних обмежень. Визначено, що для розвитку туристично-рекреаційного потенціалу регіону необхідне фінансування туристичного сектору за рахунок додаткових асигнувань з державного та місцевих бюджетів, залучення приватних інвестиційних ресурсів, які будуть спрямовані на модернізацією існуючих і будівництво нових об'єктів інфраструктури: готелів, оздоровчих закладів, в тому числі їх оснащення, розбудову транспортних магістралей, мереж телекомунікації, ліній електропередач, міжнародних пунктів автомобільного пропуску, тощо.

Ключові слова: туристично-рекреаційний потенціал, Причорноморський регіон, туризм, туристичний збір, засоби розміщення.

Постановка проблеми. Туризм та рекреаційна діяльність мають суттєвий вплив на економічний та соціальний розвиток територій регіонів країни. Розвиток цієї діяльності сприяє наповненню місцевих бюджетів, формуванню нових транспортних комунікацій, розбудові відповідної інфраструктури, створенню робочих місць.

Наразі сфера туризму зазнає збитків всесвітнього масштабу внаслідок запровадження превентивних заходів щодо подолання пандемії спричиненої коронавірусом COVID-19 та невизначеності подальшого розвитку ситуації. Проблеми у туристичній галузі негативно вплинули і на суміжні галузі, такі як готельно-ресторанний бізнес, транспорт, торгівлю, сферу розваг, діяльність закладів культури [1].

Всесвітній локдаун, закриті кордони, відсутнє міжнародне авіасполучення, обмеження міжнародних дестинацій на в'їзд туристів, зниження доходів громадян зумовлюють зростання попиту на відпочинок в межах України. Ситуацію, що склалася, слід розглядати не лише як проблему, але і як можливості для розвитку внутрішнього туризму. 2020 рік в Україні проводиться під гаслом «Відпочивай в Україні», інформаційно-рекламні кампанії спрямовані на популяризацію відпочинку на вітчизняних курортах.

Наразі туризм України має високий потенціал розвитку в таких туристичних продуктах, як тури вихідного дня, діловий туризм, а також в області природних і культурних ресурсів (наприклад, гастротуризм, сільський туризм, спортивний туризм, оздоровчий). Поступово почав відновлюватись подієвий туризм за умови дотримання карантинних заходів, починаючи з весни

2020 року в регіоні проведено значна кількість івентів (свята, фестивалі, концерти, спортивні змагання, гастрономічні події).

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідженням проблем розвитку та проведення аналізу стану туристично-рекреаційного потенціалу Причорноморського регіону присвячені праці багатьох вітчизняних науковців: О. Дьоміної, С. Герасимова, І. Гончаренко, Р. Волчецького, А. Волинець, А. Ключник, С. Майкової, М. Огієнко, В. Яворської та інших. Результати багатьох із них стали основою для стратегій регіонального розвитку з напрямку туризму [2, 3, 4, 5, 8]. Проте існує необхідність виявлення та постійного моніторингу чинників туристично-рекреаційного потенціалу в умовах поширення пандемії, що спричиняє кризові тенденції розвитку галузі.

Метою статті є дослідження сучасного стану туристично-рекреаційного потенціалу Причорноморського регіону, моніторинг та аналіз факторів впливу, що забезпечують його розвиток, та визначення чинників, які перешкоджають розвитку та ефективному управлінню туристично-рекреаційного потенціалу.

Викладення основного матеріалу дослідження. Туристичний та рекреаційно-курортний комплекс Причорноморського регіону (Одеська, Миколаївська, Херсонська області) – це сукупність підприємств та певних галузей господарства, об'єднаних між собою загальною метою [2], – використання рекреаційних територій і туристичних об'єктів для відпочинку, оздоровлення, лікування та екскурсійного обслуговування населення регіону, України, ближнього і дальнього зарубіжжя, а також для створення конкурентоспроможних відпочинкових, санаторно-курортних, медичних послуг і туристичних продуктів на основі ефективного використання природних, лікувальних, соціально-культурних і виробничо-економічних ресурсів регіону.

Значні обсяги природно-рекреаційного потенціалу, різноманітні природні умови, історичні традиції і навички їх господарського використання протягом багатьох років визначали рекреаційну спеціалізацію краю як одного із напрямів його регіонального розвитку.

Для аналізу стану розвитку туристично-рекреаційного потенціалу у Причорноморському регіоні здійснено моніторинг по кожній області окремо.

Проведений аналіз потенціалу Миколаївської області дозволяє стверджувати, що регіон має вигідне економіко-географічне положення, сприятливі кліматичні умови, вихід до Чорного моря, наявність історико-культурних пам'яток, неповторних краєвидів, багатой природної спадщини, безцінних рекреаційних ресурсів. Усі ці ресурси створюють сприятливі умови для формування туристично-рекреаційного комплексу, нарощування обсягів надання туристичних послуг за рахунок розширення внутрішнього туризму.

Миколаївська область володіє значним рекреаційним потенціалом, зокрема, це: морські піщані пляжі довжиною близько 140 км, джерела мінеральної води із затвердженими запасами до 1 тис. куб. м, запаси лікувальних грязей, особливо Тілігульського та Бейкушського лиманів з геологічними запасами понад 2 млн. куб. м, 141 об'єкт природно-заповідного фонду, площею близько 75,5 тис. га або 3,07 відсотка території області. Завдяки тільки наявним запасам родовищ мінеральних вод, лікувальної грязі можливо створити умови для оздоровлення близько 200 тис. осіб на рік.

Регіон має достатні природно-географічні та суспільно-географічні туристсько-рекреаційні ресурси. Серед найбільших об'єктів є національний природний парк «Білобережжя Святослава» – унікальний природний комплекс нижньодніпровських пісків, берегова лінія якого має протяжність 71 км [2]. На території парку зростає 30 видів унікальних рослин, знаходяться археологічні пам'ятки епохи ранньої та пізньої бронзи, історичні пам'ятки, пов'язані зі славним козацьким минулим, обороною Кінбурнської фортеці під командуванням Суворова О.В.

Національний природний парк «Бузький Гард» – його територія охоплює схили долини та заплаву р. Південний Буг і його приток. На його території виявлено 86 представників флори і фауни, занесених до Червоної книги України та Європейського Червоного списку. Місцева флора налічує близько 1000 видів судинних рослин, 40 видів ссавців, 190 видів птахів, 32 види

риб. Чисельність видів комах оцінюється в 11000 видів [2]. На території парку знаходяться близько 100 археологічних пам'яток, які датуються від 30 тис років до н.е. до раннього середньовіччя. Тут знаходиться єдине в Україні місце (у світі таких всього три) ділянка суші, яка ніколи не затоплювалась морем – каньйон річки Мертвовод. Пороги Південного Бугу є однією із найпопулярніших у Європі трас для водного слалому. Височезні скелі Бузького каньйону ідеально підходять для тренувань та змагань альпіністів та скелелазів.

Природний заповідник «Єланецький степ», на території якого проводяться роботи щодо відновлення природних рослинних комплексів, реакліматизації деяких рідкісних видів тварин та репатріації окремих степових видів рослин, які були втрачені внаслідок антропогенної трансформації довкілля. В заповіднику створена екологічна стежка довжиною 1,2 км, маршрут якої проходить біля вольєру зоопарку, де у напіввільних умовах мешкають бізони. Регіональні ландшафтні парки «Кінбурнська коса», «Гранітно-степове Побужжя», «Тилігульський» та «Приінгульський» є перспективними об'єктами для спостережень за птахами, пізнавального та сільського туризму, розвитку кайтингу та віндсерфінгу.

Природно-заповідний фонд області налічує 141 об'єкт (рис. 1), 8 з яких мають загальнодержавне значення і представлені майже всіма категоріями, зокрема: природні заповідники – 1, біосферні заповідники – 1 (частина Чорноморського біосферного заповідника, управління яким здійснюється у м. Гола Пристань Херсонської області), Миколаївський зоопарк – 1, національні природні парки – 2, регіональні ландшафтні парки – 5, заказники – 55, заповідні урочища – 13, парки-пам'ятки садово-паркового мистецтва – 20, пам'ятки природи – 43.



Рис. 1. Об'єкти природно-заповідного фонду області

Джерело: Узагальнено автором на підставі [3]

Вдале місце розташування Миколаївщини, що має морське сполучення з країнами Середземномор'я, Близького Сходу та Азії, сприяє інтеграції у світовий економічний простір. Унікальне положення є передумовою для створення в області конкурентоспроможної транспортно-логістичної інфраструктури, здатної забезпечити один із основних аспектів позитивного іміджу області на світовій арені у сфері туризму – високоякісне транспортне обслуговування туристів. Основу потужного туристично-рекреаційного та оздоровчо-лікувального комплексу становлять зони відпочинку Коблеве, Рибаківка, Чорноморка та Очаків.

На території Миколаївської області послуги з оздоровлення та відпочинку надають 226 спеціалізованих засобів розміщення (Рис 2) на 29564 місця, з них: санаторіїв – 15 (4356), пансіонатів – 14 (2880), баз відпочинку – 197 (22328), які зосереджені, головним чином, у рекреаційно-оздоровчих зонах Березанського та Очаківського районів, а також у місті Очаків.

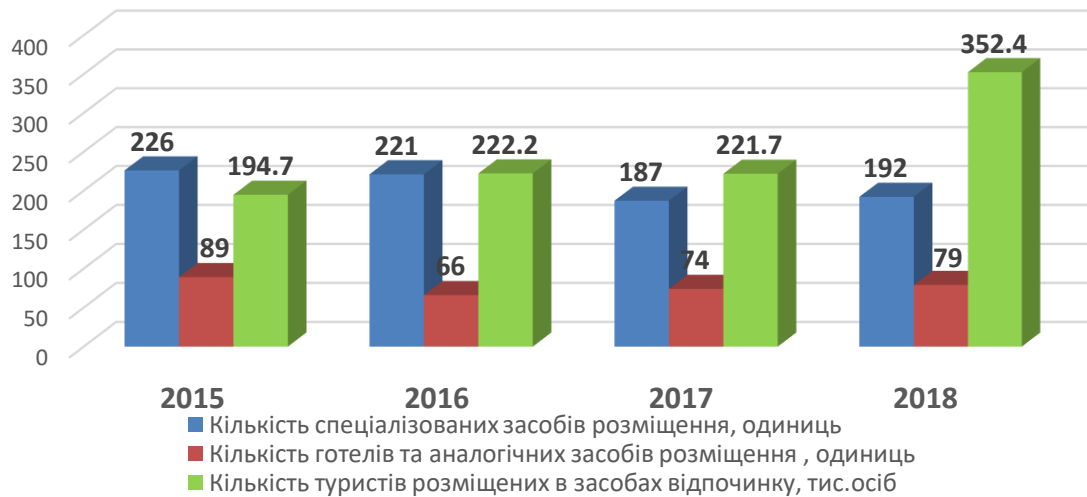


Рис. 2. Кількість спеціалізованих засобів розміщення та розміщених в них осіб.

Джерело: Складено автором на основі Держстату України [3]

Протягом 2015-2018 років прослідковується тенденція до збільшення кількості спеціалізованих закладів розміщення (санаторіїв, пансіонатів, баз відпочинку). Так, за період з 2015 до 2018 років кількість спеціалізованих закладів розміщення збільшилась на 41 заклад (18 відсотків).

Незважаючи на велику кількість різноманітних туристичних послуг на Чорноморському узбережжі області, найбільш цінним та затребуваним серед відпочиваючих залишається пляжний відпочинок. Протягом літнього оздоровчо-туристичного сезону 2018 року в області облаштовано 30 пляжів та 56 місць масового відпочинку людей на воді, 54 бази-стоянки маломірних плавзасобів.

За результатами моніторингу роботи санаторно-курортних (оздоровчих) закладів протягом 2018 року в області зареєстровано близько 350 тис. організованих туристів.

В зв'язку з впливом епідеміологічної ситуації в країні, що спричинила поширена в світі пандемія, кількість внутрішніх туристів, що відвідали область, збільшилась майже на 20 відсотків порівняно з попереднім роком. Коефіцієнт заповнюваності закладів становив в середньому за п'ять років близько 70 відсотків.

Готельне господарство Миколаївщини (рис 3.) є досить розвинутим і в цілому задовольняє попит туристів за кількісними показниками.

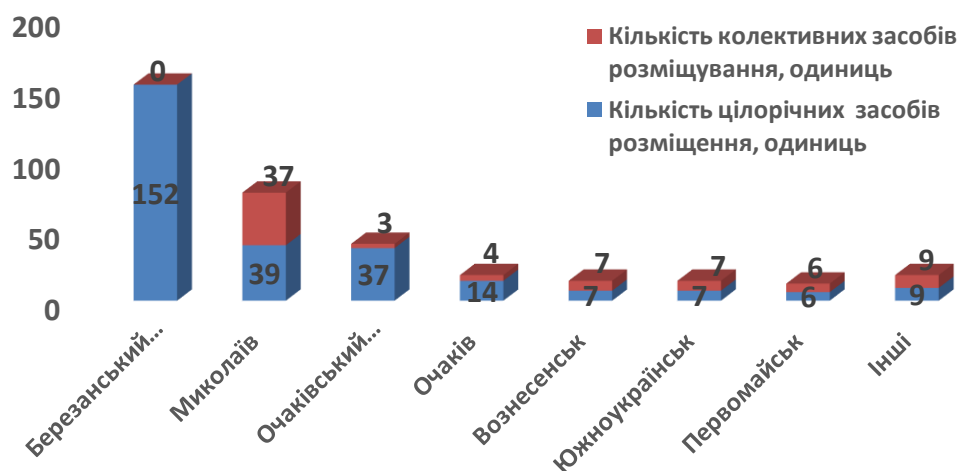


Рис. 3. Розподіл спеціалізованих закладів розміщення по містам і районам

Джерело: Складено автором з використанням [4]

Можемо спостерігати, що основна кількість засобів розміщення сконцентрована в м. Миколаїв, Березанському та Очаківському районі, тут зосереджено майже 90% цілорічних засобів розміщення, та трохи більше 60% колективних.

Послуги розміщення в області надають 89 готелів (Рис 4.) та аналогічних засобів розміщення на 2878 місць, з них: готелі – 50, мотелі – 2, хостели – 1, кемпінги – 1, гуртожитки для приїжджих – 3, туристичні бази та студентські літні табори – 32.

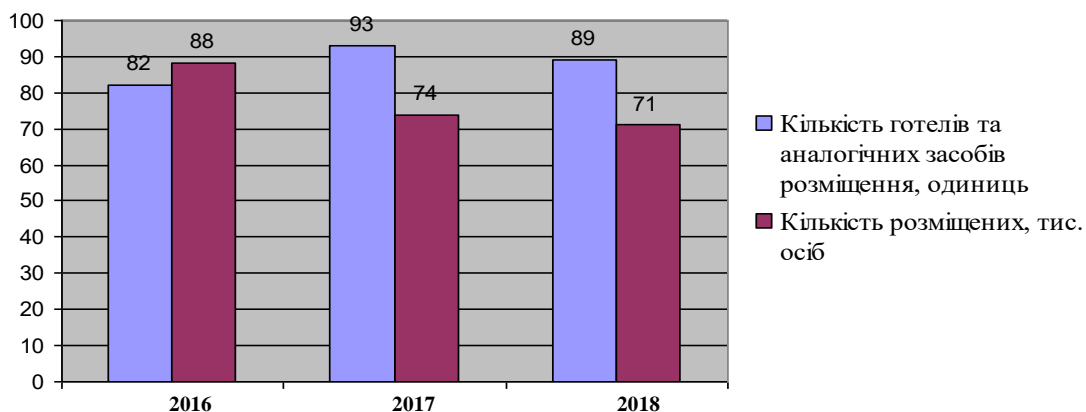


Рис. 4. Кількість туристів, готелів та аналогічних засобів розміщення

Джерело: Складено автором з використанням [4]

Традиційно найбільше підприємств готельного господарства (Рис 5.) розташовано в обласному центрі 36 (41 відсоток від загальної кількості), у м. Южноукраїнськ – 14 (15 відсотків), м. Вознесенськ – 7 (8 відсотків), Березанському районі та м. Первомайськ – по 5 (6 відсотків), Кривоозерському та Жовтневому районах – 4 та 3 відповідно, в інших районах області по 1-2 об'єкти.

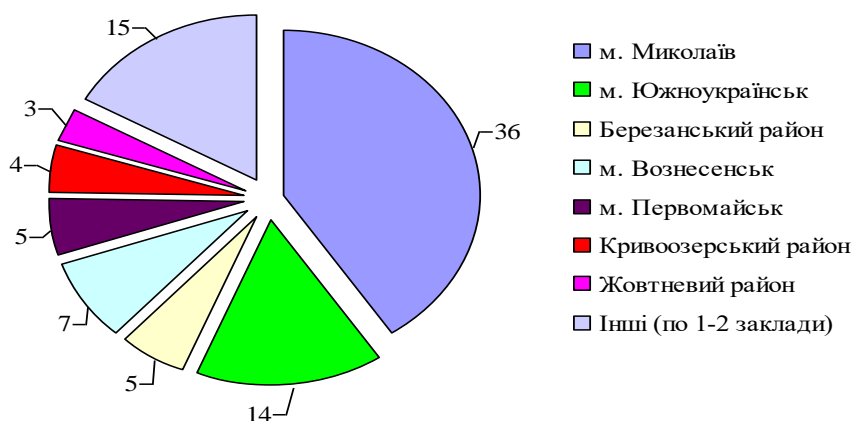


Рис. 5. Розподіл готельних закладів по містах і районах

Джерело: Складено автором з використанням [4]

На сьогодні згідно з категоризацією функціонують 7 тризіркових та 6 двозіркових готелів, що зосереджені, головним чином, у м. Миколаєві.

Наявний туристично-рекреаційний потенціал області створює умови для формування якісних туристичних послуг, що надаються ліцензованими суб'єктами туристичної діяльності та турагентами. Згідно з Державним реєстром суб'єктів туристичної діяльності у Миколаївській області зареєстровано 11 суб'єктів туроператорської діяльності (туроператорів) та 59 туристичних агентів.

Цього року туристична галузь регіону понесла втрати пов'язані із відкладенням відкриття сезону відпочинку (короткий курортний сезон 2 місяці) та скороченням потоку іноземних туристів. Найбільш постраждалих внаслідок карантинних обмежень стали туристичні,

курортно-рекреаційні та оздоровчі об'єкти (турбази, санаторії, пансіонати, оздоровчі комплекси), які працювали згідно дотримання карантинних вимог і були завантажені на 50%. Значних збитків зазнали й об'єкти тимчасового розміщення й організації харчування – готельно-ресторанний бізнес, хостели, кемпінги, котеджі та «зелені садиби».

Розвиток туристичної сфери Миколаївської області має стати одним із пріоритетів соціально-економічного розвитку, що буде сприяти поліпшенню якості життя населення, якості послуг, формуванню постійного туристичного потоку та залученню прямих іноземних інвестицій в економіку області.

Аналогічні дослідження щодо туристично-рекреаційного потенціалу здійснено по Одеській області. За результатами встановлено, що регіон має сприятливі природно-кліматичні умови та курортно-рекреаційні ресурси. Одеська область характеризується наявністю природних лікувальних ресурсів: мінеральні води; пелоїди (лікувальні грязі), ропа лиманів та озер; морське узбережжя; природні об'єкти і комплекси зі сприятливими для лікування, оздоровлення та медичної реабілітації кліматичними умовами. Кліматичні умови області сприятливі для курортно-рекреаційної діяльності. Лікувальними водними об'єктами на території області є відомі родовища пелоїдів Куяльницького і Хаджибейського лиманів, а також родовища мінеральних вод Одеське, Куяльницьке, Чорноморське [5].

Станом на 2018 рік в Одеській області налічувалось 321 санаторно-курортний та оздоровчий заклад, які прийняли понад 40 тис. туристів. В число найбільш забезпечених санаторно-курортним господарством входять Білгород-Дністровський (141 одиниця), Татарбунарський (80 одиниць), Кілійський (75 одиниць) і Овідіопольський (56 одиниць) райони. Найбільша кількість дитячих закладів оздоровлення і відпочинку зосереджена в м. Одеса (138 одиниць), м.Білгород-Дністровський (65 одиниць) та Лиманському (62 одиниці), Подільському й Саратському районах (по 52 одиниці). Решта районів Одеської області мало забезпечені санаторно-курортними закладами.

Наразі природно-заповідний фонд Одеської області складається з 123 територій і об'єктів, серед яких 16 об'єктів загальнодержавного значення і 107 об'єктів місцевого значення. Загальна площа природно-заповідних територій 150,8 тис га, або 4,57% загальної площі території Одещини. За статистичними даними в Одеській області налічується приблизно 208 закладів розміщення, 396 закладів харчування та 321 курортний заклад, які можуть прийняти туристів [6]. Одеська область є лідером за надходженням від туристичного збору. Кількість туристів області за 2016-2018 роки показує динаміку зростання (рис. 6.), спостерігається зростання надходжень від туристичного збору в область.



Рис. 6 Кількість туристів та туристичного збору в Одеській області

Джерело: Складено з використанням [5]

У 2016 році до Одещини завітало 4,8 млн туристів, у 2017 році 5,7 млн туристів. Кількість гостей, які відвідали регіон протягом 2018 року перевищила показник 2017 року на 10% та становила 6,2 млн туристів. У загальній структурі туристичного потоку в Одеську область переважає внутрішній туризм. Цього року в Одеській області спостерігається рекордна кількість внутрішніх туристів, які мали можливість поєднувати пляжний відпочинок з культурно-пізнавальним. За даними операторів стільникового зв'язку України [1], цього літа на українських південних курортах значно побільшало абонентів, порівняно з літом 2019-го, а саме у Одеській, Миколаївській та Херсонській областях, судячи зі зростання мобільного трафіку, на 30% збільшилось туристів, порівняно з аналогічним періодом минулого року.

Туристично-екскурсійний потенціал області також визначений численними пам'ятками різних часів з відомими історико-культурними заповідниками, пам'ятниками та музеями. Це відомі у світі Одеський національний академічний театр опери та балету, знамениті Потьомкінські сходи, місто Вилкове, фортеця XII - XV сторіч в місті Білгороді-Дністровському, розкопки античних міст Тіри і Ніконії, пам'ятники культової архітектури в містах Одесі, Ізмаїлі, Рені, Кілії та багато іншого. Біля 4500 пам'яток культурної спадщини та 12 міст області занесені до Списку історичних населених місць України. Понад 100 об'єктів культурної спадщини мають статус пам'яток національного значення, що створили Одещині імідж одного із найбільш відомих і популярних, через свою самобутність, місць для відвідування туристами і відпочиваючими [7].

Для цілісного уявлення стану туристично-рекреаційного потенціалу Причорноморського регіону здійснено моніторинг наявних ресурсів Херсонської області. Регіон має вихід до Чорного й Азовського морів, налічуючи понад дві сотні кілометрів сонячного узбережжя з піщаними пляжами, вздовж яких розташовано близько 300 оздоровчих закладів та закладів відпочинку. Природно-заповідний фонд Херсонської області має у своєму складі 81 територію та об'єктів загальною площею 346904,5041 га, в тому числі 15 об'єктів загальнодержавного значення – 306748,6041 га і 66 об'єктів місцевого значення – 28035,9 га. Відношення площі природно-заповідного фонду до площі області складає 10,3% [8].

До природно-заповідного фонду Херсонської області входять: біосферний заповідник «Асканія-Нова» ім. Ф.Е.Фальц-Фейна та Чорноморський біосферний заповідник; Азово-Сиваський національний природний парк і національні природні парки «Джарилгацький», «Олешківські піски» та «Нижньодніпровський»; 1 дендропарк загальнодержавного значення «Асканія-Нова»; 8 заказників загальнодержавного та 13 заказників місцевого значення; 30 пам'яток природи; 13 парків-пам'яток садово-паркового мистецтва місцевого значення; 10 заповідних урочищ.

Херсонщина – унікальна територія для туризму, відпочинку та рекреації, яка має достатньо переваг для формування та розвитку потужного курортно-туристичного комплексу. Область має широкий вихід до Дніпровської водної магістралі, і це єдина з областей України, яка має вихід одночасно до двох морів – Чорного й Азовського. В області 12 курортних населених пунктів, понад 450 км морської берегової лінії, з них 200 км обладнаних піщаних пляжів, найдовша піщана коса у світі – Арабатська Стрілка, понад 70 родовищ цілющих бальнеологічних ресурсів (мінеральні та термальні води, лікувальні грязі, ропа соляних озер), серед яких Лемурийське озеро, лікувальні грязі якого пройшли клінічні випробування, сертифіковані і дозволені для використання, як лікувальний та косметичний продукт. На території області розташовані 80 об'єктів природно-заповідного фонду національного, міжнародного та місцевого значення. Із чотирьох біосферних заповідників України два розташовані саме на Херсонщині – це Чорноморський та «Асканія-Нова», які входять до всесвітньої мережі природних територій, що охороняються ЮНЕСКО [9].

За даними моніторингу, протягом 2014 року область відвідали понад 2,2 млн туристів, протягом наступних років спостерігається постійне збільшення гостей регіону і в 2018 році їх кількість склала понад 3,5 млн. (Рис. 7.)

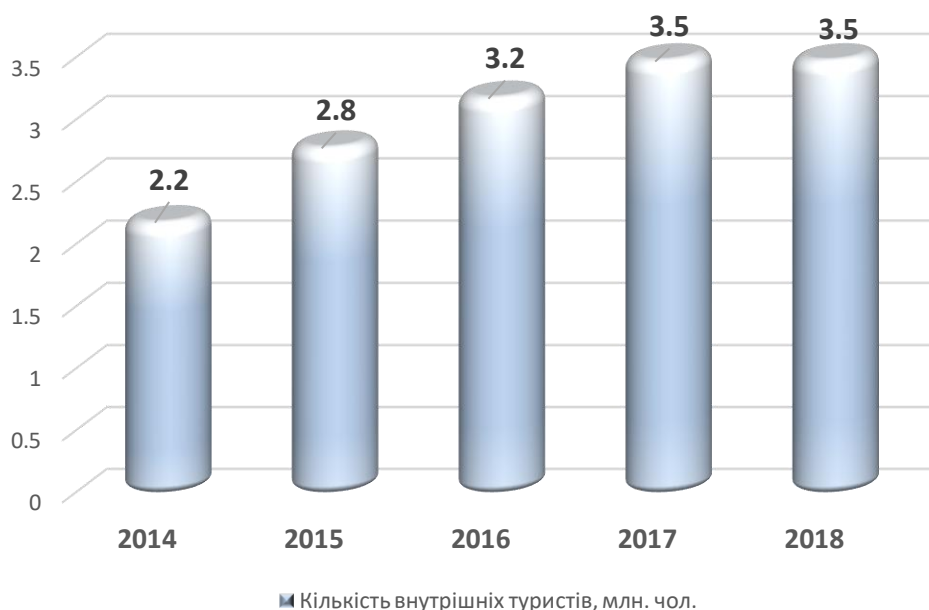


Рис. 7. Кількість внутрішніх туристів Херсонської області

Джерело: Складено автором з використанням [10]

Крім того, у 2018 році Херсонщину відвідали понад 20 тис. іноземців. У 2020 році за рахунок введення обмежень на міжнародні переміщення туристів, кількість іноземців значно зменшилась, на противагу збільшився потік внутрішніх туристів, так за даними Херсонської ОДА за перші вісім місяців року регіон відвідали більш ніж 3 млн. гостей [12].

В області розміщено понад 1000 об'єктів відпочинку (Рис 8), оздоровлення та розміщення надають послуги гостям Таврійського краю (з них 49 дитячих, 60 садиб зеленого туризму, 51 готельний комплекс).

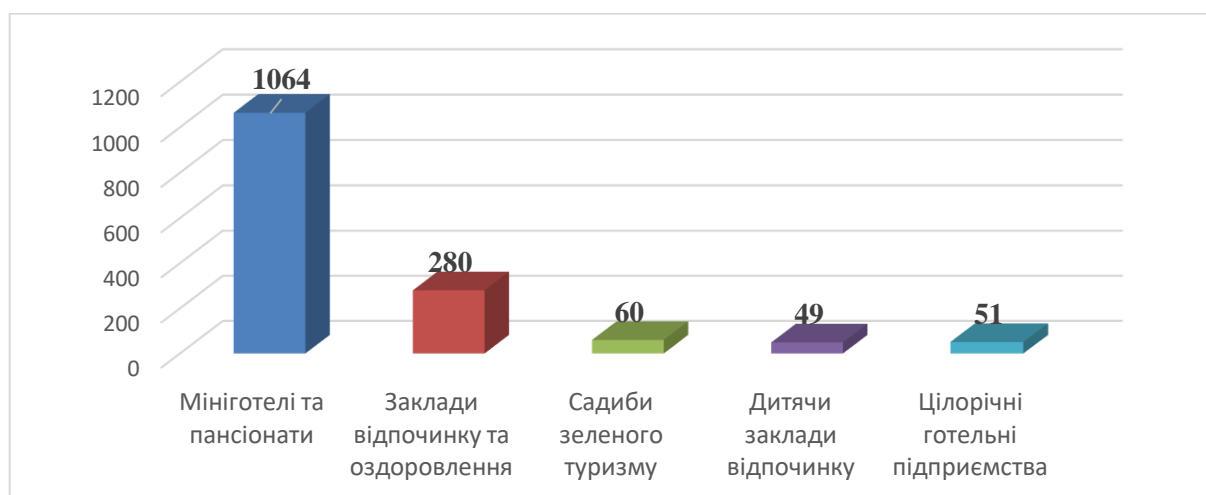


Рис. 8. Туристичний потенціал Херсонщини

Джерело: Складено автором з використанням [9]

До послуг туристів розроблено понад 90 туристичних маршрутів Херсонщиною різного спрямування та для різних вікових категорій, найпопулярнішими з яких є: науково-пізнавальні маршрути біосферним заповідником «Асканія-Нова», пішохідні маршрути однією з найбільших піщаних пустель Європи (Олешківські піски), відвідування святині українського козацтва, пам'ятника історії національного значення – Кам'янської Січі, об'єктів історико-культурної спадщини обласного центру та інших історичних місць. Також в області активно розвивається водний туризм, сільський зелений, винний, екологічний, історико-культурний, гастрономічний,

подієвий. Туристичні пропозиції задовольняють попит на атмосферні тури на будь-який смак, для будь-якої вікової категорії, і в будь-яку пору року. Це кайтинг, яхтинг, байдарки, прогулянки на квадроциклах, риболовля, полювання, театр під відкритим небом, відвідування «долини тюльпанів», подорожування козацькими шляхами та багато інших туристичних атракцій. Всі ці та інші рекреаційні ресурси залучають до бюджетів різних рівнів значні надходження, тільки туристичний збір (Рис. 9) протягом чотирьох років збільшився майже втричі.

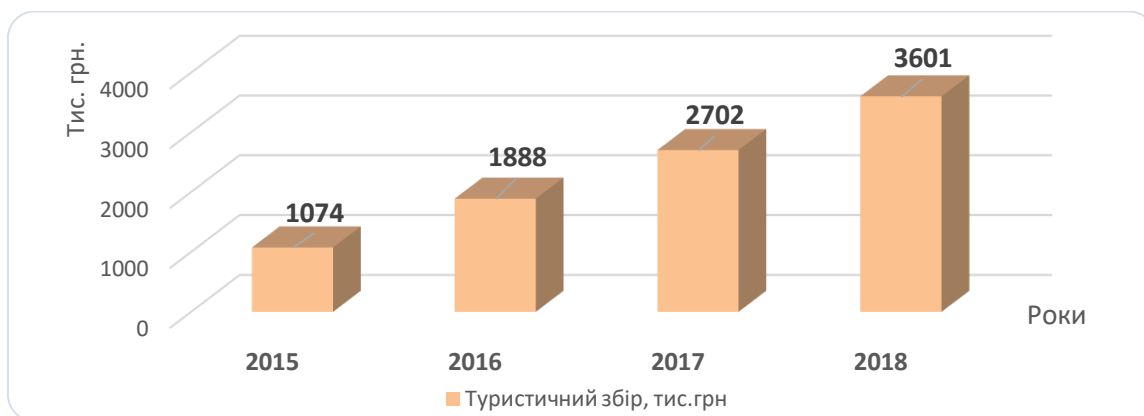


Рис. 9. Розмір туристичного збору Херсонської області.

Джерело: Складено автором з використанням [8]

У 2020 р. за підрахунками експертів в регіоні значно знизився туристичний збір, за 8 місяців по серпень включно зібрано було 2,4 млн. грн., що на 1.1 млн. грн. менше ніж за аналогічний період 2019 року [12].

Туризм, відпочинок, лікування та оздоровлення набувають все відчутнішого значення в соціально-економічному розвитку Херсонщини. Проте значна частина природних територій, об'єктів культурної спадщини та туристичної інфраструктури не пристосована та не відповідає міжнародним вимогам для туристичних відвідувань, а послуги в секторах індустрії туризму здебільшого не якісні.

Туристична галузь Причорноморського регіону має передумови для інтенсивного розвитку внутрішнього та іноземного туризму, а саме: особливості географічного розташування, сприятливий клімат, найбільші морські порти України, курортно-рекреаційний комплекс, транспортна, соціально-культурна інфраструктура.

За результатами моніторингу дослідження регіональних туристичних та рекреаційних ресурсів Одеської, Миколаївської, Херсонської області можемо стверджувати, що вони володіють значним потенціалом. Наявність в регіоні лікувальних грязей, термальних джерел, гейзерів, солених озер, наразі використовуються не в повному обсязі, використання цих ресурсів протягом року збільшить тривалість туристичного сезону та дозволить залучати гостей до регіону. Розробка інвестиційних програм по розбудові інфраструктури навколо грязьових та бальнеологічних ресурсів дозволить збільшити потік гостей та наповнити бюджети громад.

Для розвитку туристично-рекреаційного потенціалу регіону необхідне фінансування туристичного сектору за рахунок додаткових асигнувань з державного та місцевих бюджетів [11], залучення приватних інвестиційних ресурсів, які будуть спрямовані на модернізацією існуючих і будівництво нових об'єктів інфраструктури: готелів, оздоровчих закладів, в тому числі їх оснащення, розбудову транспортних магістралей, мереж телекомунікації, ліній електропередач, міжнародних пунктів автомобільного пропуску, тощо.

Здійснивши дослідження туристично-рекреаційного потенціалу Причорноморського регіону, підсумуємо, що обмеження на міжнародні пересування туристів, запроваджені урядами країн, падіння платоспроможності туристів зумовлюють попит на відпочинок в Україні.

Враховуючи, що виїзний туризм раніше здійснювався переважно до морських курортів, цього року зріс потік туристів до Причорноморського регіону, де традиційним є пляжний відпочинок. Короткотривалість курортного сезону, та наявність туристичного потенціалу, а саме сприятливі кліматичні умови, розвинена транспортна мережа, рекреаційний потенціал – ропа, лікувальні солі, цілющі грязі, є чинниками до розвитку в регіоні такого виду туризму, як оздоровчо-лікувальний, який забезпечить притік туристів протягом року.

Поряд з можливостями розвитку туристично-рекреаційного потенціалу регіону, існують фактори, які його гальмують, такі як, незадовільний стан доріг та під'їзних шляхів до туристичних об'єктів; недостатня облаштованість рекреаційних територій; низький рівень сервісу; інтенсивна забудова та засміченість узбережжя та моря; низький рівень маркетингу територій; відсутність державної підтримки розвитку туристичної галузі та нецільове використання коштів від туристичного збору.

Список використаних джерел

1. Щодо розвитку туризму в Україні в умовах підвищених епідемічних ризиків. Аналітична записка. Київ: 2020. Урядовий портал. URL: <https://niss.gov.ua/sites/default/files/2020-06/turyzm-v-ukraini.pdf> (дата звернення: 03.10.2020).
2. Стратегія розвитку Миколаївської області на період 2021-2027 роки. Урядовий портал. URL: http://www.economy-mk.gov.ua/images/economy/2.Soc-econom/2020/Proekt_Strategy2027_7.pdf (дата звернення: 20.05.2020).
3. Головне управління статистики у Миколаївській області. Статистичні дані. URL: <http://www.mk.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 22.10.2020).
4. Огієнко А.В., Огієнко М.М., Мададов М.А., Чумачок Д.В. Розвиток готельного господарства та його вплив на туристичний потенціал Миколаївщини. *Науковий вісник Миколаївського університету імені В.О.Сухомлинського. Економічні науки: збірник наукових праць. № 2 (11), грудень 2018.* Миколаїв: МНУ ім. В.О.Сухомлинського, 2018. С. 70-75.
5. Стратегія розвитку Одеської області на період 2021-2027 роки. Урядовий портал. URL: <https://www.minregion.gov.ua/wp-content/uploads/2020/05/strategiya-rozvytku-odeskoyi-oblasti-na-period-2021-2027-roku.pdf> (дата звернення: 22.10.2020).
6. Туристична діяльність в Одеській області, Статистичний бюлетень за 2018 р. Головне управління статистики в Одеській області. Одеса, 2018. 51 с.
7. Яворська В.В., Ніколаєва О.І., Лабунська О.І. Загальні тенденції використання туристично-рекреаційного потенціалу Одещини. Дунайські наукові читання: Європейський вимір і регіональний контекст: матеріали Міжнародної науково-практичної конференції, присвяченої 75-річчю Ізмаїльського державного гуманітарного університету, 15-17 жовтня 2015. Т.1. Ізмаїл, 2015. С. 124-126
8. Стратегія розвитку Херсонської області на період 2021-2027 роки. Урядовий портал. URL: <https://www.minregion.gov.ua/napryamki-diyalnosti/regional-dev/derzhavna-rehional-na-polityka/strategichne-planuvannya-regionalnogo-rozvitku/regionalni-strategiyi-rozvytku-na-period-do-2027-roku/strategiya-rozvytku-hersonskoyi-oblasti-na-period-2021-2027-rokiv/> (дата звернення: 20.05.2020).
9. Херсонська обласна державна адміністрація, розділ "Туристичний та рекреаційно-курортний потенціал". URL: <http://khoda.gov.ua/turistichnij-ta-rekreacijno-kurortnijpotencial/> (дата звернення: 20.05.2020).
10. Реформа децентралізації влади в Україні. URL: <https://old.decentralization.gov.ua/> (дата звернення: 20.05.2020).
11. Шуплат О.М. Роль публічно-приватного партнерства у залученні фінансових ресурсів у сферу туризму. *Корпоративні фінанси: проблеми та перспективи інноваційного розвитку: зб. матеріалів I Всеукр. наук.-прак. конф. (Київ, 22 червня 2016 р.)* К.: КНЕУ, 2016 р. С. 345–348.

12. Туристичний сезон 2020 на Херсонщині. Перші результати. URL: <https://visitkherson.gov.ua/novyny-tourizm/turistichnij-sezon-2020-na-hersonshhini-pershi-rezultati>. (дата звернення: 20.05.2020).

References

1. Shchodo rozvytku turyzmu v Ukraini v umovakh pidvyshchenykh epidemichnykh ryzykiv (2020). [Regarding the development of tourism in Ukraine in conditions of increased epidemic risks]. Analitichna zapyska. Kyiv: Uriadovyi portal. Retrieved from: <https://niss.gov.ua/sites/default/files/2020-06/turyzm-v-ukraini.pdf> (Accessed: 03.10.2020).
2. Stratehiia rozvytku Mykolaivskii oblasti na period 2021-2027 roky. (2020). Uriadovyi portal. Retrieved from: http://www.economy-mk.gov.ua/image/economy/2.Soc-econom/2020/Proekt_Strategy2027_7.pdf (Accessed: 27.10.2020).
3. Holovne upravlinnia statystyky u Mykolaivskii oblasti. Statystychni dani (2020). Retrieved from: <http://www.mk.ukrstat.gov.ua> (Accessed: 22.10.2020).
4. Ohienko M.M., Ohienko A.V., Madadov M. & Chumachok D. (2018). Rozvytok ghoteljnogho ghospodarstva ta jogho vplyv na turystychnyj potencial Mykolaiv [Development of the hotel industry and its influence on the tourist potential of Mykolaiv region]. Naukovyi visnyk MNUim. V.O. Sukhomlynsko. Ekonomichni nauky [Scientific Bulletin of MNUim. V.O. Sukhomlynsky. Economic sciences]. MNU imeni V.O. Sukhomlyns'kogo. Vol. 2(11), pp. 70–75.
5. Stratehiia rozvytku Odeskoi oblasti na period 2021-2027 roky. Uriadovyi portal. Retrieved from: <https://www.minregion.gov.ua/wp-content/uploads/2020/05/strategiya-rozvytku-odeskoyi-oblasti-na-period-2021-2027-roky.pdf> (Accessed: 22.10.2020).
6. Turystychna diialnist v Odeskii oblasti (2018). Statystychnyi biuleten za 2018 r. [Tourist activity in Odessa region, Statistical bulletin for 2018]. Holovne upravlinnia statystyky v Odeskii oblasti. Odesa. 51 s.
7. Iavorska V.V., Nikolaieva O.I. & Labunska O.I. (2015). Zahalni tendentsii vykorystannia turystychno-rekreatsiinoho potentsialu Odeschyny. [General trends in the use of tourist and recreational potential of Odessa region.] *Dunaiski naukovi chytannia: Yevropeyskyi vymir i rehionalnyi kontekst: materialy Mizhnarodnoi nauково-praktychnoi konferentsii, prysviachenoj 75-richchiiu Izmail'skoho derzhavnoho humanitarnoho universytetu, 15-17 zhovtnia . T.I. Izmail, pp. 124-126*
8. Stratehiia rozvytku Khersonskoi oblasti na period 2021-2027 roky. Uriadovyi portal. Retrieved from: <https://www.minregion.gov.ua/napryamki-diyalnosti/regional-dev/derzhavna-rehional-na-polityka/strategichne-planuvannya-regionalnogo-rozvitku/regionalni-strategiyi-rozvytku-na-period-do-2027-roku/strategiya-rozvytku-hersonskoyi-oblasti-na-period-2021-2027-rokiv>. (Accessed: 23.10.2020).
9. Khersonska oblasna derzhavna administratsiia (2020) Rozdil "Turystychnyi ta rekreatsiino-kurortnyi potentsial". Retrieved from: <http://khoda.gov.ua/turistichnij-ta-rekreacijno-kurortnijpotencial/> (Accessed: 03.10.2020).
10. Reforma detsentralizatsii vlady v Ukraini. (2020). [Reform of decentralization of power in Ukraine] Retrieved from: <https://old.decentralization.gov.ua/> (Accessed: 23.10.2020).
11. Shuplat O.M. (2016) Rol publichno-pryvatnoho partnerstva u zaluchenni finansovykh resursiv u sferu turyzmu. [The role of public-private partnership in attracting financial resources in the field of tourism.] *Korporatyvni finansy: problemy ta perspektyvy innovatsiinoho rozvytku: zb. materialiv I Vseukr. nauk.-prak. konf. (Kyiv, 22 chervnia 2016 r.)* K.: KNEU pp. 345-348.
12. Turystychnyi sezon 2020 na Khersonshchyni. Pershi rezultaty. (2020). [Tourist season 2020 in Kherson region. The first results.] Retrieved from: <https://visitkherson.gov.ua/novyny-tourizm/turistichnij-sezon-2020-na-hersonshhini-pershi-rezultati>. (Accessed: 28.10.2020).

ОШЕНКО Alona

PhD (Economics), Associate Professor,
Kyiv National University of Culture and Arts,
Mykolaiv, Ukraine

CURRENT LEVEL OF DEVELOPMENT OF TOURIST AND RECREATIONAL POTENTIAL OF THE BLACK SEA REGION

Introduction. *Tourism and recreational activities have a significant impact on the economic and social development of the regions of the country. The development of this activity contributes to the filling of local budgets, the formation of new transport communications, the development of appropriate infrastructure, job creation. It is determined that the global lockdown, closed borders, no international flights, restrictions on international destinations for tourists, lower incomes cause an increase in demand for recreation within Ukraine. The current situation should be considered not only as a problem, but also as an opportunity for the development of domestic tourism.*

The purpose of this article is to study the current state of tourist and recreational potential of the Black Sea region, monitoring and analysis of influencing factors that ensure its development. And identification of factors that hinder the development and effective management of tourism and recreational potential.

Results. *In the article researches of a condition of development of tourist and recreational potential of the Black Sea region of Ukraine, separately on the Nikolaev, Odessa and Kherson areas are carried out, resources of nature reserve, recreational, cultural and historical funds are revealed. The quantitative and qualitative indicators of accommodation facilities available in the region are studied and distributed by types. The number of tourists who visited the Black Sea region in each region was monitored, and the revenues to the region's budgets from the tourist tax were analyzed.*

Originality. *Measures to develop the tourist and recreational potential of the region in conditions of uncertainty and quarantine restrictions are proposed. To overcome the seasonality in tourism, territorial communities and regions need to focus on the development of health and medical tourism, with the available recreational potential. To overcome post-crisis phenomena and minimize losses in the field of tourism to carry out intersectoral cooperation.*

Conclusions. *According to the results of monitoring the study of regional tourist and recreational resources of Odessa, Mykolaiv, Kherson regions, we can say that they have significant potential. The presence of therapeutic mud, thermal springs, geysers, salt lakes in the region is currently not fully used, the use of these resources during the year will increase the length of the tourist season and will attract guests to the region. To develop the tourist and recreational potential of the region, it is necessary to finance the tourism sector through additional allocations from state and local budgets, attract private investment resources that will be aimed at modernizing existing and building new infrastructure: hotels, health facilities, including their equipment, construction of highways, telecommunications networks, power lines, international road checkpoints, etc.*

Key words: *tourist and recreational potential, Black Sea region, tourism, tourist tax, accommodation facilities.*

*Одержано редакцією: 18.09.2020
Прийнято до публікації: 30.09.2020*

УДК: [339.13:33.48] (477)

DOI: 10.31651/2076-5843-2020-3-143-150

КОЛОКОЛЬЧИКОВА Ірина Володимирівнакандидат економічних наук,
Таврійський державний агротехнологічний
університет імені Дмитра Моторного,
м. Мелітополь, УкраїнаORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-5692-0901>Kolokolchikovairina@gmail.com

КОНКУРЕНТНІ СТРАТЕГІЇ НА РИНКУ ТУРИСТИЧНИХ ПОСЛУГ УКРАЇНИ

У статті обґрунтована необхідність застосування стратегічного мислення при розвитку ринкової діяльності у сфері туристичних послуг. Визначено, що стратегічне мислення та прогнозування виробничих процесів на туристичному ринку є запорукою витримки конкурентної боротьби між його операторами. Встановлено, що процес планування передбачає врахування усіх факторів, які оказують вплив на діяльність туристичних фірм, особливе місце відводиться менеджменту та кадрової підготовки фахівців. Надлишок наявної інформації відіграє негативну роль у формуванні перспективних напрямів діяльності. Обґрунтовано, що в сучасних умовах Україна має невичерпний потенціал щодо розвитку туристичного бізнесу та освоєння його сегментів. Аналіз статистичних даних показує змістовні зрушення щодо кількості відпочиваючих та напрямів і характеру відпочинку. Кількісні показники впливають на фінансові показники. Встановлено, що у діяльності туристичних фірм на ринку цих послуг доцільно застосовувати конкурентні стратегії. Серед таких стратегій визначена: стратегія лідирування за витратами, стратегія диференціації та стратегія фокусування. Відображено прояви та характерні риси застосування кожної зі стратегій на туристичному ринку. Проаналізовано показники, на які орієнтована стратегія розвитку туризму та курортів, що підтверджує доцільність та обґрунтованість застосування конкурентних стратегій для розвитку туристичного бізнесу

Ключові слова: ринок туристичних послуг, попит та пропозиція, стратегія лідирування, стратегія диференціації, стратегія фокусування, сегмент ринку, інновація.

Постановка проблеми. Сучасні прояви життя та глобалізаційні процеси, які відбуваються у всьому світі дали поштовх розвитку бізнесу сфери послуг. Велика кількість працездатного населення, яка раніше була зайнята у виробництві продукції, зараз скорочується. Автоматизація та інформатизація усіх життєвих і виробничих процесів дає людині змогу переорієнтуватись у напрямках своєї професійної діяльності та формах відпочинку. Сьогодні більша частина працездатного населення задіяна у створенні та наданні саме послуг. Ринок туристичних послуг є найбільш перспективним, попит на ньому формується щоденно та має постійний та особливий характер замовлень, тому і пропозиції стають різноманітними. Однак, за умов зростаючої конкурентної боротьби, розвиток його ринку ускладнюється уповільненням формування клієнтських баз, тому і потребує застосування відповідних стратегій з метою освоєння усіх сегментів та маркетингових ніш.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Останнє десятиріччя визначило науковий вектор досліджень, а саме напрацювання теоретичної та практичної бази процесу формування та розвитку ринку туристичних послуг як в Україні. Вітчизняні науковці, такі як В.К. Бабарицька, О.О. Бейдика, В.Л. Галушак, В.С. Демко, В.В. Кирилов, В.Х. Грановська, М.П. Мальська, І.Д. Родичкіна, В.П. Руденко, С.Р. Пасека, Н.В. Трусова та інші зупинялись на аспектах організації туристичного бізнесу, регіональних особливостей та мотиваційним механізмам. Питанням стратегічного розвитку цього ринку присвячені праці Д.Л. Леоненко,

В.Ф. Семенова, О.В. Басюк, Ю.Ю. Леонт'євої та інших науковців. Дослідженню інноваційних напрямів присвячені праці В. С. Ковешнікова, О. С. Ліфіренко та Н. М. Стукальської та інш. Обґрунтування необхідності стратегічного мислення та визначення змісту та цілей конкурентних стратегій у діяльності фірм на ринку туристичних послуг є відправною точкою їх досліджень. Однак, кожен окремих науковець робить аспект на відповідному напрямку, поглиблюючи свій аналіз, але використання загального комплексного підходу до осмислення та визначення суті прояву конкурентних стратегій в цілому на ринку цих послуг також має актуальність.

Метою статті є обґрунтування необхідності стратегічного мислення при здійсненні виробничій діяльності на ринку туристичних послуг, аналізі сучасних тенденцій та існуючих конкурентних стратегій, які притаманні кожному окремому сегменту. операторам ринку туристичних послуг, а також наявності та доцільності застосування конкурентних стратегій.

Виклад основного матеріалу дослідження. Стратегічне мислення сьогодні є невід'ємною характеристикою управління бізнесом. Робота операторів ринку туристичних послуг не є виключенням. Це пояснюється тим, що в умовах великої кількості інформації, можливостей та перспектив є і багато загроз, хибних уявлень та ризиків у веденні цього бізнесу. Неможливо лише простим плануванням власної діяльності витримати конкурентну боротьбу на ринку, утримати своїх клієнтів, напрацювати велику клієнтську базу та отримати стабільний дохід для подальшого існування та росту.

Процес планування ускладнюється непередбачуваними стрімкими змінами та впливом факторів, які з часом або збільшуються або трансформуються, що ускладнює виробничі процеси. Тому в сучасних ринкових умовах більш дієвим механізмом ефективного управління виробничим процесом є прогнозування діяльності, яке враховує та дає спробу передбачити силу дії зовнішніх та внутрішніх факторів впливу на ринок, дає можливість персоналу системно мислити та враховувати інтуїтивне бачення вирішення складних питань. По суті мова йде про когнітивне планування туристичної діяльності відповідно переліку послуг, які будуть мати постійний попит.

Важливе місце відводиться і менеджменту та персоналу туристичних фірм. Як визначають Д.Л. Леоненко та А.Є. Глинська, мистецтво системного мислення полягає у тому, щоб крізь складність помічати глибинні структури та взаємозв'язки, які породжують зміни, а це є можливим завдяки розробки певно визначеної системи цілей на основі нової ментальної моделі організації. Особливо актуальним є даний процес в сучасних умовах, коли в світі проблемою є не дефіцит інформації, а її надлишок. Більше за все менеджер відчуває потребу в знаннях того, що є важливим та має значення, на які змінні необхідно сконцентрувати увагу, а якими можна знехтувати [1, С.55]. А послідовний підхід до розробки стратегії є невід'ємною складовою успіху довгострокового планування [2].

Стратегічне планування та прогнозування діяльності суб'єктів ринку туристичних послуг передбачає використання наявних ресурсів. На сьогодні Україна має невичерпний ресурсний потенціал, і це не тільки природні надбання, а і трудовий ресурси, велике бажання та мотивація фахівців, які працюють у цій сфері. Останні все ясніше розуміють, що країна зовсім не розкрила наявний потенціал, не використала та не засвоїла вільні ніши туристичного ринку. Аналізуючи кількість обслугованих туристів за період 2011 – 2017р.р видно, що загальна їх кількість зросла з 1551069 осіб до 2403987 осіб, тобто в 1,5 рази [3].

Така ефективна робота українських операторів туристичного бізнесу дозволяє використовувати всі наявні конкурентні стратегії для прискорення росту цього ринку. Таких стратегій існує три: стратегія лідирування, диверсифікації та фокусування [4]. Кожна з них може існувати сама по собі, однак в ринкових умовах все частіше зустрічається їх комбінування. Для кожної зі стратегій притаманним є свій перелік планових заходів, які спрямовані на реалізацію стратегії (табл. 1).

Таблиця 1

Зміст планування діяльності туристичних підприємств залежно від конкурентної стратегії

Напрями планування діяльності / показники оцінки	Етап життєвого циклу фірми
Конкурентна стратегія: стратегія лідирування	
<ul style="list-style-type: none"> - вибір послуг, які найбільш популярні серед клієнтів; - стандартизація послуг з метою зменшення ціни на неї та пропонування акційних пропозицій; Розробка рекламної компанії, яка чітко розмежує послугу одну від одного та диференціює їх у свідомості покупця; - інформаційне забезпечення рекламних пропозицій; - створення зворотного зв'язку між замовником та працівником фірми для подальших корегувань програми. 	<ul style="list-style-type: none"> - зростання, - зрілість
Конкурентна стратегія: стратегія диверсифікації	
<ul style="list-style-type: none"> - опанування споріднених напрямів діяльності; - пошук нових ніш; - створення нових сегментів; - розробка маркетингових заходів щодо доведення клієнтам конкурентних переваг послуг; - опанування неспоріднених напрямів діяльності, - аналіз ринку туристичних послуг; - побудова моделі поведінки споживача нового сегменту; - підвищення кваліфікації працівників фірм, залучення фахівців відповідної сфери. - розробка стимулюючих програм залучення постійних клієнтів до споживання нових послуг; - закриття неприбуткових напрямів діяльності. 	<ul style="list-style-type: none"> - зростання, - зрілість, - старіння
Конкурентна стратегія: стратегія фокусування	
<ul style="list-style-type: none"> - аналіз споживачів туристичних послуг за рівнем купівельної спроможності та мотивацією до здійснення покупки; - визначення певної ніши, тобто цільової групи покупців послуги, або географічного регіону, на яку буде спрямована стратегія фокусування; - визначення фокусу стратегії: або зниження витрат на послуги, які пропонуються, або поглиблення диференціації (розширення асортименту послуг); - проведення орендування послуги та розробка заходів по підвищенню іміджу фірми 	<ul style="list-style-type: none"> - становлення, - зрілість, - старіння

Джерело: систематизовано за [4]

Стратегія лідирування на ринку туристичних послуг реалізується за рахунок зниження витрат, або цін на послуги. Така стратегія в Україні використовується тими туристичними агенціями, які або починають свій професійний шлях, або у процесі діяльності розробляють нові туристичні послуги, створюють нові ринки та нових покупців.

За останні роки всередині самої структури надання туристичних послуг змінилися орієнтири. За умов розширення діяльності роботи підприємств різних сфер на закордонні ринку, за період 2011 – 2017р.р. кількість осіб, які користувались послугами, що спрямовані на службові та ділові поїздки та навчання, виросла із 88027 до 194977 осіб, тобто 2,2 рази. Поїздки на дозвілля та відпочинок також задіяли більшу кількість відпочиваючих, а сам показник виріс з 1341090 осіб до 2143615 осіб, тобто у 1,6 рази. А лікувальний туризм та спортивний скоротився за кількістю відпочиваючих [3].

Тому в економічному плані бачимо, що оператори туристичного ринку розробляють багато маркетингових пропозицій та здешевлюють тури, шукають можливість надавати все більше бонусів своїм постійним клієнтам.

Стратегія диверсифікації є двигуном будь – якого прогресу, і ринок туристичних послуг не є виключенням. Урбанізація та глобалізація, зміна стилю життя та інше сприйняття світу вимагають від туристичних операторів пошуку нових конкурентних пропозицій. На досліджені цієї проблематики зупиняються і В.Ф. Семенова, О.В. Басюк, визначаючи, що бажання туристів мінливі, але перемагає загальне прагнення отримати відпочинок максимально високої якості. Туристи – це двигун прогресу й тому потрібний постійний пошук нових ідей, інновацій, при грамотному підході до створення і реалізації яких, можливі чималий дохід і чимала користь. Оскільки сучасний розвиток йде через інновації, то потрібно було б більше уваги приділи аналізу реальної ситуації інноваційної діяльності в сучасному туризмі.

Туристичний бізнес використовує два види інновацій: кризову інновацію і інновацію розвитку. Кризова інновація – це рішення про врятування існуючого товару від зникнення з ринку шляхом позиціонування нововведення (інновації) в стислі терміни. Завдяки введенню інновації товар на ринку виживає. Інновація розвитку впроваджується повільно і продумано, виводиться на ринок не спонтанно, а поступово, є підтримувальною інновацією, здатною попередити старіння існуючого товару. Оскільки туристичний ринок – ринок нестабільний, що піддається впливу різних подій у своєму оточенні й суміжних областях, турфірми повинні не лише створювати новий продукт, а й уміти своєчасно реагувати на нові зміни в різних областях діяльності, суміжних з туризмом, мати здатність до створення нових методів роботи і поліпшення результатів діяльності, що дасть можливість забезпечити своєму турпродукту цілком стабільне існування на ринку [5, с.79].

В. С. Ковешніков, О. С. Ліфіренко та Н. М. Стукальська вважають, що до інноваційних видів туризму можна віднести агротуризм, екотуризм [6, с.39] До такої думки прислужуються і С.Р. Пасека, Н.В. Трусова, В.Н. Гарновская, та В.С. Демко, поглиблюючи свій аналіз у напрямі розвитку зеленого туризму та його фінансової складової економіки України [7, с. 8].

Стратегія фокусування в розвитку ринку туристичних послуг є по суті поглибленою спеціалізацією, орієнтацією на певну нішу, а саме цільову групу замовників туристичних послуг, або географічну зосередженість. В цьому аспекті цікавим є те, що за умов розгляду внутрішнього туризму, ринок туристичних послуг орієнтований частіше на регіони, які відрізняються зональними особливостями, культурними пам'ятками та іншими об'єктами. Туристи внутрішнього ринку усвідомлено направляються на відпочинок в той регіон, який у їх уяві має певні відмінності від іншого регіону. Якщо ж розглядати стратегію фокусування з точки зору зовнішніх туристів, то Україна сама по собі і є тим фокусом, яка розглядається закордонним туристом як єдина цілісна система життєвих принципів, культури та інших особливостей [9]. Тому підходи до стратегії фокусування необхідно розглядати враховуючи рівень: мікро або макро орієнтирів.

Послідовність формування стратегії на туристичному підприємстві схожа за переліком основних робіт з будь – яким підприємством та має наступну змістовність (табл. 2).

Застосування у діяльності туристичних операторів тієї або іншої стратегії залежить від ресурсного потенціалу підприємства, його цілей та завдань як у короткостроковому так і довгостроковому періоді. Для розвитку ринку туристичних послуг потенціал країни ще не використаний. У Стратегії розвитку туризму і курортів на 2016–2020 роки визначається, що «туризм сприяє збереженню і розвитку культурного потенціалу, веде до гармонізації відносин між різними країнами і народами, збереженню екологічно безпечного довкілля.

Таблиця 2

Етапи реалізації конкурентних стратегій на ринку туристичних послуг

Етап	Стратегічне планування
Оцінка виробничого потенціалу туристичної фірми	Характеристика економічного стану розвитку туристичного підприємства за показниками Встановлення конкурентних переваг (модель М. Портера). Визначення та взаємозв'язок довго- та короткострокових цілей («дерево цілей»)
Оцінка макро та мікро середовища діяльності туристичної фірми	Експертна оцінка макро та мікро середовища. Визначення сильних та слабких сторін, загроз та можливостей (SWOT - аналіз).
Розробка загальної стратегії	Визначення продуктово – товарних стратегій Оцінка привабливості послуг (побудова матриці БКГ) Визначення загальних стратегій підприємства: лідирування, диверсифікації та фокусування
Напрями діяльності	Створення «портфелем» підприємства. Прогнозування економічного ефекту від реалізації стратегій Планування витрат на утримання функціональних підрозділів, перевірка можливостей зростання / стабілізації/
Реалізація стратегії	Апробація запланованих заходів. Аналіз реакції середовища фірми на мікро та макро рівні. Розподіл та переорієнтація потенціалу на більш успішні проекти. Взаємозв'язок усіх суб'єктів ринку туристичних послуг

Джерело: систематизовано за [4]

Крім того, туризм є одним із чинників реалізації зовнішньої політики держави. За даними Всесвітньої туристичної організації ООН (ЮНВТО), частка туризму у світовому ВВП складає близько 10%, а на долю міжнародного туризму припадає 6% загального обсягу світового експорту та біля 30% світового експорту послуг, кожне 11 робоче місце в світі припадає на сферу туризму. Прогнозується, що до 2030 року кількість міжнародних туристичних відвідувань зросте до 1,8 млрд. туристів [10]. Тому види стратегій, їх форми та напрями реалізації можуть змінюватися з метою пошуку більш ефективної економічної моделі присутності на туристичному ринку.

Висновки. Усі наведені вище аргументи доводять необхідність стратегічного мислення та орієнтації вітчизняного ринку туристичних послуг на прогнозування та когнітивне моделювання процесів. Також доведено, що українські туристичні оператори мають всі підстави та інструментарій для використовувати конкурентних стратегій у плануванні власного бізнесу. Кожна з конкурентних стратегій містить свій інструментарій реалізації заходів. Сучасні стратегічні методи аналізу, такі як SWOT – аналіз, модель М. Портера, матриці БКГ, «дерево цілей» та інші, дозволяють туристичним фірмам підібрати стратегії, які розкриють їх потенціал.

Україна має великий потенціал та нерозвинені ніши ринку туристичних послуг і є привабливим фокусом для іноземних туристів. Сучасні найбільш відомі оператори, такі як Join Up – ANEX Tour TEZ TOUR Coral Travel – TUI Ukraine – вже є частинами міжнародної мережі туристичного ринку та своїм прикладом демонструють реалізацію таких стратегій як лідирування та диверсифікації. Стратегії фокусування сьогодні демонструють українські туристичні фірми екотуристичного спрямування, які зайняли нішу «зеленого туризму». Ці фірми мають невеликі розміри, однак у подальшому їх назви також будуть у рейтингах туристичних фірм всього світу.

Таким чином, стратегічна орієнтація до планування власної діяльності на туристичному ринку, застосування у практиці конкурентних стратегій дадуть змогу розвивати як внутрішній,

так і зовнішній туризм, стійко конкурувати з іншими операторами цього ринку. Фіксовані зміни у запитах та ринкового попиту дають підстави на подальші дослідження кон'юнктури ринку туристичних послуг, напрацювання інструментарію реалізації конкурентних стратегій. Однак вибір конкурентної стратегії повинен виходити з точки зору сегменту, на якому планує працювати або працює фірма, з точки зору можливостей та загроз, які є в цьому сегменті, та виробничого і фінансового потенціалу самого оператора, який надає туристичні послуги.

Список використаних джерел

1. Леоненко Д.Л., Глинська А.Є. Стратегічне планування діяльності туристичних фірм орієнтоване на результат. *Застосування маркетингових технологій управління туристичними підприємствами в умовах сучасного бізнес-середовища*: матеріали Всеукраїнської науково-практичної конференції, Херсон, 19 жовтня 2018 року, Херсон. 2018. С. 55-57.
2. Леонт'єва Ю.Ю. *Інвестиційний інструмент стратегії розвитку регіональних туристичних дестинацій*: матеріали міжн. наук. практ. конф., 2010, Софія, 2010. С. 8-12.
3. Статистична діяльність в Україні у 2017р.: статистичний збірник. Київ, 2018. URL: http://ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2018/zb/05/zb_td_2017.pdf (дата звернення: 20.05.2020).
4. Шершньова З. Є. Стратегічне управління. Підручник. К.: КНЕУ. 2004. 699 с.
5. Семенова В.Ф., Басюк О.В. Територіальні умови і стратегії розвитку туризму в регіонах. *Вісник Одеського національного університету*. 2014. Т.19. Вип.1 (2). С. 78 - 81.
6. Ковешніков В.С., Ліфіренко О.С. та Стукальська Н.М. Інноваційні види туризму. *Інвестиції: практика та досвід*. 2016. № 4. С. 38-44. URL: http://www.investplan.com.ua/pdf/4_2016/10.pdf (дата звернення: 20.05.2020).
7. N. Trusova, T. Cherniavska, S. Pasiaka, V. Hranovska, O. Prystemskyi, V. Demko Innovative clustering of the region in the context of increasing competitive positions of the enterprises of the tourist-recreational destination. *Year XIII*. Vol. 31. No. 3. 2020. P.1126-1134.
8. Kyrylov Yu.Y., Hranovska V.H., Kolokolchykova I.V., Sakun A.G., Nikitenko K.S., Katsemir Ya.V. Regional Diversification of Rural Territories with Limited Spatial Location of Green Tourism Objects. *Journal of Environmental Accounting and Management. (Scopus)*. 2020. 8(4). P. 351-363.
9. Мальська М. П. Міжнародний туризм і сфера послуг: Підручник. К., 2008. 661 с.
10. Про схвалення Стратегії розвитку туризму і курортів на 2016–2020 роки. URL: <https://knute.edu.ua/file/NjY4NQ==/e1227acdf34bb4a1da39d384139b9d7a.pdf> (дата звернення: 20.05.2020).

References

1. Leonenko D.L., Hlynska A.Ye. (2018) Stratehichne planuvannia diialnosti turystychnykh firm oriientovane na rezultat [Strategic planning of travel companies is result-oriented]. Proceedings of the *Zastosuvannia marketynhovykh tekhnolohii upravlinnia turystychnymy pidpriemstvamy v umovakh suchasnoho biznes-seredovysysha: materialy Vseukrainskoi naukovo-praktychnoi konferentsii, Kherson, 19 zhovtnia 2018 roku*, Kherson, Pp. 55-57.
2. Leontieva Yu.Yu. (2010). Investytsiinyi instrument stratehii rozvytku rehionalnykh turystychnykh destynatsii [Investment tool for the development strategy of regional tourist destinations]. Proceedings of the: *materialy mizhn. nauk. prakt. konf., 29 zhovtnia 2010*, Sofiia, Pp. 8-12.
3. State Statistics Service of Ukraine (2018). *Statystychna diialnist v Ukraini u 2017r.* [Statistical activity in Ukraine in 2017], Derzhkomstat, Kyiv, Ukraine.
4. Shershnova Z. Ye. (2004) *Stratehichne upravlinnia. Pidruchnyk* [Strategic management. Textbook]. K.: KNEU (in Ukraine).

5. Semenova V.F., Basiuk O.V. (2014). Terytorialni umovy i stratehii rozvytku turyzmu v rehionakh [Territorial conditions and strategies of tourism development in the regions]. *Visnyk Odeskoho natsionalnoho universytetu*. VOL.19. No.1 (2). Pp. 78-81.
6. Koveshnikov V.S., Lifirenko O.S., Stukalska N.M. (2016) Innovatsiini vydy turyzmu [Innovative types of tourism]. *Investytsii: praktyka ta dosvid*. No 4. Pp. 38-44.
7. N. Trusova, T. Cherniavska, S. Pasieka, V. Hranovska, O. Prystemskyi, V. Demko (2020) Innovative clustering of the region in the context of increasing competitive positions of the enterprises of the tourist-recreational destination. *Year XIII*. Vol. 31. No. 3. Pp.1126-1134.
8. Kyrylov Yu.Y., Hranovska V.H., Kolokolchikova I.V., Sakun A.G., Nikitenko K.S., Katsemir Ya.V. (2020). Regional Diversification of Rural Territories with Limited Spatial Location of Green Tourism Objects. *Journal of Environmental Accounting and Management. (Scopus)*. No 8(4). p.p. 351-363.
9. Malska M. P. (2008) *Mizhnarodnyi turyzm i sfera posluh: Pidruchnyk* [International tourism and services: Textbook]. Kyiv. (in Ukraine)
10. Pro skhvalennia Stratehii rozvytku turyzmu i kurortiv na 2016–2020 roky. URL: <https://knute.edu.ua/file/NjY4NQ==/e1227acdf34bb4a1da39d384139b9d7a.pdf> (Accessed: 20.05.2020).

KOLOKOLCHYKOVA Iryna

PhD (Economics),

Tavriya State Agrotechnological University named
after Dmitry Motorny,

Melitopol, Ukraine

COMPETITIVE STRATEGIES IN THE MARKET OF TOURIST SERVICES OF UKRAINE

Introduction. *Modern life events and globalization processes that are taking place around the world have given impetus to the development of business in the service sector. A large number of the working population, which was previously engaged in production, is now declining. Automation and informatization of all life and production processes allows a person to reorient in the areas of their professional activities and forms of recreation. Today, most of the working population is involved in the creation and provision of services. The market of tourist services is the most promising; the demand for it is formed daily and has a constant and special nature of orders, so the offers become diverse. However, with increasing competition, the development of its market is complicated by the slowdown in the formation of customer bases, and therefore requires the use of appropriate strategies to develop all segments and marketing niches.*

Purpose. *Substantiation of the need for strategic thinking in the implementation of production activities in the market of tourist services, analysis of current trends and existing competitive strategies that is inherent in each segment. Operators of the market of tourist services, as well as the availability and feasibility of applying competitive strategies.*

Results. *The study substantiates that it is impossible only by simple planning of their own activities to withstand competition in the market, retain their customers, gain a large customer base and get a stable income for continued existence and growth. The planning process does not anticipate rapid changes and the impact of factors that over time either increase or transform, which complicates production processes. In today's market conditions, a more effective mechanism for effective management of the production process is forecasting, which takes into account and attempts to predict the strength of external and internal factors influencing the market, allows staff to think systematically and take into account the intuitive vision of complex issues. In essence, we are talking about cognitive planning of tourism activities in accordance with the list of services that will be in constant demand. The strategy of leading the market of tourist services is implemented by reducing costs or prices for*

services. This strategy in Ukraine is used by those travel agencies that either begins their careers or in the process of developing new travel services, creating new markets and new customers. The diversification strategy is the engine of any progress, and the travel services market is no exception. Urbanization and globalization, lifestyle changes and other perceptions of the world require tour operators to find new competitive offers. The strategy of focusing on the development of the market of tourist services is essentially an in-depth specialization, focus on a specific niche, namely the target group of customers of tourist services, or geographical concentration. In this aspect, it is interesting that when considering domestic tourism, the market of tourist services is more often focused on regions that differ in zone features, cultural monuments and other objects. Tourists of the domestic market consciously go on vacation to the region, which in their imagination has some differences from another region

Originality. *The tools of strategic planning of operators in the tourism market are identified, namely: 1) competitive strategies that embody and take into account the differences between service customers, markets, segments, prices and other offers; 2) management of organizations and staff, which is a powerful motivator and implementer of strategic goals; 3) economic indicators for assessing both quantitative and qualitative parameters of the service sector, expanding the range and attracting additional customers; 4) formation of client bases and development of marketing offers with definition of advantages in the price of service or focusing on innovative tendencies of the offer of tourist services. All this together gives a strategic idea of the development of the market of tourist services and the basis for choosing one of the existing competitive strategies.*

Conclusion. *All the above arguments prove the need for strategic thinking and orientation of the domestic market of tourist services on forecasting and cognitive modelling of processes. It is also proved that Ukrainian tour operators have all the grounds and tools to use competitive strategies in planning their own business. And Ukraine has great potential and underdeveloped niches in the market of tourist services and is an attractive focus for foreign tourists. Such approaches to the organization of the tourism business will allow developing both domestic and foreign tourism, to compete with other operators in this market.*

Keywords: *tourism services market, supply and demand, leadership strategy, differentiation strategy, focus strategy, market segment, innovation.*

*Одержано редакцією: 22.07.2020
Прийнято до публікації: 22.09.2020*

ВІДОМОСТІ ПРО АВТОРІВ

БАРДАДИМ Марія Василівна, кандидат економічних наук, доцент кафедри обліку, оподаткування та управління фінансово-економічною безпекою, Дніпровський державний аграрно-економічний університет, м. Дніпро, Україна.

БІЛОУС Світлана Петрівна, кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту та економічної безпеки, Черкаський національний університет імені Богдана Хмельницького, м. Черкаси, Україна.

БУЧНЄВ Максим Михайлович, кандидат економічних наук, доцент кафедри публічного управління, менеджменту та маркетингу, Східноукраїнський національний університет імені В. Даля, м. Сєвєродонецьк, Україна.

ВОЛЧАНСЬКА Людмила Валентинівна, кандидат економічних наук, старший викладач кафедри обліку, оподаткування та управління фінансово-економічною безпекою, Дніпровський державний аграрно-економічний університет, м. Дніпро, Україна.

ГЛЕВАЦЬКА Наталія Миколаївна, кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки, менеджменту та комерційної діяльності, Центральнoукраїнський національний технічний університет, м. Кропивницький, Україна.

ЗАЧОСОВА Наталія Володимирівна, доктор економічних наук, професор, професор кафедри менеджменту та економічної безпеки, Черкаський національний університет імені Богдана Хмельницького, м. Черкаси, Україна.

ЗБАРСЬКА Анна Василівна, кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри маркетингу та міжнародної торгівлі, Національний університет біоресурсів і природокористування України, м. Київ, Україна.

ЗОСЬ-КІОР Микола Валерійович, доктор економічних наук, доцент, професор кафедри менеджменту, Полтавська державна аграрна академія, м. Полтава, Україна.

КИРИЛЮК Євгеній Миколайович, доктор економічних наук, професор, професор кафедри економіки та міжнародних економічних відносин, Черкаський національний університет імені Богдана Хмельницького, м. Черкаси, Україна.

КИРИЛЮК Ірина Миколаївна, кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту та економічної безпеки, Черкаський національний університет імені Богдана Хмельницького, м. Черкаси, Україна.

КОЛОКОЛЬЧИКОВА Ірина Володимирівна, кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри бізнес консалтингу та міжнародного туризму, Таврійський державний агротехнологічний університет імені Дмитра Моторного, м. Мелітополь, Україна.

КУКУРУДЗА Іван Іванович, доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економіки та міжнародних економічних відносин, Черкаський національний університет імені Богдана Хмельницького, м. Черкаси, Україна.

МЕЛЬНИЧЕНКО Олександр Віталійович, доктор економічних наук, доктор габілітований наук економічних, доцент, Гданська Політехніка, м. Гданьськ, Польща.

МУДРАК Руслан Петрович, доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економіки, Уманський національний університет садівництва, м. Умань, Україна.

МУЗИЧЕНКО Анатолій Степанович, доктор економічних наук, професор кафедри економіки, менеджменту та комерційної діяльності, Центральноукраїнський національний технічний університет, м. Кропивницький, Україна.

НАГОЛЮК Олена Євгенівна, кандидат юридичних наук, старший викладач кафедри менеджменту, права, статистики та економічного аналізу, Луганський національний аграрний університет, м. Слов'янськ, Україна.

НАЗАРКЕВИЧ Ігор Богданович, кандидат економічних наук, доцент, докторант, Львівський національний університет ім. І. Франка, м. Львів, Україна.

ОГІЄНКО Альона Володимирівна, кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри готельно-ресторанного і туристичного бізнесу, Відокремлений підрозділ «Миколаївська філія Київського національного університету культури і мистецтв», м. Миколаїв, Україна.

ОСТАПЧУК Анатолій Дмитрович, кандидат економічних наук, доцент, декан факультету аграрного менеджменту, Національний університет біоресурсів і природокористування України, м. Київ, Україна.

ПАВЛОВА Галина Євгеніївна, доктор економічних наук, академік АЕНУ, професор кафедри обліку, оподаткування та управління фінансово-економічною безпекою, Дніпровський державний аграрно-економічний університет, м. Дніпро, Україна.

ПАСІНОВИЧ Ірина Ігорівна, кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту і міжнародного підприємництва, Національний університет «Львівська політехніка», м. Львів, Україна.

РОМАЩЕНКО Катерина Миколаївна, кандидат економічних наук, старший викладач кафедри економіки та міжнародних економічних відносин, Черкаський національний університет імені Богдана Хмельницького, м. Черкаси, Україна.

СИЧ Ольга Анатоліївна, кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансового менеджменту, Львівський національний університет імені Івана Франка, м. Львів, Україна.

СТАРОДУБЦЕВА Інна Олексіївна, здобувач вищої освіти, Полтавська державна аграрна академія, м. Полтава, Україна.

ЧЕРЕВКО Олександр Володимирович, доктор економічних наук, професор, ректор, професор кафедри державної служби, публічного адміністрування та політології, Черкаський національний університет імені Богдана Хмельницького, м. Черкаси, Україна.

ЯКУШЕВ Олександр Володимирович, кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту та бізнес-адміністрування, Черкаський державний технологічний університет, м. Черкаси, Україна.

ЗМІСТ

ТЕОРІЯ І ПРАКТИКА РЕФОРМ

Назаркевич І.

Державна структурна політика як важіль структурних перетворень в економіці України 4

ДИСКУСІЇ

Кукурудза І., Ромащенко К.

Реформи по-українськи як чинник зниження довіри населення до державних інститутів..... 13

ПІДПРИЄМНИЦТВО, МЕНЕДЖМЕНТ, МАРКЕТИНГ

Zos-Kior M., Buchniev M., Naholiuk O., Starodubtseva I.

Strengthening the motivation of enterprise personnel by knowledge management measures in the context of change management 24

Sych O., Pasinovych I.

Alternative financing for enterprise development: the case of Ukraine 31

Мельниченко О.

Оцінка фінансової безпеки підприємств на засадах поведінкової економіки 44

Білоус С., Зачосова Н.

Сутність і системне управління інтелектуальним потенціалом у процесі забезпечення та розвитку економічної стійкості організації..... 60

Павлова Г., Бардадим М., Волчанська Л.

Методика аналізу рівня витрат на виконання робіт підприємства 71

РОЗВИТОК РЕГІОНІВ, ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Muzychenko A., Hlevatska N., Yakushev O.

Studying and borrowing of advanced foreign experience in professional training of civil servants for Ukraine 82

Черевко О., Кирилюк Є., Кирилюк І.

Аналіз конкурентоспроможності й соціо-еколого-економічної ефективності виробництва і споживання продукції тваринництва походженням із традиційного, органічного та біотехнологічного секторів..... 93

Мудрак Р.

Місце та роль господарств населення в агропродовольчому виробництві України 113

Остапчук А., Збарська А.

Господарства населення у забезпеченні продовольчої безпеки України 121

Огієнко А.

Сучасний рівень розвитку туристично-рекреаційного потенціалу причорноморського регіону 131

Колокольчикова І.

Конкурентні стратегії на ринку туристичних послуг України..... 143

CONTENT

THEORY AND PRACTICE OF REFORMS

Nazarkevych I.

State structural policy as a lever of structural transformations in the economy of Ukraine 4

DISCUSSIONS

Kykyrydza I., Romashchenko K.

Analysis of discriminant models in forecasting bankruptcy of enterprises 13

ENTREPRENEURSHIP, MANAGEMENT, MARKETING

Zos-Kior M., Buchniev M., Naholiuk O., Starodubtseva I.

Strengthening the motivation of enterprise personnel by knowledge management measures in the context of change management 24

Sych O., Pasinovych I.

Alternative financing for enterprise development: the case of Ukraine 31

Melnychenko O.

Assessment of financial security of an enterprise on the basis of behavioral economics 44

Bilous S., Zachosova N.

Essence and systemic management of intellectual potential in the process of ensuring and developing economic sustainability of the organization..... 60

Pavlova H., Bardadim M., Volchans'ka L.

Method of analysis of the level of expenses for performance of works of the enterprise 71

DEVELOPMENT OF REGIONS, INDUSTRIES AND TYPES OF ECONOMIC ACTIVITY

Muzychenko A., Hlevatska N., Yakushev O.

Studying and borrowing of advanced foreign experience in professional training of civil servants for Ukraine 82

Cherevko O., Kyryliuk Ye., Kyryliuk I.

The analysis of competitiveness, social, ecological and economic efficiency of production and consumption of livestock products originated from traditional, organic and biotechnological sectors 93

Mudrak R.

Place and role of rural households in the agricultural production of Ukraine..... 113

Ostapchuk A., Zbarska A.

Households of population in providing food safety of Ukraine 121

Ohienko A.

Current level of development of tourist and recreational potential of the black sea region 131

Kolokolchykova I.

Competitive strategies in the market of tourist services of Ukraine 143

**ВІСНИК
ЧЕРКАСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО
УНІВЕРСИТЕТУ
ІМЕНІ БОГДАНА ХМЕЛЬНИЦЬКОГО**

Серія
ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ

**BULLETIN
OF THE CHERKASY
BOHDAN KHMELNYTSKY
NATIONAL UNIVERSITY**


ECONOMIC SCIENCES

ВИПУСК 3. 2020
ISSUE 3. 2020

Відповідальний за випуск – Кирилук Є.М.

Відповідальні секретарі –
Зачосова Н.В., Прощаликіна А.М.

Підписано до друку 23.09.2020.
Формат 60x84/8. Папір офсет. Гарнітура Times.
Ум. др. арк 18,02. Наклад 300

 Це видання надруковано на папері
із деревини відповідної нормам
екологічного лісовикористання



Надруковано ФОП Гордієнко Є.І.

Свідоцтво 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