

ISSN (PRINT) 2307-2318

ISSN (ONLINE) 2707-9899

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

ДОНЕЦЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ІМЕНІ ВАСИЛЯ СТУСА

**ЕКОНОМІКА
і ОРГАНІЗАЦІЯ
УПРАВЛІННЯ**

**ECONOMICS AND
ORGANIZATION OF
MANAGEMENT**

ЖУРНАЛ

Засновано у 2007 р.

Випуск №2 (42) • 2021

Вінниця • 2021

УДК 338.24(045)

З а с н о в н и к : Донецький національний університет імені Василя Стуса

В и д а в е ц ь : Донецький національний університет імені Василя Стуса

Друкується за рішенням Вченої Ради ДонНУ імені Василя Стуса (протокол № 18 від 25.06.2021 р.)

Р е д а к ц і й н а к о л е г і я :

Козловський С. В. – д-р екон. н., професор, професор кафедри підприємництва, корпоративної та просторової економіки Донецького національного університету імені Василя Стуса (головний редактор)

Антонюк Л. Л. – д-р екон. н., професор, проректор з наукової роботи Київського національного університету імені Вадима Гетьмана

Безгін К. С. – д-р екон. н., професор, професор кафедри менеджменту та поведінкової економіки Донецького національного університету імені Василя Стуса (заступник головного редактора)

Брич В. Я. – д-р екон. н., професор, директор Навчально-наукового інституту інноваційних освітніх технологій Західноукраїнського національного університету

Дороніна О. А. – д-р екон. н., професор, завідувач кафедри менеджменту та поведінкової економіки Донецького національного університету імені Василя Стуса

Жигар М. О. – д-р екон. н., доцент, доцент кафедри фінансів імені Л. Л. Тарангул Університету державної фіскальної служби України

Іонін Є. Є. – д-р екон. н., професор, завідувач кафедри обліку, аналізу та аудиту Донецького національного університету імені Василя Стуса

Лактіонова О. А. – д-р екон. н., доцент, завідувач кафедри фінансів та банківської справи Донецького національного університету імені Василя Стуса

Левченко О. М. – д-р екон. н., професор, проректор з наукової роботи Центральноукраїнського національного технічного університету

Лісогор Л. С. – д-р екон. н., професор, головний науковий співробітник відділу соціальної політики Національного інституту стратегічних досліджень

Орхова Т. В. – д-р екон. н., професор, декан економічного факультету Донецького національного університету імені Василя Стуса

Мищук Г. Ю. – д-р екон. н., професор, завідувач кафедри трудових ресурсів і підприємництва Національного університету водного господарства та природокористування

Савченко М. В. – д-р екон. н., доцент, завідувач кафедри міжнародних економічних відносин Донецького національного університету імені Василя Стуса

Сидорова А. В. – д-р екон. н., професор, професор кафедри економічної та управлінської аналітики Донецького національного університету імені Василя Стуса

Ушенко Н. В. – д-р екон. н., професор, завідувач кафедри економіки та бізнес-технологій Національного авіаційного університету

Хаджинов І. В. – д-р екон. н., професор, проректор з наукової роботи Донецького національного університету імені Василя Стуса

Шаульська Л. В. – д-р екон. н., професор, професор кафедри економіки підприємства Київського національного університету імені Тараса Шевченка

Захарієв А. (Zahariev A.) – доктор з економіки, професор, декан факультета, Господарська академія імені Д. А. Ценова (Болгарія)

Польовчик Я. (Polowczyk J.) – доктор наук з управління, професор Університету економіки і бізнесу (Польща)

Москардіні А. (Moscardini A.) – доктор математики, професор Університету Нортумбрії (Велика Британія)

Шолтес М. (Šoltés M.) – доктор філософії, декан економічного факультету Кошицького технічного університету (Словаччина)

Рязанов М. Р. – завідувач навчальної лабораторії (технічний секретар редакційної колегії)

Засновано у 2007 р., свідоцтво КВ № 22679-12579ПР. Журнал включено до переліку наукових фахових видань України з економічних наук наказом Міністерства освіти і науки України № 241 від 09.03.2016 р.

Згідно з наказом Міністерства освіти і науки України № 886 від 02.07.2020 р. науковому фаховому журналу «Економіка і організація управління» присвоєно **категорію «Б»**.

Періодичність видання: 4 рази на рік.

Адреса редакції: 21021, м. Вінниця, вул. 600-річчя, 21 тел. +38(095)-308-34-80 e-mail: ecomani-period.div@donnu.edu.ua

Офіційний сайт: <http://jeou.donnu.edu.ua/index>

Електронна версія журналу в Національній бібліотеці ім. В.І. Вернадського: <http://nbuv.gov.ua/j-tit/oieu>

ISSN (Print) 2307-2318 ISSN (online) 2707-9899

© Донецький національний університет імені Василя Стуса, 2021

ЗМІСТ

Бочарова Ю.Г., Чернега О.Б., Кожухова Т.В. ДІДЖИТАЛІЗАЦІЯ ТА ЦИФРОВІ ТРАНСФОРМАЦІЇ В ЄС.....	6
Кожухова Т.В., Бочарова Ю.Г., Мулява В.Р. ЛІКВІДАЦІЯ ЗЛИДЕННОСТІ В СВІТІ: ОЦІНКА ПРОГРЕСУ ТА ТЕНДЕНЦІЇ ФІНАНСУВАННЯ.....	20
Лимар В.В. ЕЛЕКТРОННА КОМЕРЦІЯ В КОНТЕКСТІ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОГО РЕКЛАМНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ.....	30
Савченко М.В., Пишпенко А.О. СИСТЕМНИЙ ПІДХІД ДО ІНТЕГРАЛЬНОЇ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА	39
Швіндіна Г.О., Артюхов А.Є., Петрушенко Ю.М., Мотречко В.В., Півень Д.А. ПОМ'ЯКШЕННЯ ФЕНОМЕНІВ «РОЗТРАТИ МІЗКІВ» І «ВІДТОКУ МІЗКІВ» В УКРАЇНІ: КОНВЕРГЕНЦІЯ ЕКОНОМІЧНИХ ТА ОСВІТНІХ ТРАНСФОРМАЦІЙ.....	46
Атаманчук З.А., Свіргун А.Р. АНАЛІЗ ДИНАМІКИ ТА СТРУКТУРИ ЕКСПОРТУ АГРОПРОМИСЛОВОЇ ПРОДУКЦІЇ ВІННИЦЬКОЇ ОБЛАСТІ.....	54
Варламова М.Л., Ковальова О.І., Козачишина А.С., Лясковець К.К. ОСОБЛИВОСТІ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ КРАЇН НАФТА.....	66
Волкова В.В., Власенко О.С. ПІДВИЩЕННЯ ЯКОСТІ КРЕДИТНОГО ПОРТФЕЛЯ ЯК ЧИННИК МІНІМІЗАЦІЇ КРЕДИТНОГО РИЗИКУ БАНКУ	76
Клочковська В.О., Клочковський О.В. СУЧАСНІ ОСОБЛИВОСТІ ОПОДАТКУВАННЯ В УКРАЇНІ.....	86
Прунцева Г.О. АНАЛІЗ ПОШИРЕНOSTІ НЕДОЇДАННЯ ЯК ІНДИКАТОРА СИСТЕМИ ПРОДОВОЛЬЧОЇ БЕЗПЕКИ.....	94
Соколюк К.Ю., Зачоса О.Д. ФОРМУВАННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ МОТИВАЦІЇ РОЗВИТКУ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВА СФЕРИ ПОСЛУГ (ТУРИЗМ).....	104
Солоненко Ю.В. СІМЕЙНИЙ БІЗНЕС, СІМ'Я, БІЗНЕС-СІМ'Я: ОКРЕСЛЕННЯ СУТНОСТЕЙ У ПЛОЩИНІ НАУКОВИХ ДОСЛІДЖЕНЬ.....	115
Біркентале В.В., Василенко В.М. ПРОГРАМНО-ЦІЛЬОВИЙ ПІДХІД ДО ІНВЕСТИЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ТЕРИТОРІЙ.	132
Юрчишена Л.В. ФОРМУВАННЯ НОВОЇ ПАРАДИГМИ ВИЩОЇ ОСВІТИ: ДРАЙВЕРИ ТА ЕКОНОМІЧНА МОДЕЛЬ УНІВЕРСИТЕТІВ.....	142

СОДЕРЖАНИЕ

Бочарова Ю.Г., Чернега О.Б., Кожухова Т.В. ДИДЖИТАЛИЗАЦИЯ И ЦИФРОВЫЕ ТРАНСФОРМАЦИИ В ЕС	6
Кожухова Т.В., Бочарова Ю.Г., Мулява В.Р. ЛИКВИДАЦИЯ НИЩЕТЫ В МИРЕ: ОЦЕНКА ПРОГРЕССА И ТЕНДЕНЦИИ ФИНАНСИРОВАНИЯ	20
Лимарь В.В. ЭЛЕКТРОННАЯ КОММЕРЦИЯ В КОНТЕКСТЕ РАЗВИТИЯ МЕЖДУНАРОДНОГО РЕКЛАМНОГО МЕНЕДЖМЕНТА	30
Савченко М.В., Пилипенко А.А. СИСТЕМНЫЙ ПОДХОД К ИНТЕГРАЛЬНОЙ ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	39
Швиндина Г.О., Артюхов А.Е., Петрушенко Ю.Н., Мотречко В.В., Пивень Д.А. СМЯГЧЕНИЕ ФЕНОМЕНОВ «РАСТРАТЫ МОЗГОВ» И «УТЕЧКИ МОЗГОВ» В УКРАИНЕ: КОНВЕРГЕНЦИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ И ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ ТРАНСФОРМАЦИЙ.....	46
Атаманчук З.А., Свиргун А.Р. АНАЛИЗ ДИНАМИКИ И СТРУКТУРЫ ЭКСПОРТА АГРОПРОМЫШЛЕННОЙ ПРОДУКЦИИ ВИННИЦКОЙ ОБЛАСТИ.....	54
Варламова М.Л., Ковалева О. И., Козачишина А. С., Лясковец К. К., ОСОБЕННОСТИ ИНТЕГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ СТРАН НАФТА.....	66
Волкова В.В., Власенко Е.С. ПОВЫШЕНИЕ КАЧЕСТВА КРЕДИТНОГО ПОРТФЕЛЯ КАК ФАКТОР МИНИМИЗАЦИИ КРЕДИТНОГО РИСКА БАНКА.....	76
Клочковская В.А., Клочковский А.В. СОВРЕМЕННЫЕ ОСОБЕННОСТИ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ В УКРАИНЕ.....	86
Прунцева Г.О. АНАЛИЗ РАСПРОСТРАНЕННОСТИ НЕДОЕДАНИЯ КАК ИНДИКАТОРА СИСТЕМЫ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ.....	94
Соколюк К.Ю., Зачеса О.Д. ФОРМИРОВАНИЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО МЕХАНИЗМА МОТИВАЦИИ РАЗВИТИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ СФЕРЫ УСЛУГ (ТУРИЗМ).....	104
Солоненко Ю.В. СЕМЕЙНЫЙ БИЗНЕС, СЕМЬЯ, БИЗНЕС-СЕМЬЯ: ОПРЕДЕЛЕНИЕ СУЩНОСТЕЙ В КОНТЕКСТЕ НАУЧНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ.....	115
Биркентале В.В., Василенко В.М. ПРОГРАММНО-ЦЕЛЕВОЙ ПОДХОД К ИНВЕСТИЦИОННОМУ РАЗВИТИЮ ТЕРРИТОРИЙ.....	132
Юрчишена Л.В. ФОРМИРОВАНИЕ НОВОЙ ПАРАДИГМЫ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ: ДРАЙВЕРЫ И ЭКОНОМИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ УНИВЕРСИТЕТОВ.....	142

CONTENTS

<i>Y. Bocharova, O. Chernega, T. Kozhuhova</i> DIGITALIZATION AND DIGITAL TRANSFORMATIONS IN THE EU.....	6
<i>T. Kozhukhova, Y. Bocharova, V. Muliava</i> ERADICATION OF POVERTY IN THE WORLD: EVALUATION OF PROGRESS AND FINANCING TRENDS	20
<i>V. Lymar</i> E-COMMERCE IN THE CONTEXT OF INTERNATIONAL ADVERTISING MANAGEMENT DEVELOPMENT	30
<i>M. Savchenko, A. Pylypenko</i> SYSTEM APPROACH TO INTEGRAL EVALUATION OF ENTERPRISE PERSONNEL MANAGEMENT EFFICIENCY.....	39
<i>H. Shvindina, A. Artyukhov, Y. Petrushenko, V. Motrechko, D. Piven</i> THE MITIGATION OF BRAIN WASTE & BRAIN DRAIN MIGRATION IN UKRAINE: CONVERGENCE OF ECONOMIC AND EDUCATIONAL TRANSFORMATIONS.....	46
<i>Z. Atamanchuk, A. Svirhun</i> ANALYSIS OF DYNAMICS AND STRUCTURE OF EXPORT OF AGRICULTURAL INDUSTRIAL PRODUCTS OF VINNYTSIA REGION.....	54
<i>M. Varlamova, O. Kovalova, A. Kozachyshyna, K. Liaskovets</i> PECULIARITIES OF THE INTEGRATION PROCESSES OF NAFTA COUNTRIES.....	66
<i>V. Volkova, O. Vlasenko</i> IMPROVING THE QUALITY OF THE LOAN PORTFOLIO AS A FACTOR IN MINIMIZING THE BANK'S CREDIT RISK.....	76
<i>V. Klochkovska, O. Klochkovskyi</i> MODERN FEATURES OF TAXATION IN UKRAINE.....	86
<i>G. Pruntseva</i> ANALYSIS OF PREVALENCE OF UNDERNOURISHMENT AS A FOOD SECURITY INDICATOR.....	94
<i>K. Sokoliuk, O. Zachosa</i> FORMATION OF SOCIO-ECONOMIC MECHANISM OF MOTIVATION OF HUMAN CAPITAL DEVELOPMENT OF ENTERPRISE IN THE FIELD OF SERVICES (TOURISM)	104
<i>Y. Solonenko</i> FAMILY BUSINESS, FAMILY, BUSINESS-FAMILY: DEFINING ENTITIES IN THE FIELD OF RESEARCH.....	115
<i>V. Birkentale, V. Vasylenko</i> PROGRAM-TARGET APPROACH TO INVESTMENT DEVELOPMENT OF TERRITORIES.....	132
<i>L. Yurchyshena</i> FORMATION OF A NEW PARADIGM OF HIGHER EDUCATION: DRIVERS AND THE ECONOMIC MODEL OF UNIVERSITIES.....	142

DOI 10.31558/2307-2318.2021.2.1

УДК 004:35

JEL: O3, I3, P5

Бочарова Ю.Г.,

д.е.н., професор кафедри економіки та міжнародних економічних відносин
Донецький національний університет економіки і торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського
ORCID 0000-0002-4829-8948
bocharova@donnuet.edu.ua

Чернега О.Б.,

д.е.н., професор кафедри економіки та міжнародних економічних відносин
Донецький національний університет економіки і торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського
ORCID 0000-0002-5659-3808
chernega@donnuet.edu.ua

Кожухова Т.В.,

д.е.н., професор кафедри економіки та міжнародних економічних відносин
Донецький національний університет економіки і торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського
ORCID 0000-0001-6758-9890
kozuhova@donnuet.edu.ua

ДІДЖИТАЛІЗАЦІЯ ТА ЦИФРОВІ ТРАНСФОРМАЦІЇ В ЄС

У статті проведено аналіз стану та особливостей процесу діджиталізації та цифрових трансформацій у ЄС у 2014-2019 рр. Установлено, що у 2010-2021 рр. Європейською Комісією створено ґрунтовне інституційне забезпечення діджиталізації та цифрових трансформацій, яке продовжує удосконалюватися, розроблено систему моніторингу цифрової конкурентоспроможності та успішності діджиталізації та цифрових трансформацій - індекс DESI. Розглянуто архітектуру індексу DESI. На основі аналізу динаміки індексу DESI та його складових установлено, що у 2014-2019 рр.: ЄС суттєво просунувся у напрямку підвищення цифрової конкурентоспроможності, підвищення рівня діджиталізації економіки та суспільства; ЄС характеризується асиметричністю та диспропорційністю діджиталізації та цифрових трансформацій. На основі кластерного аналізу установлено, що країнами-лідерами за результатами діджиталізації та ефективністю цифрових трансформацій є: Фінляндія, Швеція, Данія, Нідерланди; послідовниками: Мальта, Ірландія, Естонія, Велика Британія, Бельгія, Люксембург, Іспанія, Німеччина, Австрія, Литва, Франція, Словенія, Чехія, Латвія, Португалія; аутсайдерами: Хорватія, Угорщина, Словаччина, Польща, Кіпр, Італія, Румунія, Греція, Болгарія. Установлено, що найбільш динамічно цифрові трансформації відбувалися у таких країнах, як: Ірландія, Нідерланди, Мальта, Іспанія, Угорщина, Німеччина, Фінляндія, Бельгія; найбільш повільно – Болгарія, Греція, Словаччина, Латвія, Португалія, Чехія. Визначено, що найбільших успіхів у 2014-2019 рр. ЄС досягнув в області оцифрування державних послуг, використанні Інтернет; найменших – діджиталізації бізнесу та розвитку електронної комерції (Інтеграція

цифрових технологій), розгортанні широкосмужової інфраструктури та забезпеченні підвищення її якості (зв'язок).

Ключові слова: ЄС, діджиталізація, цифрові трансформації, індекс DESI, розрив. Рис. - 1, Табл. - 4, Літ. - 15

Постановка проблеми. Перехід від індустріального до постіндустріального суспільства, який розпочався у 80-х рр. XX століття та триває дотепер, суттєво змінює характеристики соціально-економічних систем, визначає необхідність пошуку нових джерел економічного розвитку та зростання, нових стратегій та моделей розвитку.

Аналіз наукових робіт [1-3] свідчить, що на сучасному етапі розвитку одним з найважливіших детермінантів соціально-економічного розвитку, зростання, забезпечення конкурентоспроможності країн та їх національних економік є діджиталізація або цифровізація, під якою розуміється активне запровадження та використання інформаційно-телекомунікаційних технологій (ІКТ) у всіх сферах життєдіяльності суспільства (зміни, перетворення, які відбуваються у суспільствах під впливом інформаційно-телекомунікаційних технологій – цифрові трансформації). Так, відповідно до результатів досліджень Всесвітнього економічного форуму (ВЕФ), діджиталізація у 2011 році сприяла збільшенню світового валового внутрішнього продукту (ВВП) на 200 млрд дол, створенню 6 млн робочих місць. Крім того, як зазначають фахівці ВЕФ, підвищення на 10% рівня діджиталізації країни призводить до зростання ВВП на душу населення на 0,75%, зниження безробіття на 1,02% [1]. Експерти Міжнародного союзу електрозв'язку стверджують, що підвищення на 10% рівня діджиталізації призводить до збільшення продуктивності праці на 2,62%, збільшення ВВП в середньому на 1,98% (на 1,351% у країнах Організації економічного співробітництва та розвитку(ОЕСР) та 1,044 (інші країни, не члени ОЕСР)) [2].

Беручи до уваги зазначене вище, а також те, що, як зазначають експерти ВЕФ, позитивні ефекти діджиталізації зростають у міру того, як країни рухаються континуумом оцифрування [1], досить логічно, що стратегії розвитку та забезпечення конкурентоспроможності багатьох країн світу базуються на діджиталізації та цифрових трансформаціях.

Враховуючи необхідність забезпечення економічної безпеки, конкурентоспроможності та соціально-економічного розвитку України, стратегічний вектор її розвитку – інтеграція в ЄС, пріоритети співпраці України та ЄС [4], укладання Угоди щодо підтримки ЄС для електронного урядування та цифрової економіки в Україні [5], активну діджиталізацію у ЄС, на сучасному етапі розвитку України дослідження стану, особливостей та результатів діджиталізації країн ЄС становить значний науковий та практичний інтерес.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Актуальність проблеми діджиталізації, аналізу та оцінки особливостей та результатів цифрових трансформацій для країн, що знаходяться на різних рівнях розвитку, у т.ч. у країнах ЄС, обумовлює значну увагу до цих питань з боку наукової спільноти. Значний внесок у дослідження діджиталізації, цифрових трансформацій, їх особливостей та ефектів для різних країн світу, у т.ч. й ЄС, зробили такі вчені, як: Шваб К. [6], Бріс А., Каболіс Х. [7], Фолі П., Саттон Д., Поттер Р., Патель С., Джеммелл О. [8, 9], Дорін Б.-М. [2] та ін.

Незважаючи на важливість та суттєвий науковий внесок зазначених вище вчених у розвиток теорії та практики діджиталізації, оцінки та аналізу цифрових трансформацій у різних країнах світу, у т.ч. ЄС, стан та особливості діджиталізації та цифрових трансформацій у країнах ЄС у 2014-2019 рр. потребують подальшого дослідження.

Формулювання цілей статті. Метою статті є аналіз стану та особливостей діджиталізації та цифрових трансформацій в ЄС у 2014-2019 рр.

Виклад основного матеріалу. Інституційні основи цифрових трансформацій у ЄС були закладені у 2010 році у Стратегії розвитку ЄС «Європа 2020» [10], а також у одній із семи флагманських ініціатив ЄС, що були спрямовані на підтримку реалізації Стратегії – Цифровий порядок денний для Європи (A Digital Agenda for Europe) [11]. Дана ініціатива визначила пріоритети цифрового розвитку ЄС до 2020 року (прискорення впровадження високошвидкісного Інтернету та використання переваг єдиного цифрового ринку для домогосподарств та компаній).

Подальший розвиток інституційного забезпечення цифрових трансформацій у ЄС пов'язаний із такими стратегічними документами, як: Цифрова стратегія Європейської Комісії: Комісія в цифровому форматі, орієнтована на користувачів та орієнтована на дані (European Commission Digital Strategy: a digitally transformed, user-focused and data-driven Commission), Стратегія єдиного цифрового ринку для Європи (A Digital Single Market Strategy for Europe), Формування цифрового майбутнього Європи (Shaping Europe's Digital Future), Біла книга з штучного інтелекту. Європейський підхід до досконалості і довіри (White Paper on Artificial Intelligence A European approach to excellence and trust), Європейська стратегія щодо даних (A European strategy for data), План дій Європейської Комісії щодо 5G (The European Commission's 5G Action Plan), Директива про безпеку мереж та інформаційних систем (The Directive on security of network and information systems), План дій з цифрової освіти (Digital Education Action Plan), Стратегія взаємодії урядів ЄС (EU governments interoperability strategy) [12], Цифровий компас 2030: європейський шлях цифрового десятиліття (2030 Digital Compass: the European way for the Digital Decade) [13] та ін.

Одним із найважливіших стратегічних документів ЄС, який визначає цифрові трансформації як основу розвитку ЄС до 2030 р., є Цифровий компас 2030: європейський шлях цифрового десятиліття (2030 Digital Compass: the European way for the Digital Decade) [13]. Даний стратегічний документ визначає, що цифрові трансформації в ЄС до 2030 року мають бути зосереджені на таких пріоритетних напрямках:

1) розвиток цифрових компетентностей та підготовка висококваліфікованих працівників в галузі цифрових технологій. кваліфіковані громадяни та висококваліфіковані фахівці в галузі цифрових технологій. До 2030 року щонайменше 80% усіх дорослих повинні мати базові навички роботи з цифровими технологіями, а в ЄС має бути 20 мільйонів зайнятих спеціалістів у сфері ІКТ, у т.ч. жінок;

2) створення та підтримання безпечних, ефективних та стійких цифрових інфраструктур. До 2030 року всі домогосподарства ЄС повинні мати гігабітне з'єднання, а всі населені райони повинні бути охоплені 5G; виробництво передових і стійких напівпровідників у Європі має становити 20% світового виробництва; 10000 кліматично нейтральних високо безпечних крайніх вузлів мають бути розгорнуті в ЄС; Європа повинна мати свій перший квантовий комп'ютер;

3) створення умов та забезпечення цифрової трансформація бізнесу. До 2030 року три з чотирьох компаній повинні використовувати послуги хмарних обчислень, великі дані та штучний інтелект; більше 90% малих та середніх підприємств повинні досягти принаймні базового рівня цифрової інтенсивності; а кількість компаній-єдинорогів ЄС має подвоїтися;

4) оцифрування державних послуг. До 2030 року всі ключові державні послуги мають бути доступні в Інтернеті; усі громадяни матимуть доступ до своєї електронної

медичної документації; 80% громадян повинні використовувати рішення цифрової ідентифікації [13, 14].

Успішна реалізація цифрових трансформацій, визначених у стратегічних документах ЄС, вимагає постійного моніторингу прогресу країн ЄС в області становлення цифрової економіки та суспільства. З цією метою у 2014 році Європейською Комісією було розроблено та запроваджено індекс DESI (The Digital Economy and Society Index), який відображає ефективність цифрових трансформацій в Європі, динаміку цифрової конкурентоспроможності країн-членів ЄС, розраховується на основі аналізу п'яти груп комплексних показників: 1) зв'язок; 2) людський капітал; 3) використання інтернет; 4) інтеграція цифрових технологій; 5) цифрові державні послуги (табл.1).

Таблиця 1 - Архітектура індексу DESI*

	Складові комплексних показників	Показники
1	2	3
Індекс DESI	Зв'язок (25%)	
	Фіксований прийом широкопasmової мережі (25%)	Загальне залучення широкопasmового зв'язку фіксованого доступу
		Широкопasmові мережі із пропускнуою здатністю щонайменше 100 Мбіт/с
	Покриття фіксованою широкопasmовою мережею (25%)	Покриття швидкою широкопasmовою мережею NGA («next generation access»)
		Покриття фіксованою широкопasmовою мережею з великою пропускнуою спроможністю VHCN (Very High Capacity Networks)
	Мобільний широкопasmовий зв'язок (35%)	Покриття 4G
		Мобільний широкопasmовий зв'язок
		Готовність до 5G
	Індекс цін на широкопasmовий зв'язок (15%)	Індекс цін на широкопasmовий зв'язок (15%)
	Людський капітал (25%)	
	Навички роботи з Інтернетом (50%)	Базові навички роботи із цифровими технологіями
		Навички роботи із цифровими технологіями вище базових
		Базові навички роботи із програмним забезпеченням
	Розширені навички та розвиток (50%)	Спеціалісти із ІКТ**
		Жінки-спеціалісти із ІКТ
		Дипломовані фахівці із ІКТ
	Використання інтернет (15%)	
	Використання Інтернету (25%)	Особи, які ніколи не користувалися Інтернет
		Користувачі Інтернет
	Діяльність в Інтернеті (50%)	Новини
		Музика, відео та ігри
		Відео на вимогу
		Відеодзвінки
		Соціальні мережі
		Проведення онлайн -курсу
	Транзакції (25%)	Банкінг
		Покупки
		Інтернет-продажі

Продовження таблиці 1

1	2	3
	Інтеграція цифрових технологій (20%)	
	Діджиталізація бізнесу (60%)	Обмін електронною інформацією
		Соціальні медіа
		Великі дані
		Хмарні технології
	Електронна комерція (40%)	Продажі малих та середніх підприємств через інтернет
		Виручка від реалізації від електронної комерції
		Міжнародна торгівля онлайн
	Цифрові державні послуги (15%)	
	Електронне урядування (100%)	Користувачі електронних державних послуг
		Попереднє заповнення електронних форм
		Завершальне онлайн обслуговування
		Цифрові державні послуги для бізнесу
		Відкриті дані

* складено авторами на основі даних джерела [8,9,15]

**Інформаційні-телекомунікаційні технології

У 2014-2019 рр. ЄС суттєво просунувся у напрямку підвищення цифрової конкурентоспроможності, підвищення рівня діджиталізації економіки та суспільства. У цей часовий інтервал індекс DESI в середньому по країнах ЄС збільшився на 13,7 пунктів (з 28,9 пунктів у 2015 році до 52,6 у 2020 році), що свідчить про зменшення розриву між бажаним та реальним рівнем діджиталізації ЄС (GAP). Так, якщо у 2015 році GAP становив 61,1 пунктів, то у 2020 році – 47,4, тобто GAP зменшився на 13,7 пунктів. (табл.2).

Таблиця 2 - Динаміка індексу цифрової економіки та суспільства*

Країни	DESI								
	2015 р.***			2020 р.****			Δ		
	індекс	Місце	GAP** ****	індекс	Місце	GAP	індекс	Місце	GAP
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Європейський Союз	38,9	-	61,1	52,6	-	47,4	13,7	-	-13,7
Фінляндія	56,7	1	43,3	72,3	1	27,7	15,6	0	-15,6
Швеція	55,1	3	44,9	69,7	2	30,3	14,6	1	-14,6
Данія	57,1	2	42,9	69,2	3	30,8	12,1	-1	-12,1
Нідерланди	51,2	4	48,8	67,6	4	32,4	16,4	0	-16,4
Мальта	46,5	6	53,5	62,7	5	37,3	16,2	1	-16,2
Ірландія	43,2	10	56,8	61,8	6	38,2	18,6	4	-18,6
Естонія	48,7	5	51,3	61,1	7	38,9	12,4	-2	-12,4
Велика Британія**	45,7	7	54,3	60,4	8	39,6	14,7	-1	-14,7
Бельгія	42,9	9	57,1	58,8	10	41,2	15,9	-1	-15,9
Люксембург	44,7	8	55,3	57,9	9	42,1	13,2	-1	-13,2
Іспанія	41,4	12	58,6	57,5	11	42,5	16,1	1	-16,1
Німеччина	41	11	59	56	12	44	15	-1	-15
Австрія	40,5	13	59,5	54,3	13	45,7	13,8	0	-13,8

Продовження таблиці 2

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Литва	40,3	14	59,7	53,9	14	46,1	13,6	0	-13,6
Франція	37,6	18	62,4	52,3	15	47,7	14,7	3	-14,7
Словенія	38,2	17	61,8	51,3	16	48,7	13,1	1	-13,1
Чехія	38,1	16	61,9	50,8	17	49,2	12,7	-2	-12,7
Латвія	38,7	15	61,3	50,8	18	49,2	12,1	-4	-12,1
Португалія	37	19	63	49,6	19	50,4	12,6	0	-12,6
Хорватія	33,1	20	66,9	47,6	21	52,4	14,5	-1	-14,5
Угорщина	31,7	22	68,3	47,6	20	52,4	15,9	2	-15,9
Словаччина	33	21	67	45,2	22	54,8	12,2	-1	-12,2
Польща	31,4	23	68,6	44,8	23	55,2	13,4	0	-13,4
Кіпр	30,7	24	69,3	44	25	56	13,3	-1	-13,3
Італія	29,7	25	70,3	43,6	24	56,4	13,9	1	-13,9
Румунія	26,9	26	73,1	40	26	60	13,1	0	-13,1
Греція	26,2	28	73,8	37,2	27	62,8	11	1	-11
Болгарія	26,8	27	73,2	36,5	28	63,5	9,7	-1	-9,7

* складено та розраховано авторами на основі даних джерела [15]

** Великобританія не є членом ЄС з 31.01.2020 р. (Brexit)

*** Звіти DESI 2015 засновані на даних 2014 року

****Звіти DESI 2020 засновані на даних 2019 року і оцінюють стан цифрової економіки та суспільства до пандемії коронавірусу.

***** GAP – розрив, різниця між поточним (реальним) та еталонним (бажаним) значеннями (еталонне значення – 100).

Станом на 2019 р. найменший GAP фіксувався в таких країнах ЄС, як: Фінляндія, Швеція, Данія, Нідерланди, Мальта, Ірландія, Естонія (GAP менше 40 пунктів), найбільший – Португалія, Хорватія, Угорщина, Словаччина, Польща, Кіпр, Італія, Румунія, Греція, Болгарія (GAP більше 50 пунктів).

Найбільш динамічно цифрові трансформації відбувалися у таких країнах, як: Ірландія, Нідерланди, Мальта, Іспанія, Угорщина, Німеччина, Фінляндія, Бельгія (у 2014-2019 рр. GAP зменшився більше, ніж на 15 пунктів), найбільш повільно – Болгарія, Греція, Словаччина, Латвія, Португалія, Чехія (у 2014-2019 рр. GAP зменшився більше, ніж на 13 пунктів).

Таким чином, країни ЄС характеризуються асиметричністю результатів цифрових трансформацій.

У межах країн ЄС чітко виділяються країни-лідери розвитку цифрової економіки та суспільства, країни-аутсайтери та країни-послідовники (рис. 1).

Як свідчать результати кластерного аналізу (алгоритм кластеризації K-середніх, K – means clustering):

1) країнами-лідерами (середні значення DESI 2015 – 55, DESI 2020 – 69,7) за ефективністю цифрових трансформацій, рівнем розвитку цифрової економіки та суспільства є 4 країни ЄС: Фінляндія, Швеція, Данія, Нідерланди;

2) аутсайдерами (DESI 2015 – 29,9, DESI 2020 – 42,9) – 9 країн ЄС: Хорватія, Угорщина, Словаччина, Польща, Кіпр, Італія, Румунія, Греція, Болгарія;

3) послідовниками (DESI 2015 – 41,6, DESI 2020 – 55,9) – 14 країн ЄС та Великобританія: Мальта, Ірландія, Естонія, Велика Британія, Бельгія, Люксембург, Іспанія, Німеччина, Австрія, Литва, Франція, Словенія, Чехія, Латвія, Португалія.

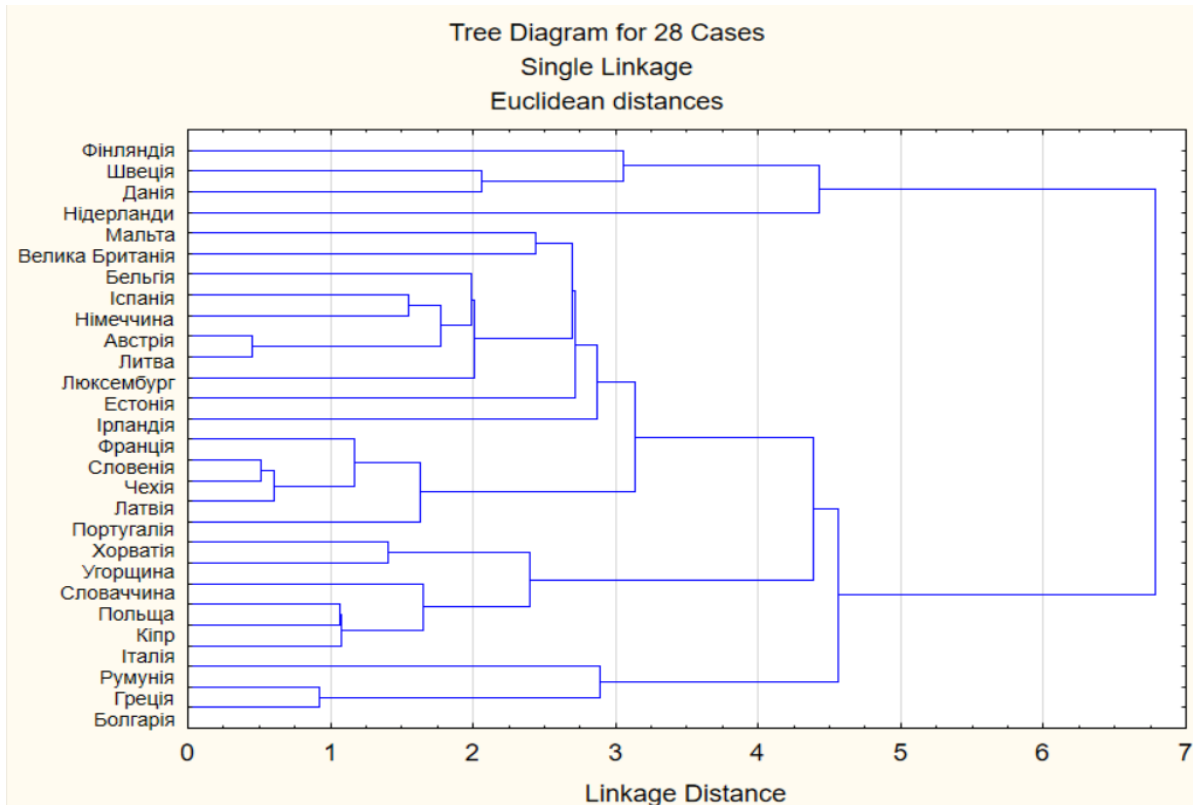


Рисунок 1 - Дендрограма близькості країн та послідовності об'єднання їх у кластери*

* складено та розраховано авторами на основі даних джерела [15] за допомогою програми STATISTICA 12

У межах країн ЄС цифрові трансформації характеризуються не лише асиметричністю, а й диспропорційністю.

Найбільших успіхів у 2014-2019 рр. ЄС досягнув в області оцифрування державних послуг – GAP в середньому становить 39 пунктів, а також диверсифікації діяльності громадян в інтернеті (використання Інтернет) – GAP в середньому становить 48,4 пунктів; найменших – діджиталізації бізнесу та розвитку електронної комерції (Інтеграція цифрових технологій) - GAP в середньому становить 64,8 пунктів, розгортання широкосмугової інфраструктури та її якість (зв'язок) - GAP в середньому становить 59,4 пунктів. Для порівняння, середній GAP по ЄС в області формування навичок, необхідних для використання можливостей, що з'являються під впливом розвитку цифрової економіки та суспільства (Людський капітал) – 53,4 пункти.

Як результат, станом на 2019 рік:

1. 97% домогосподарств у країнах ЄС мають первинний доступ до Інтернет, лише 66,5% домогосподарств підключені до мереж із пропускнуою здатністю 100 Мбіт / с, 11% домогосподарств ЄС отримують доступ до Інтернет лише за допомогою мобільних технологій. Основними причинами відсутності доступу до Інтернет домогосподарств залишаються відсутність потреби або інтересу (46% домогосподарств без доступу до Інтернет в 2019 році), недостатня кваліфікація (44%), витрати на обладнання (26%) та високі бар'єри у витратах (24) %).

2. 58% громадян ЄС мають базові цифрові навички, 33% - цифрові навички на рівні вище, ніж базовий, 61% - мають базові навички роботи із програмним забезпеченням. Рівень цифрової грамотності та компетентності, навички роботи із програмним

забезпеченням в ЄС дуже сильно варіюється за віковими групами: 82%, 85% молодих людей (16-24 роки), 85%, 87% тих, хто має вищу освіту, 68%, 70% зайнятих чи самозайнятих людей та 87%, 91% студентів мають принаймні базові навички роботи з цифровими технологіями та програмним забезпеченням відповідно, у той час, як лише 35%, 32% людей у 55–74 років та 30%, 32% пенсіонерів та економічно неактивних громадян мають базові цифрові навички, навички роботи із програмним забезпеченням відповідно.

3. У середньому 85% громадян ЄС постійно користуються, 9% - ніколи не користувалися Інтернет. Основними користувачами Інтернет є громадяни ЄС у віці 16-24 роки (97% постійно користуються Інтернет). Більшість громадян користуються Інтернет для розваг (новини, музика, ігри, інший розважальний контент), лише 11% громадян використовують Інтернет для створення та адміністрування онлайн курсів, 66% - здійснення банківських операцій, 71% - здійснення покупок, 23% - здійснення онлайн продажів.

4. Інтеграція цифрових технологій відбувається здебільшого шляхом розповсюдження електронної інформації (34% підприємств), розвитку соціальних медіа (25% підприємств), збору, зберігання та аналізу даних – Big data (12% підприємств), використання та адміністрування хмарних технологій (18% підприємств), розвитку електронної комерції (18% малих та середніх підприємств ЄС здійснюють торгівля онлайн, 11% - частка виручки малих та середніх підприємств, створеної за рахунок розвитку електронної комерції, 8% - частка від міжнародних продажів малих та середніх підприємств онлайн). Результати інтеграції цифрових технологій досить сильно варіюються залежно від розміру підприємств: більшим рівнем інтеграції характеризуються великі підприємства.

5. 67% від користувачів Інтернет в ЄС використовують можливості електронного урядування, 66% громадян користуються доступом до відкритих баз даних [9].

Країни-лідери ЄС за успішністю цифрових трансформацій (GAP менше 50 пунктів) в області: «Зв'язок»: Швеція, Данія, Нідерланди, Люксембург, Латвія. «Людський капітал»: Фінляндія, Швеція, Данія, Нідерланди, Мальта, Ірландія, Естонія, Люксембург, Німеччина, Австрія. «Використання Інтернету»: Фінляндія, Швеція, Данія, Нідерланди, Мальта, Ірландія, Естонія, Бельгія, Люксембург, Іспанія, Німеччина, Литва, Угорщина. «Інтеграція цифрових технологій»: Фінляндія, Швеція, Данія, Нідерланди, Ірландія, Бельгія. «Цифрові державні послуги»: всі країни ЄС за виключенням Чехії, Хорватії, Угорщини, Словаччини, Румунії, Греції, Болгарії (табл. 3).

«Країни-аутсайдери» (GAP більше 60 пунктів) в області: «Зв'язок»: Ірландія, Австрія, Чехія, Польща, Кіпр, Італія, Греція, Болгарія. «Людський капітал»: Литва, Латвія, Португалія, Словаччина, Польща, Кіпр, Італія, Румунія, Греція, Болгарія. «Використання Інтернету»: Італія, Румунія, Греція, Болгарія. «Інтеграція цифрових технологій»: Естонія, Люксембург, Іспанія, Німеччина, Австрія, Франція, Словенія, Латвія, Португалія, Хорватія, Угорщина, Словаччина, Польща, Кіпр, Італія, Румунія, Греція, Болгарія. «Цифрові державні послуги»: Румунія, Греція (табл.3).

У 2014-2019 рр. найбільш динамічно цифрові трансформації в ЄС в цілому відбувалися в таких областях, як «Зв'язок», «Цифрові державні послуги» (табл. 4).

Серед країн ЄС найбільш динамічно цифрові трансформації здійснювали:

в області «Зв'язок»: Данія, Нідерланди, Бельгія, Іспанія, Німеччина, Португалія, Угорщина, Польща, Кіпр, Італія, Румунія;

в області «Людський капітал»: Швеція, Естонія;

в області «Використання Інтернету»: Ірландія, Кіпр;

в області «Інтеграція цифрових технологій»: Фінляндія, Нідерланди, Мальта, Ірландія, Бельгія;

в області «Цифрові державні послуги»: Люксембург, Франція, Чехія, Латвія, Хорватія, Угорщина, Греція (табл.4).

Таблиця 3 - GAP-аналіз складових індексу цифрової економіки та суспільства*

Країни	Зв'язок		Людський капітал		Використання Інтернету		Інтеграція цифрових технологій		Цифрові державні послуги	
	μ***	GAP	μ	GAP	μ	GAP	μ	GAP	μ	GAP
Європейський Союз	40,6	59,4	46,6	53,4	51,7	48,4	35,3	64,8	61,0	39,0
Фінляндія	49,4	50,6	75,4	24,6	70,0	30,0	54,5	45,5	79,4	20,7
Швеція	54,6	45,4	66,4	33,6	70,7	29,4	53,5	46,5	72,3	27,7
Данія	55,6	44,4	61,0	39,0	70,3	29,7	56,5	43,5	81,0	19,0
Нідерланди	50,4	49,6	59,2	40,8	67,3	32,7	54,5	45,5	73,4	26,7
Мальта	45,8	54,2	57,4	42,6	57,0	43,0	45,3	54,8	74,7	25,4
Ірландія	36,0	64,0	52,0	48,0	51,7	48,4	60,5	39,5	71,0	29,0
Естонія	45,4	54,6	61,4	38,6	61,0	39,0	32,8	67,3	83,3	16,7
Велика Британія**	41,6	58,4	59,8	40,2	65,7	34,4	44,5	55,5	59,7	40,3
Бельгія	41,8	58,2	48,4	51,6	54,3	45,7	54,5	45,5	61,7	38,4
Люксембург	54,2	45,8	55,4	44,6	58,4	41,7	32,5	67,5	57,7	42,4
Іспанія	47,2	52,8	45,4	54,6	52,7	47,3	35,3	64,8	75,7	24,4
Німеччина	47,4	52,6	53,8	46,2	55,0	45,0	34,0	66,0	54,4	45,7
Австрія	37,8	62,2	53,4	46,6	48,0	52,0	34,3	65,8	70,4	29,7
Литва	41,6	58,4	39,4	60,6	52,7	47,4	41,5	58,5	71,0	29,0
Франція	40,4	59,6	46,0	54,0	49,0	51,0	34,0	66,0	61,4	38,7
Словенія	43,4	56,6	45,0	55,0	47,7	52,4	33,8	66,3	58,4	41,7
Чехія	38,6	61,4	46,8	53,2	48,4	51,7	43,3	56,8	48,0	52,0
Латвія	53,6	46,4	36,0	64,0	49,7	50,4	22,0	78,0	70,0	30,0
Португалія	42,4	57,6	34,8	65,2	41,4	58,7	35,5	64,5	71,3	28,7
Хорватія	32,0	68,0	45,2	54,8	47,3	52,7	38,5	61,5	41,7	58,4
Угорщина	44,6	55,4	40,2	59,8	51,0	49,0	21,8	78,3	43,0	57,0
Словаччина	38,2	61,8	39,4	60,6	48,0	52,0	30,3	69,8	43,0	57,0
Польща	39,6	60,4	34,4	65,6	41,3	58,7	21,8	78,3	60,3	39,7
Кіпр	28,0	72,0	34,8	65,2	46,0	54,0	29,8	70,3	58,7	41,3
Італія	36,8	63,2	31,6	68,4	38,4	61,7	26,5	73,5	56,7	43,4
Румунія	45,4	54,6	30,4	69,6	29,0	71,0	20,8	79,3	40,0	60,0
Греція	26,0	74,0	34,6	65,4	39,4	60,7	26,3	73,8	36,0	64,0
Болгарія	32,2	67,8	31,6	68,4	33,0	67,0	16,8	83,3	49,4	50,7

* складено та розраховано авторами на основі даних джерела [15]

** Великобританія не є членом ЄС з 31.01.2020 р. (Brexit)

*** μ – середнє арифметичне значення показника у 2014-2019 рр.

Найменш динамічно цифрові трансформації здійснювали:

в області «Зв'язок»: Словенія, Чехія, Греція, Болгарія;

в області «Людський капітал»: Данія, Латвія, Кіпр, Італія, Греція;

в області «Використання Інтернету»: Люксембург, Естонія, Литва, Франція, Словенія, Латвія, Болгарія;

в області «Інтеграція цифрових технологій»: Хорватія, Угорщина, Словаччина, Польща, Кіпр, Італія, Румунія, Греція, Болгарія;

в області «Цифрові державні послуги»: Мальта, Португалія (табл.4).

Таблиця 4 - Динаміка складових Індексу цифрової економіки та суспільства.*

Країни	Зв'язок			Людський капітал			Використання Інтернету			Інтеграція цифрових технологій			Цифрові державні послуги		
	Роки			Роки			Роки			Роки			Роки		
	2014	2019	Δ	2014	2019	Δ	2014	2019	Δ	2014	2019	Δ	2014	2019	Δ
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5</i>	<i>6</i>	<i>7</i>	<i>8</i>	<i>9</i>	<i>10</i>	<i>11</i>	<i>12</i>	<i>13</i>	<i>14</i>	<i>15</i>	<i>16</i>
Європейський Союз	31,2	50	18,8	44	49,2	5,2	45,3	58	12,7	29	41,5	12,5	50	72	22
Фінляндія	39,6	59,2	19,6	72,4	78,4	6	63,3	76,7	13,4	42	67	25	72	86,7	14,7
Швеція	44,8	64,4	19,6	61,2	71,6	10,4	65,3	76	10,7	45	62	17	65,3	79,3	14
Данія	45,2	66	20,8	60,8	61,2	0,4	65,3	75,3	10	48	65	17	74,7	87,3	12,6
Нідерланди	40,4	60,4	20	54,4	64	9,6	59,3	75,3	16	43,5	65,5	22	66	80,7	14,7
Мальта	32,8	58,8	26	53,2	61,6	8,4	48	66	18	35,5	55	19,5	71,3	78	6,7
Ірландія	26,4	45,6	19,2	47,6	56,4	8,8	41,3	62	20,7	46,5	74,5	28	61,3	80,7	19,4
Естонія	38,8	52	13,2	56	66,8	10,8	56,7	65,3	8,6	24,5	41	16,5	77,3	89,3	12
Велика Британія	34,4	48,8	14,4	56,4	63,2	6,8	58	73,3	15,3	35	54	19	48,7	70,7	22
Бельгія	31,6	52	20,4	46,4	50,4	4	47,3	61,3	14	43	66	23	51,3	72	20,7
Люксембург	45,2	63,2	18	52,4	58,4	6	58	58,7	0,7	27	38	11	41,3	74	32,7
Іспанія	33,6	60,8	27,2	43,2	47,6	4,4	44,7	60,7	16	29,5	41	11,5	64	87,3	23,3
Німеччина	35,6	59,2	23,6	51,2	56,4	5,2	48,7	61,3	12,6	28,5	39,5	11	42	66,7	24,7
Австрія	28,4	47,2	18,8	50	56,8	6,8	42	54	12	28	40,5	12,5	60	80,7	20,7
Литва	34,4	48,8	14,4	34,8	44	9,2	48	57,3	9,3	33,5	49,5	16	60,7	81,3	20,6
Франція	30,8	50	19,2	44,4	47,6	3,2	44,7	53,3	8,6	26	42	16	46	76,7	30,7
Словенія	36,4	50,4	14	41,6	48,4	6,8	43,3	52	8,7	26,5	41	14,5	46	70,7	24,7
Чехія	32,4	44,8	12,4	44,8	48,8	4	42,7	54	11,3	37	49,5	12,5	33,3	62,7	29,4
Латвія	45,6	61,6	16	36,8	35,2	-1,6	45,3	54	8,7	15,5	28,5	13	54,7	85,3	30,6

Продовження таблиці 4

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16
Португалія	30,8	54	23,2	32	37,6	5,6	34,7	48	13,3	30	41	11	67,3	75,3	8
Хорватія	22,8	41,2	18,4	41,2	49,2	8	39,3	55,3	16	35,5	41,5	6	27,3	56	28,7
Угорщина	29,6	59,6	30	38,4	42	3,6	46	56	10	18	25,5	7,5	28	58	30
Словаччина	28,8	47,6	18,8	36,8	42	5,2	42,7	53,3	10,6	28	32,5	4,5	30,7	55,3	24,6
Польща	28	51,2	23,2	31,6	37,2	5,6	33,3	49,3	16	17,5	26	8,5	53,3	67,3	14
Кіпр	17,6	38,4	20,8	33,6	36	2,4	37,3	54,7	17,4	25	34,5	9,5	48,7	68,7	20
Італія	23,6	50	26,4	30,8	32,4	1,6	32	44,7	12,7	22	31	9	46	67,3	21,3
Румунія	34,8	56	21,2	27,6	33,2	5,6	22	36	14	16,5	25	8,5	31,3	48,7	17,4
Греція	18,8	33,2	14,4	34,4	34,8	0,4	32,7	46	13,3	24,5	28	3,5	20,7	51,3	30,6
Болгарія	26	38,4	12,4	29,2	34	4,8	29,3	36,7	7,4	15,5	18	2,5	36,7	62	25,3

* складено та розраховано авторами на основі даних джерела [15]

** Великобританія не є членом ЄС з 31.01.2020 р. (Brexit)

Висновки. Таким чином, незважаючи на суттєвий прогрес у запровадженні

цифрових трансформацій, підвищення рівня цифровізації економіки та суспільства ЄС у 2014-2019 рр., процес діджиталізації та цифрових трансформацій в ЄС характеризується асиметричністю та диспропорційністю. Найбільш успішно запроваджують діджиталізацію, здійснюють цифрові трансформації такі країни, як: Фінляндія, Швеція, Данія, Нідерланди. Найбільших успіхів у 2014-2019 рр. країни ЄС досягнули в області оцифрування державних послуг, а також диверсифікації діяльності громадян в інтернеті (використання Інтернету)

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. The Global Information Technology Report 2013. Growth and Jobs in a Hyperconnected World. URL: http://www3.weforum.org/docs/WEF_GITR_Report_2013.pdf.
2. How broadband, digitization and ICT regulation impact the global economy Global econometric modelling (2020). URL: <https://www.itu.int/myitu/-/media/Publications/2020-Publications/Global-econometric-modelling.pdf>.
3. Digitization for economic growth and job creation. Regional and industry perspectives. URL: <https://www.strategyand.pwc.com/m1/en/reports/digitization-for-economic-growth-and-job-creation.pdf>.
4. Угода про Асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/984_011#Text.
5. Угода про фінансування заходу "Підтримка ЄС для електронного урядування та цифрової економіки в Україні". URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/984_001-20#Text.
6. Schwab K. The Fourth Industrial Revolution: what it means, how to respond. URL: <https://www.weforum.org/agenda/2016/01/the-fourth-industrial-revolution-what-it-means-and-how-to-respond/>.
7. IMD World Digital Competitiveness Ranking 2020. URL: https://www.imd.org/globalassets/wcc/docs/release-2020/digital/digital_2020.pdf.
8. International Digital Economy and Society Index 2020. URL: <https://digital-strategy.ec.europa.eu/en/library/i-desi-2020-how-digital-europe-compared-other-major-world-economies>.
9. Digital Economy and Society Index (DESI) 2020. URL: Thematic chapters. https://ec.europa.eu/newsroom/dae/document.cfm?doc_id=67086.
10. EUROPE 2020. A European strategy for smart, sustainable and inclusive growth. URL: <https://ec.europa.eu/eu2020/pdf/COMPLET%20EN%20BARROSO%20%20%20007%20-%20Europe%202020%20-%20EN%20version.pdf>.
11. A Digital Agenda for Europe. URL: <https://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2010:0245:FIN:EN:PDF>
12. Shaping Europe's digital future. URL: https://ec.europa.eu/info/sites/info/files/communication-shaping-europes-digital-future-feb2020_en_3.pdf.
13. 2030 Digital Compass: the European way for the Digital Decade. URL: https://ec.europa.eu/info/sites/default/files/communication-digital-compass-2030_en.pdf.
14. Europe's Digital Decade: Commission sets the course towards a digitally empowered Europe by 2030. URL: https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/ip_21_983.
15. DESI by components. URL: <https://digital-agenda-data.eu/charts/desi-components#chart=%22indicator%22:%22desi%22,%22breakdown-group>.

REFERENCES

1. The Global Information Technology Report (2013). Growth and Jobs in a Hyperconnected World. URL: http://www3.weforum.org/docs/WEF_GITR_Report_2013.pdf.
2. How broadband, digitization and ICT regulation impact the global economy Global econometric modelling (2020). URL: <https://www.itu.int/myitu/-/media/Publications/2020-Publications/Global-econometric-modelling.pdf>.
3. Digitization for economic growth and job creation. Regional and industry perspectives (2013). URL: <https://www.strategyand.pwc.com/m1/en/reports/digitization-for-economic-growth-and-job-creation.pdf>.
4. Uhoda pro Asotsiatsiiu mizh Ukrainoiu, z odniiei storony, ta Yevropeiskym Soiuzom, Yevropeiskym spivtovarystvom z atomnoi enerhii i yikhnimy derzhavamy-chlenamy, z inshoi storony (2015) [Association Agreement between Ukraine, of the one part, and the European Union, the European Atomic Energy Community and their Member States, of the other part]. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/984_011#Text.
5. Uhoda pro finansuvannia zakhodu "Pidtrymka YeS dlia elektronnoho uriaduvannia ta tsyfrovoi ekonomiky v Ukraini (2021) [Agreement on financing the event "EU support for e-government and digital economy in Ukraine]. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/984_001-20#Text.
6. Schwab K. The Fourth Industrial Revolution: what it means, how to respond (2016). URL: <https://www.weforum.org/agenda/2016/01/the-fourth-industrial-revolution-what-it-means-and-how-to-respond/>.
7. IMD World Digital Competitiveness Ranking (2020). URL: https://www.imd.org/globalassets/wcc/docs/release-2020/digital/digital_2020.pdf.
8. International Digital Economy and Society Index 2020 (2021). URL: <https://digital-strategy.ec.europa.eu/en/library/i-desi-2020-how-digital-europe-compared-other-major-world-economies>.
9. Digital Economy and Society Index (DESI) 2020 (2021). URL: Thematic chapters. https://ec.europa.eu/newsroom/dae/document.cfm?doc_id=67086.
10. EUROPE 2020. A European strategy for smart, sustainable and inclusive growth (2010). URL: <https://ec.europa.eu/eu2020/pdf/COMPLET%20EN%20BARROSO%20%20%20007%20-%20Europe%202020%20-%20EN%20version.pdf>.
11. A Digital Agenda for Europe (2010). URL: <https://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2010:0245:FIN:EN:PDF>.
12. Shaping Europe's digital future (2020).
13. 2030 Digital Compass: the European way for the Digital Decade (2021). URL: https://ec.europa.eu/info/sites/default/files/communication-digital-compass-2030_en.pdf.
14. Europe's Digital Decade: Commission sets the course towards a digitally empowered Europe by 2030 (2021).
15. DESI by components. URL: <https://digital-agenda-data.eu/charts/desi-components#chart=%22indicator%22:%22desi%22,%22breakdown-group>.

Бочарова Ю.Г., Чернега О.Б., Кожухова Т.В.

ДИДЖИТАЛИЗАЦИЯ И ЦИФРОВЫЕ ТРАНСФОРМАЦИИ В ЕС

В статье проведен анализ состояния и особенностей процесса диджитализации и цифровых трансформаций в ЕС в 2014-2019 гг. Установлено, что в 2010-2021 гг. Европейской Комиссией создано институциональное обеспечение диджитализации и цифровых трансформаций, которое продолжает совершенствоваться, разработана система мониторинга цифровой конкурентоспособности и успешности диджитализации и цифровых трансформаций - индекс DESI. Рассмотрены архитектуру индекса DESI. На основе анализа динамики индекса DESI и его составляющих установлено, что в 2014-2019 гг.: ЕС существенно продвинулся в направлении повышения цифровой конкурентоспособности, уровня диджитализации экономики и общества; ЕС характеризуется асимметричностью и диспропорциональностью диджитализации и цифровых трансформаций. На основе кластерного анализа установлено, что странами-лидерами по результатам диджитализации и эффективности цифровых преобразований являются Финляндия, Швеция, Дания, Нидерланды; последователями: Мальта, Ирландия, Эстония, Великобритания, Бельгия, Люксембург, Испания, Германия, Австрия, Литва, Франция, Словения, Чехия, Латвия, Португалия; аутсайдерами: Хорватия, Венгрия, Словакия, Польша, Кипр, Италия, Румыния, Греция, Болгария. Установлено, что наиболее динамично цифровые трансформации происходили в таких странах, как Ирландия, Нидерланды, Мальта, Испания, Венгрия, Германия, Финляндия, Бельгия; наиболее медленно - Болгария, Греция, Словакия, Латвия, Португалия, Чехия. Определено, что наибольших успехов в 2014-2019 гг. ЕС достиг в области оцифровки государственных услуг, использовании Интернет; незначительных - диджитализации бизнеса и развития электронной коммерции (интеграция цифровых технологий), развертывания широкополосной инфраструктуры и обеспечении повышения ее качества (связь).

Ключевые слова: ЕС, диджитализация, цифровые трансформации, индекс DESI, разрыв.

Y. Bocharova, O. Chernega, T. Kozhuhova

DIGITALIZATION AND DIGITAL TRANSFORMATIONS IN THE EU

The state and features of the process of digitalization and digital transformations in the EU in 2014-2019 are analyzed in the article. It is established that in 2010-2021 the European Commission created a thorough institutional framework for digitalization and digital transformations, which continues to improve, developed a system for monitoring digital competitiveness and success of digitalization and digital transformations - DESI index. The architecture of the DESI index is considered. Based on the dynamics of the DESI index and its components, it is established that in 2014-2019: the EU has made significant progress in increasing digital competitiveness, increasing the level of digitalization of the economy and society; The EU is characterized by asymmetry and disproportionate digitalisation and digital transformation. Based on cluster analysis, it is established that the leading countries in terms of digitalization and the effectiveness of digital transformations are: Finland, Sweden, Denmark, the Netherlands; followers: Malta, Ireland, Estonia, Great Britain, Belgium, Luxembourg, Spain, Germany, Austria, Lithuania, France, Slovenia, the Czech Republic, Latvia, Portugal; outsiders: Croatia, Hungary, Slovakia, Poland, Cyprus, Italy, Romania, Greece, Bulgaria. It is established that the most dynamic digital transformations took place in such countries as: Ireland, the Netherlands, Malta, Spain, Hungary, Germany, Finland, Belgium; the slowest - Bulgaria, Greece, Slovakia, Latvia, Portugal, the Czech Republic. It is determined that the greatest successes in 2014-2019 the EU has achieved in the field of digitization of public services, the use of the Internet; the smallest - digitalization of business and development of e-commerce (Integration of digital technologies), deployment of broadband infrastructure and ensuring its quality (communication).

Key words: EU, digitalization, digital transformations, DESI index, GAP.

DOI 10.31558/2307-2318.2021.2.2

УДК 339.96:339.726.2

JEL: F35, Q01

Кожухова Т.В.,

д.е.н., професор кафедри економіки та міжнародних економічних відносин
Донецький національний університет економіки і торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського
ORCID 0000-0001-6758-9890
kozuhova@donnuet.edu.ua

Бочарова Ю.Г.,

д.е.н., професор кафедри економіки та міжнародних економічних відносин
Донецький національний університет економіки і торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського
ORCID 0000-0002-4829-8948
bocharova@donnuet.edu.ua

Мулява В.Р.,

Донецький національний університет економіки і торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського
mulyava@donnuet.edu.ua

ЛІКВІДАЦІЯ ЗЛИДЕННОСТІ В СВІТІ: ОЦІНКА ПРОГРЕСУ ТА ТЕНДЕНЦІЇ ФІНАНСУВАННЯ

У статті проаналізовано виконання завдань Цілі сталого розвитку щодо ліквідації злиденності в світі та за регіонами в 2000 - 2020 роках. Визначено значний прогрес у зменшенні частки зайнятого населення, яке проживає за межею бідності в світі в цілому. Установлено нерівномірність прогресу в зменшенні частки зайнятого населення за межею бідності за регіонами (скорочення - у Східній Азії, Південно-Східній Азії, Центральній Азії, Південній Азії, Океанії, Африці на південь від Сахари; збільшення - у Західній Азії, Північній Африці, Латинській Америці та Карибах); нерівномірність прогресу в наданні допомоги з соціального захисту (збільшення частки населення, на яке поширюється щонайменше один вид допомоги з соціального захисту - у Південній Азії, Східній Азії, Океанії та Африці на південь від Сахари; скорочення - у Південно-Східній Азії, Північній Африці, Латинській Америці та Карибах, Центральній та Західній Азії). Зафіксовано покращення результатів щодо забезпечення доступу найбільш вразливих верств населення до базових послуг (збільшення в світі в цілому частки населення, яке користується основними послугами питної води, основними санітарними послугами) з одночасним уповільненням темпу отримання доступу до базових послуг за регіонами з 2010 р. Установлено різке скорочення протягом 2000 - 2019 рр. надання офіційних грантів допомоги розвиненими країнами, спрямованих на зменшення бідності. Визначено заходи у сфері фінансування програм ліквідації злиденності (активізація міжнародного співробітництва з метою розвитку (виконання розвиненими країнами показників офіційної допомоги розвитку), здійснення ефективних заходів у сферах внутрішніх державних ресурсів, приватного бізнесу).

Ключові слова: сталий розвиток, Цілі сталого розвитку, ліквідація злиденності,

соціальний захист, базові (соціальні послуги), фінансування, офіційна допомога розвитку.

Табл. - 5, Літ. – 14

Постановка проблеми. 2015 року світовими лідерами прийнято документ, що поставив перед світовою спільнотою завдання щодо виконання Цілей сталого розвитку до 2030 року, однією з головних цілей та необхідною умовою сталого розвитку є ліквідація злиденності в усіх її формах [1]. Незважаючи на значний прогрес у сфері ліквідації злиденності (рівень бідності скоротився вдвічі за період 1990 - 2010 рр., частка світового населення, яке живе в крайній бідності), частка її залишається неприйнятно високою. Експерти Світового банку наголошують, що 2020 року вперше за 20 років рівень злиденності збільшився через пандемію COVID-19, яка поєднала сили конфлікту та зміни клімату, що вже сповільнювали прогрес у скороченні бідності [2]. Економічний спад, викликаний пандемією, не тільки призвів до того, що в 2020 році втрачено 114 млн робочих місць, від 119 до 124 мільйонів людей опинилися в умовах злиденності, але й ще більше посилив такі проблеми в боротьбі зі злиденністю, як конфлікти, зміна клімату та стихійні лиха [3]. У зв'язку з цим, на думку експертів ООН, термін виконання Цілей сталого розвитку можливо буде відкладений на десять років [4]. За прогнозами Світового банку, кількість людей, які внаслідок пандемії почали жити в умовах злиденності, збільшиться з 120 мільйонів до 150 мільйонів до кінця 2021 року [2]. Важливе значення в досягненні Цілей сталого розвитку має фінансування програм, спрямованих зокрема на вирішення проблем у соціально-економічній сфері. Загальний обсяг коштів, витрачених країнами на стимулювання економіки внаслідок пандемії, становив майже 16 трлн доларів, однак лише п'ята частина цієї суми припала на країни, що розвиваються [4].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Загальні проблеми сталого розвитку та проблеми подолання бідності, фінансування програм і проектів, спрямованих на їх вирішення, досліджувалися багатьма вченими. Питання багаторівневого моніторингу та оцінки досягнення цілей сталого розвитку як складової механізму публічного управління на основі сучасних інформаційних технологій розглядала С. В. Ковалівська [5]. Шляхи подолання бідності працюючого населення розглядалися Д.А.Прокопій [6]. Проблеми фінансування досягнення Цілей сталого розвитку розглядали Г. Шмідт-Трауб (G.Schmidt-Traub) і Дж. Сакс (J.Sachs) [7]. Теоретичні і прикладні аспекти застосування фінансових важелів подолання бідності в Україні досліджувалися колективом авторів під керівництвом О. П. Кириленко [8]. Враховуючи негативні наслідки пандемії COVID-19, що розпочалася 2019 року, нагальною є оцінка виконання завдань щодо ліквідації злиденності в світі на сучасному етапі, встановлення тенденцій фінансування, спрямованого на вирішення проблем у цій сфері.

Формулювання цілей статті. Мета статті полягає в оцінці прогресу в сфері ліквідації злиденності в світі та встановленні тенденцій фінансування.

Виклад основного матеріалу. Як вже зазначалося, необхідною умовою сталого розвитку є ліквідація злиденності у всіх її формах, що визначено першою ціллю серед у Цілей сталого розвитку. Для здійснення оцінки прогресу в досягненні зазначеної цілі в світі необхідним є аналіз виконання основних завдань щодо ліквідації злиденності за географічними регіонами.

Основними завданнями щодо ліквідації злиденності в усіх її формах є [1]:- *до 2030 року ліквідувати злиденність в усьому світі.* Одним з показників виконання цього завдання є частка зайнятого населення за міжнародною межею бідності (наразі крайня бідність визначається як добове споживання на суму менш ніж 1,90 дол. США на день).

Як свідчать дані табл. 1, загалом в світі частка зайнятого населення, яке проживає за межею бідності, зменшилася майже в 4 рази з 2000 р. по 2019 р., утім, прогрес у досягненні цього показника є нерівномірним. Так, частка найбіднішого зайнятого населення скоротилася у Східній Азії - у 63 рази, Південно-Східній Азії - у 11,8 рази, Центральній Азії - у 9 разів, Південній Азії - у 5,4 рази, Океанії - у 2,9 рази, Африці на південь від Сахари - у 1,5 рази. При цьому протягом 2015 - 2019 рр. в одних країнах спостерігається різке уповільнення цього процесу, у інших, навпаки, частка населення з доходом менше 1,90 дол. США збільшується (Західна Азія - у 2,4 рази, Північна Африка - у 1,4 рази, Латинська Америка та Кариби - у 1,2 рази).

Таблиця 1 - Частка зайнятого населення за міжнародною межею бідності - 1,90 дол. США на день, %

Регіон	2000	2010	Зміни, %	2015	Зміни, %	2019	Зміни, %
Світ в цілому	26,2	14,0	-46,6	7,8	-44,3	6,6	-15,4
Африка на південь від Сахари	57,6	45,5	-21,0	39,2	-13,8	36,7	-6,4
Північна Африка	6,2	2,9	-53,2	1,6	-44,8	2,3	43,8
Західна Азія	1,3	0,7	-46,2	2,0	185,7	4,8	140,0
Центральна Азія	33,5	12,2	-63,6	5,8	-52,5	3,6	-37,9
Південна Азія	36,3	22,6	-37,7	12,0	-46,9	6,7	-44,2
Східна Азія	31,7	11,7	-63,1	1,1	-90,6	0,5	-54,5
Південно-Східна Азія	29,5	8,9	-69,8	4,5	-49,4	2,5	-44,4
Латинська Америка та Кариби	8,7	3,6	-58,6	2,5	-30,6	3,1	24,0
Океанія	9,8	4,8	-51,0	3,6	-75,0	3,4	-5,6

Складено та розраховано авторами на основі даних джерел [9]

- *упровадити на національному рівні належні системи й заходи соціального захисту для всіх, включаючи встановлення мінімальних рівнів, і до 2030 року досягти суттєвого охоплення бідних і уразливих верств населення.* Одним з показників виконання цього завдання є частка населення, на яке поширюється щонайменше один вид допомоги з соціального захисту. За даними табл. 2 видно, що прогрес у виконанні цього завдання також є нерівномірним.

Таблиця 2 - Частка населення, на яке поширюється щонайменше один вид допомоги з соціального захисту, %

Регіон	2016	2020	Зміни, %
Світ в цілому	45,2	46,9	3,8
Африка на південь від Сахари	12,9	13,7	6,2
Північна Африка	39,2	33,8	-13,8
Західна Азія	54,9	53,5	-2,6
Центральна Азія	59,3	56,5	-4,7
Південна Азія	14,2	22,8	60,6
Східна Азія	64,1	72,3	12,8
Південно-Східна Азія	45,7	33,2	-27,4
Латинська Америка та Кариби	61,4	56,3	-8,3
Океанія	71,7	77,3	7,8
Європа	89,3	88,1	-1,3

Складено та розраховано авторами на основі даних джерел [9]

Незважаючи на те, що в деяких регіонах збільшилася частка населення, яке отримує

щонайменше одну допомогу з соціального захисту (Південна Азія - у 1,6 раза, Східна Азія, Океанія та Африка на південь від Сахари - майже у 1,1 раза), відбулося й її скорочення у Південно-Східній Азії (у 1,4 раза), Північній Африці (у 1,2 раза), Латинській Америці та Карибах (у 1,1 раза);

- до 2030 року забезпечити доступ до базових послуг. Показниками виконання цього завдання є частка населення, яке проживає в домогосподарствах з доступом до базових послуг (частка населення, яке користується основними послугами питної води та санітарними послугами). Як свідчать дані табл. 3, частка населення, що користується основними послугами питної води, збільшилася протягом 2000 - 2020 рр. за всіма регіонами. Поряд з цим слід відзначити уповільнення цього процесу протягом 2010 - 2020 рр. (у світі загалом - у 2,5 раза, Центральній Азії - у 7,2 раза, Східній Азії - у 3,6 раза, Латинській Америці та Карибах, Північній Африці - у 3 рази, Південно-Східній Азії - у 2,7 раза, Африці на південь від Сахари - у 2,6 раза, Західній Азії - у 2,5 раза).

Таблиця 3 - Частка населення, яке користується основними послугами питної води, %

Регіон	2000	2010	Зміни, %	2015	Зміни, %	2020	Зміни, %
Світ в цілому	81,7	86,2	5,5	88,2	2,3	90,1	2,2
Африка на південь від Сахари	44,8	54,7	22,1	59,7	9,1	64,7	8,4
Північна Африка	80,8	85,6	5,9	88,5	3,4	90,2	1,9
Західна Азія	86,6	90,3	4,3	92,1	2,0	93,7	1,7
Центральна Азія	82,8	91,2	10,1	93,5	2,5	94,8	1,4
Південна Азія	82,2	86,7	5,5	91,8	5,9	94,3	2,4
Східна Азія	82,7	89,9	8,7	92,6	3,0	94,8	2,4
Південно-Східна Азія	77,7	85,8	10,4	89,6	4,4	93,1	3,9
Латинська Америка та Кариби	90,5	94,4	4,3	96,0	1,7	97,3	1,4
Океанія	86,5	86,7	0,2	87,2	0,6	87,6	0,5

Складено та розраховано автором на основі даних джерел [9]

Щодо частки населення, яке має доступ до основних санітарних послуг, слід відмітити, що протягом 2000 - 2020 рр. відбулося збільшення цього показника, як у світі в цілому (у 1,4 раза), так і за усіма регіонами, крім Океанії. Найбільше зростання частки населення з доступом до санітарних послуг відбулося в таких регіонах, як Південна Азія - у 3,4 раза, Південно-Східна Азія - у 1,6 раза, Східна Азія, Африка на південь від Сахари - у 1,4 раза, Латинська Америка та Кариби - у 1,2 раза, Північна Африка, Центральна Азія, Західна Азія - 1,1 раза. Утім, з 2010 року спостерігається різке уповільнення темпу отримання доступу населення до санітарних послуг (найбільше - в Південній Азії, Східній Азії, Африці на південь від Сахари).

- забезпечити мобілізацію значних ресурсів із найрізноманітніших джерел, у тому числі на основі активізації співпраці в цілях розвитку, щоб надати країнам, які розвиваються, особливо найменш розвиненим країнам, достатні та передбачувані кошти для здійснення програм і стратегій з ліквідації бідності в усіх її формах.

Таблиця 4 - Частка населення, що користується основними санітарними послугами, %

Регіон	2000	2010	Зміни, %	2015	Зміни, %	2020	Зміни, %
Світ в цілому	55,7	67,1	20,5	72,9	8,6	78,3	7,4
Африка на південь від Сахари	22,7	27,6	21,6	30,1	9,1	32,7	8,6
Північна Африка	74,0	78,7	6,4	81,3	3,3	82,9	2,0
Західна Азія	82,1	88,3	7,6	91,4	3,5	93,4	2,2
Центральна Азія	93,5	97,1	3,9	98,4	1,3	98,8	0,4
Південна Азія	20,9	45,1	115,8	57,6	27,7	70,2	21,9
Східна Азія	62,3	78,5	26,0	86,1	9,7	93,0	8,0
Південно-Східна Азія	54,7	69,8	27,6	78,2	12,0	86,4	10,5
Латинська Америка та Кариби	74,1	82,2	10,9	85,8	4,4	89,0	3,7
Океанія	82,3	81,7	-0,7	81,6	-0,1	81,1	-0,6

Складено та розраховано авторами на основі даних джерел [9]

Показником виконання цього завдання є сумарний обсяг субсидій на офіційну допомогу в цілях розвитку (ОДР), отриманих від усіх донорів та спрямованих на подолання бідності, як частки від валового національного доходу країни-одержувача.

Таблиця 5 - Офіційні гранти допомоги на розвиток для зменшення бідності як частка ВНД, %

Регіон	2000	2010	Зміни, %	2015	Зміни, %	2019	Зміни, %
Африка на південь від Сахари	0,10	0,09	-10,0	0,09	-	0,09	-
Північна Африка	0,02	0,02	-	0,01	-50,0	0,02	100,0
Західна Азія	0,04	0,02	-50,0	0,02	-	0,02	-
Центральна Азія	0,05	0,01	-80,0	0,01	-	0,01	-
Південна Азія	0,02	0,02	-	0,01	-50,0	0,01	-
Східна Азія	0,00	0,00	-	0,00	-	0,00	-
Південно-Східна Азія	0,02	0,01	-50,0	0,01	-	0,01	-
Латинська Америка та Кариби	0,01	0,00	-100,0	0,00	-	0,00	-
Океанія	0,67	0,16	-76,0	0,16	-	0,14	-13,0

Складено та розраховано авторами на основі даних джерел [9]

Дані табл. 5 свідчать про різке скорочення протягом 2000 - 2019 рр. надання офіційних грантів допомоги, спрямованих на зменшення бідності (Океанія - у 4,8 раза, Південно-Східна Азія, Південна Азія, Західна Азія - у 2 рази). Слід відзначити також відсутність фінансування донорами програм з ліквідації бідності у Східній Азії, відсутність надання допомоги у цій сфері Латинській Америці та Карибам після 2010 року.

До того ж, ураховуючи встановлені на міжнародному та регіональному рівнях цільові показники національного державного фінансування сфери соціального захисту (4,5% ВВП) [10; 11] водопостачання, санітарії та гігієни (0,5-1% ВВП) [12] є очевидним, що обсяги коштів, спрямованих на фінансування програм подолання бідності в вищезазначені регіони, є абсолютно недостатніми. За даними ООН, у 2019 році загальний обсяг субсидій, що надаються по лінії ОДР, на базові соціальні послуги та продовольчу допомогу з метою розвитку, що призначені для скорочення масштабів злиденності, становив 0,02% від валового національного доходу донорів Комітету сприяння розвитку Організації економічного співробітництва та розвитку [3].

До причин уповільнення процесу подолання бідності слід віднести: проблематичність надання допомоги населенню, яке проживає в політично нестабільних

регіонах, на віддалених територіях; відсутність доступу до шкіл, медичних послуг, безпечної води та іншого через соціально-економічний статус, гендерні, етнічні та географічні чинники; тимчасовість прогресу через подальші економічні потрясіння, відсутність продовольчої безпеки, зміну клімату (за даними досліджень Світового банку, до 2030 року зміна клімату призведе до стану бідності від 68 до 132 мільйонів осіб - особливо в країнах Африки на південь від Сахари та Південної Азії. У деяких країнах значна частка бідного населення проживає в районах, які одночасно постраждали від конфлікту та стикаються з високим рівнем повені (Непал, Камерун, Ліберія, Центрально-африканська республіка)) [2].

Отже, необхідно відзначити, що досягнення успіху в скороченні бідності вимагає здійснення заходів за такими напрямками, як забезпечення економічного зростання з залученням додаткових трудових ресурсів; здійснення інвестицій в людський капітал, особливо тих людей, які не здатні скористатися найважливішими послугами в силу обставин, що знаходяться поза їхнім контролем; забезпечення соціального захисту малозабезпечених та вразливих верств населення від шоків, які можуть ще глибше занурити їх в бідність (суворих погодних умов, пандемій, нестійкості продовольчих цін, наслідків економічних криз) [2].

Аналіз офіційної документації ООН, Світового банку, статистичної інформації [9; 13; 14] дозволяє зробити висновок, що вирішальне значення у сфері ліквідації злиденності та відновлення соціально-економічної сфери має фінансування, зокрема здійснення заходів у таких сферах:

- внутрішні державні ресурси - створення бюджетних можливостей для спрямування коштів на негайні заходи щодо реагування й відновлення в зв'язку з COVID-19 і на прискорення досягнення цілей сталого розвитку; розширення заходів щодо соціального забезпечення та збільшення фінансування сфери соціального захисту вразливих верств населення; використання прогресивних систем оподаткування для більш ефективного управління бюджетними надходженнями;

- приватний бізнес - збільшення глобального потоку прямих іноземних інвестицій, сприяння малих та середніх підприємств досягненню цілей сталого розвитку шляхом створення робочих місць та підвищення якості джерел доходів для найбіднішого населення;

- міжнародне співробітництво з метою розвитку - виконання розвиненими країнами зобов'язання з надання офіційної допомоги розвитку в розмірі 0,7% від валового національного доходу на офіційну допомогу з метою розвитку і 0,15-0,20 % валового національного доходу на надання ОДР найменш розвиненим країнам, розширення фінансування на пільгових умовах, надання безоплатного фінансування для країн, що найбільше зазнали фінансових труднощів, збільшення обсягів довгострокового фінансування.

Висновки. Отже, аналіз виконання першої з Цілей сталого розвитку щодо ліквідації злиденності з 2000 р. по 2020 р. дав змогу встановити такі тенденції:

- значний прогрес у зменшенні частки зайнятого населення, яке проживає за межею бідності (з доходом менше 1,90 дол.) - майже в 4 рази в світі в цілому;

- різке уповільнення та нерівномірність прогресу в зменшенні частки зайнятого населення за межею бідності за регіонами: скорочення - у Східній Азії (у 63 рази), Південно-Східній Азії (у 11,8 рази), Центральній Азії (у 9 разів), Південній Азії (у 5,4 рази), Океанії (у 2,9 рази), Африці на південь від Сахари (у 1,5 рази); збільшення - у Західній Азії (у 2,4 рази), Північній Африці (у 1,4 рази), Латинській Америці та Карибах (у 1,2 рази));

- нерівномірність прогресу в наданні допомоги з соціального захисту: збільшення частки населення, на яке поширюється щонайменше один вид допомоги з соціального захисту - у Південній Азії (у 1,6 раза), Східній Азії, Океанії та Африці на південь від Сахари (у 1,1 раза); скорочення - у Південно-Східній Азії (у 1,4 раза), Північній Африці (у 1,2 раза), Латинській Америці та Карибах (у 1,1 раза);

- покращення результатів щодо забезпечення доступу найбідніших верств населення до базових послуг: збільшення протягом 2000 - 2020 рр. в світі в цілому частки населення, що користується основними послугами питної води, - у 1,1 раза, доступу до основних санітарних послуг - у 1,4 раза;

- різке уповільнення протягом 2010 - 2020 рр. темпу отримання доступу до базових послуг (забезпечення питною водою у світі загалом - у 2,5 раза, в Центральній Азії - у 7,2 раза, Східній Азії - у 3,6 раза, Латинській Америці та Карибах, Північній Африці - у 3 рази, Південно-Східній Азії - у 2,7 раза, Африці на південь від Сахари - у 2,6 раза, Західній Азії - у 2,5 раза; темпу отримання доступу до санітарних послуг - найбільше - в Південній Азії (у 5 разів), Східній Азії (у 3 рази), Африці на південь від Сахари у 2,5 раза);

- різке скорочення протягом 2000 - 2019 рр. надання офіційних грантів допомоги розвиненими країнами, спрямованих на зменшення бідності (Океанія - у 4,8 раза, Південно-Східна Азія, Південна Азія, Західна Азія - у 2 рази).

Зважаючи на зазначені вище тенденції виконання завдань з ліквідації злиденності у всіх її формах, необхідним є збільшення обсягів фінансування програм та проектів у цій сфері, а отже, активізації міжнародного співробітництва з метою розвитку (виконання показників ОДР), здійснення ефективних заходів у сферах внутрішніх державних ресурсів, приватного бізнесу.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Transforming our world: the 2030 Agenda for Sustainable Development: Resolution adopted by the General Assembly on 25 September 2015. URL: <https://documents-dds-ny.un.org/doc/UNDOC/GEN/N15/291/89/PDF/N1529189.pdf?OpenElement>
2. Poverty overview. URL: <https://www.worldbank.org/en/topic/poverty/overview>
3. Progress towards the Sustainable Development Goals Report of the Secretary-General. URL: <https://documents-dds-ny.un.org/doc/UNDOC/GEN/N21/109/71/PDF/N2110971.pdf?OpenElement>
4. Последствия пандемии: тяжелейшая за 90 лет глобальная рецессия и расслоение общества (2021). URL: <https://news.un.org/ru/story/2021/03/1399642>
5. Ковалівська С.В. Багаторівневий моніторинг та оцінка досягнення цілей сталого розвитку як складова механізму публічного управління на основі сучасних інформаційних технологій. URL: https://www.researchgate.net/publication/339639147_Bagatorivnevij_monitoring_ta_ocinka_dosagnenna_cilej_stalogo_rozvitku_ak_skladova_mehanizmu_publicnogo_upravlinna_na_os_novi_sucasnih_informacijnih_tehnologij_Multilevel_monitoring_and_evaluation_of_th
6. Прокопій Д.А. Щодо шляхів подолання бідності працюючого населення: аналітична записка. URL: http://old.niss.gov.ua/content/articles/files/111Analyt_Zapyska_Prokopi-y-7fdd8.pdf
7. Schmidt-Traub Guido, Sachs Jeffrey D. Financing Sustainable Development: Implementing the SDGs through Effective Investment Strategies and Partnerships. URL: <http://unsdsn.org/>
8. Фінансові важелі подолання бідності в Україні : монограф. [О. П. Кириленко, І. І.

- Білоус, Б. С. Малиняк та ін.] ; за ред. О. П. Кириленко. – Тернопіль : THEU, 2010. – 432 с. URL: <http://dspace.wunu.edu.ua/bitstream/316497/2003/1/Монографія,%202011%20бідність.pdf>
9. Progress towards the Sustainable Development Goals Report of the Secretary-General Supplementary Information (2021). URL: <https://unstats.un.org/sdgs/files/report/2021/secretary-general-sdg-report-2021--Statistical-Annex.pdf>
10. Social Policy Framework For Africa: First Session of the AU Conference of Ministers in Charge of Social Development Windhoek, Namibia (2008). URL: <http://www.un.org/esa/socdev/egms/docs/2009/Ghana/au2.pdf>
11. Financing Social Protection in the Light of International Spending Targets: A Public Sector Spending Review Final. URL: http://r4d.dfid.gov.uk/PDF/Outputs/Mis_SPC/60831_Final-Report.pdf
12. The eThekweni Declaration: Second African Conference on Hygiene and Sanitation in Durban, South Africa, February 18–20, 2008. URL: <http://www.wsp.org/sites/wsp.org/files/eThekweniAfricaSan.pdf>
13. Follow-up and review of the financing for development outcomes and the means of implementation of the 2030 Agenda for Sustainable Development (2021). URL: <https://documents-dds-ny.un.org/doc/UNDOC/LTD/N21/087/97/PDF/N2108797.pdf?OpenElement>
14. INVESTING IN HUMAN CAPITAL FOR A RESILIENT RECOVERY: The Role of Public Finance (2021). <https://documents1.worldbank.org/curated/en/165301624656507352/pdf/Investing-in-Human-Capital-for-a-Resilient-Recovery-The-Role-of-Public-Finance.pdf>

REFERENCES

1. Transforming our world: the 2030 Agenda for Sustainable Development: Resolution adopted by the General Assembly on 25 September 2015 URL: <https://documents-dds-ny.un.org/doc/UNDOC/GEN/N15/291/89/PDF/N1529189.pdf?OpenElement>
2. Poverty overview URL: <https://www.worldbank.org/en/topic/poverty/overview>
3. Progress towards the Sustainable Development Goals Report of the Secretary-General URL: <https://documents-dds-ny.un.org/doc/UNDOC/GEN/N21/109/71/PDF/N2110971.pdf?OpenElement>
4. Posledstviya pandemii: tyazhelejshaya za 90 let global'naya recessiya i rassloenie obshchestva (2021). [Consequences of the pandemic: the worst global recession in 90 years and social stratification]. URL: <https://news.un.org/ru/story/2021/03/1399642>
5. Kovalivska S.V. Bahatorivnevyi monitorynh ta otsinka dosiahnennia tsilei staloho rozvytku yak skladova mekhanizmu publichnoho upravlinnia na osnovi suchasnykh informatsiinykh tekhnolohii (Multilevel monitoring and evaluation of the Sustainable Development Goals achievement as a component of the public administration mechanism based on modern information technologies. URL: https://www.researchgate.net/publication/339639147_Bagatorivneviy_monitoring_ta_ocinka_dosagnenna_cilej_stalogo_rozvitku_ak_skladova_mehanizmu_publicnogo_upravlinna_na_os_novi_sucasnih_informacijnih_tehnologij_Multilevel_monitoring_and_evaluation_of_th
6. Prokopiŭ D.A. (2019) Shchodo shliakhiv podolannia bidnosti pratsiuiuchoho naseleennia [On ways to overcome the poverty of the working population]. URL: http://old.niss.gov.ua/content/articles/files/111Analyt_Zapyska_Prokopiyy-7fdd8.pdf
7. Schmidt-Traub Guido, Sachs Jeffrey D. (2014) Financing Sustainable Development:

Implementing the SDGs through Effective Investment Strategies and Partnerships. – URL: <http://unsdsn.org/>

8. Finansovi vazheli podolannia bidnosti v Ukraïni [Financial levers of overcoming poverty in Ukraine] : monohraf. [O. P. Kyrylenko, I. I. Bilous, B. S. Malyniak ta in.] ; za red. O. P. Kyrylenko. – Ternopil : TNEU, 2010. – 432 c. URL: <http://dspace.wunu.edu.ua/bitstream/316497/2003/1/Монографія,%202011%20бідність.pdf>

9. Progress towards the Sustainable Development Goals Report of the Secretary-General Supplementary Information (2021) URL: <https://unstats.un.org/sdgs/files/report/2021/secretary-general-sdg-report-2021--Statistical-Annex.pdf>

10. Social Policy Framework For Africa: First Session of the AU Conference of Ministers in Charge of Social Development Windhoek, Namibia (2008) URL: <http://www.un.org/esa/socdev/egms/docs/2009/Ghana/au2.pdf>

11. Financing Social Protection in the Light of International Spending Targets: A Public Sector Spending Review Final URL: http://r4d.dfid.gov.uk/PDF/Outputs/Mis_SPC/60831_Final-Report.pdf

12. The eThekweni Declaration: Second African Conference on Hygiene and Sanitation in Durban, South Africa, February 18–20, 2008. URL: <http://www.wsp.org/sites/wsp.org/files/eThekweniAfricaSan.pdf>

13. Follow-up and review of the financing for development outcomes and the means of implementation of the 2030 Agenda for Sustainable Development (2021) URL: <https://documents-dds-ny.un.org/doc/UNDOC/LTD/N21/087/97/PDF/N2108797.pdf?OpenElement>

14. Investing in Human Capital for a Resilient Recovery: The Role of Public Finance (2021) <https://documents1.worldbank.org/curated/en/165301624656507352/pdf/Investing-in-Human-Capital-for-a-Resilient-Recovery-The-Role-of-Public-Finance.pdf>

Кожухова Т.В., Бочарова Ю.Г., Мулява В.Р.

ЛІКВІДАЦІЯ ЗЛИДЕННОСТІ В СВІТІ: ОЦІНКА ПРОГРЕСУ ТА ТЕНДЕНЦІЙ ФІНАНСУВАННЯ

У статті проаналізовано виконання завдань Цілі сталого розвитку щодо ліквідації злиденності в світі та за регіонами в 2000 - 2020 роках. Визначено значний прогрес у зменшенні частки зайнятого населення, яке проживає за межею бідності в світі в цілому. Установлено нерівномірність прогресу в зменшенні частки зайнятого населення за межею бідності за регіонами (скорочення - у Східній Азії, Південно-Східній Азії, Центральній Азії, Південній Азії, Океанії, Африці на південь від Сахари; збільшення - у Західній Азії, Північній Африці, Латинській Америці та Карибах); нерівномірність прогресу в наданні допомоги з соціального захисту (збільшення частки населення, на яке поширюється щонайменше один вид допомоги з соціального захисту - у Південній Азії, Східній Азії, Океанії та Африці на південь від Сахари; скорочення - у Південно-Східній Азії, Північній Африці, Латинській Америці та Карибах, Центральній та Західній Азії). Зафіксовано покращення результатів щодо забезпечення доступу найбідніших верств населення до базових послуг (збільшення в світі в цілому частки населення, яке користується основними послугами питної води, основними санітарними послугами) з одночасним уповільненням темпу отримання доступу до базових послуг за регіонами з 2010 р. Установлено різке скорочення протягом 2000 - 2019 рр. надання офіційних грантів допомоги розвиненими країнами, спрямованих на зменшення бідності. Визначено заходи у сфері фінансування програм ліквідації злиденності (активізація міжнародного співробітництва з метою розвитку (виконання розвиненими країнами показників офіційної допомоги розвитку), здійснення ефективних заходів у сферах внутрішніх державних ресурсів, приватного бізнесу).

Ключові слова: сталий розвиток, Цілі сталого розвитку, ліквідація злиденності, соціальний захист, базові (соціальні послуги), фінансування, офіційна допомога розвитку

T. Kozhukhova, Y. Bocharova, V. Muliava

ERADICATION OF POVERTY IN THE WORLD: EVALUATION OF PROGRESS AND FINANCING TRENDS

The article analyzes the implementation of the Sustainable Development Goals for the eradication of poverty in the world and by regions in 2000 - 2020. Significant progress has been made in reducing the share of the employed population living below the poverty line in the world as a whole. Uneven progress has been identified in reducing the share of the employed population below the poverty line by region (reductions in East Asia, Southeast Asia, Central Asia, South Asia, Oceania, sub-Saharan Africa; increases in West Asia, North Africa, and Latin America and the Caribbean); uneven progress in social protection assistance (increase in the share of the population covered by at least one type of social protection assistance in South Asia, East Asia, Oceania and Sub-Saharan Africa; reduction in South-East Asia, North Africa, Latin America and the Caribbean, Central and Western Asia). There has been an improvement in the results of access to basic services for the poorest sections of the population (increase in the share of the population using basic drinking water services, access to basic sanitation services) with a simultaneous slowdown in access to basic services by region since 2010. A sharp reduction during 2000-2019 in the provision of official development assistance to developed countries aimed at reducing poverty. Measures have been identified in the field of financing poverty eradication programs (intensification of international cooperation for development) (implementation of indicators of official development assistance by developed countries), implementation of effective measures in the areas of domestic public resources, private business).

Key words: sustainable development, sustainable development goals, eradication of poverty, social protection, basic (social) services financing, official development assistance.

DOI 10.31558/2307-2318.2021.2.3

УДК 334.012.42

JEL: F02, L81, M31

Лимар В.В.

д.е.н., доцент

Донецького національного університету імені Василя Стуса

ORCID 0000-0002-4328-7529

v.lymar@donnu.edu.ua

ЕЛЕКТРОННА КОМЕРЦІЯ В КОНТЕКСТІ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОГО РЕКЛАМНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ

У статті ґрунтовно проаналізовано наукові підходи до розуміння концепту електронної комерції, проведено аналіз тенденцій розвитку світового ринку електронної комерції та надано практичні поради щодо розвитку власного бізнесу в даній сфері. Резюмовано основні риси електронної комерції, зокрема це: використання електронних платіжних систем у якості аналогу реальних грошових коштів; здійснення угод завдяки використанню сучасних інформаційних технологій; однотипність операцій та можливість вимірів та проведення аудиту провайдером або третьою організацією; права власності та активи зберігаються як у традиційній, так і електронній формах. Структуровано бар'єри для розвитку електронної комерції в Україні: обмежений доступ до мережі Інтернет, особливо жителів сільської місцевості; перенасиченість Інтернет-магазинів зайвою інформацією, що провокує втрату потенційних покупців; недостатньо високий рівень освіченості фахівців, які працюють в мережі Інтернет (зокрема відсутність спеціальних знань, необхідних саме для даної галузі). Розраховано прогноз динаміки світового ринку електронної комерції до 2030 року, який демонструє стійку тенденцію зростання. Представлено практичні поради щодо ведення бізнесу у галузі електронної комерції.

Ключові слова: електронна комерція, Інтернет-магазин, електронні платіжні системи, потенційні покупці, контент, глобальна економіка.

Рис. - 3, Літ. – 10

Постановка проблеми. Одним із сучасних напрямків розвитку глобальної економіки є електронна комерція, яка на сьогоднішній день дуже активно розвивається та проникає в усі сфери та галузі життя. Електронна комерція знаходиться на стадії інтенсивного зростання, і ця тенденція ще буде зберігатися протягом майбутнього десятиліття. В попередніх роботах було структуровано види електронної комерції, до яких було віднесено електронний обмін даними, електронні переводы грошових коштів, електронна торгівля, електронні платіжні системи, електронний маркетинг, електронні банківські послуги та електронні страхові послуги.

Сучасна економіка орієнтується на використання новітніх технологій та засвоєння досягнень наукової думки. Новітні ідеї сприяють виникненню нового інформаційного простору, який замінює традиційну економіку. В контексті таких реалій змінюється не лише зміст економічної сторони життя, а й відбуваються зміни у віртуальній реальності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Електронна комерція як явище отримала дуже швидких темпів розвитку в першу декаду 21 століття. Вона наразі є

фокусом наукових інтересів як вітчизняних науковців, так і зарубіжних. В даному дослідженні ми детально проаналізували роботи Козьє Д. [1], Кобелева О.А. [3], Тимакової А.А. [4], Калужського М.Л. [6], Ковальова С. [7], Бистрової Н.В. [8]. Також проаналізовано звіти маркетингових агенцій 9-10] щодо динаміки розвитку світового ринку електронної комерції. Далі більш детально представлено аналіз вище зазначених робіт.

Формулювання цілей статті. Метою проведення даного дослідження є ґрунтовний аналіз наукових підходів до розуміння концепту електронної комерції, аналіз тенденцій розвитку світового ринку електронної комерції та надання практичних порад щодо розвитку власного бізнесу в даній сфері.

Виклад основного матеріалу. Одним із перших науковців, хто ґрунтовно почав вивчати явище електронної комерції, є американський економіст Козьє Д. [1]. Він вивчав електронну комерцію на прикладі електронної торгівлі. Козьє Д. зауважує, що основою електронної комерції є традиційна торгівля, однак використання електронних мереж додає їй гнучкість. На додаток він вважає поняття електронної комерції та електронної торгівлі тотожними. В той же час, наприклад, Климченя Л.С. [2] визначає електронну торгівлю складовою частиною електронної комерції.

Кобелев О.А. вважає електронну торгівлю важливою складовою електронної комерції, визначаючи її як “підприємницьку діяльність із здійснення комерційних операцій з використанням електронних засобів обміну даними” [3].

Західні науковці, зокрема Ейморі Д., Голдовскій І. під електронною комерцією розуміють “продаж товарів, при якому як мінімум організація попиту на товари здійснюється через Інтернет” [4]. Пирогов С.В. зауважує, що електронна комерція є “технологією здійснення комерційних операцій та управління виробничими процесами із застосуванням електронних засобів обміну даними” [5].

Так, наведено декілька підходів до визначення поняття електронної комерції однак єдине бачення того, які сфери до неї належать, відсутнє. Зазвичай, вона асоціюється із торгівлею через мережу Інтернет. Більш широким є бачення, що електронна комерція має на увазі будь-яку угоду щодо передачі прав власності або прав користування товарами та послугами, що здійснена через використання електронних засобів комунікації. Особливою рисою таких угод є тотожність електронних підписів та аналогічних документів на паперових носіях [6].

Як вид діяльності, електронна комерція надає компанії переваги, зокрема за рахунок мінімізації часу та витрат на транспортування. Резюмуємо основні риси електронної комерції:

- використання електронних платіжних систем у якості аналогу реальних грошових коштів;

- здійснення угод завдяки використанню сучасних інформаційних технологій;

- однотипність операцій та можливість вимірів та проведення аудиту провайдером або третьою організацією;

- права власності та активи зберігаються як у традиційній, так і електронній формах [7].

Сьогодні широкої популярності набули такі види електронної комерції: торгівля медіа-контентом, надання консультаційних, довідкових послуг, Інтернет – магазини та надання банківських послуг.

Враховуючи сучасні умови розвитку української економіки, можна визначити наступні бар’єри для розвитку електронної комерції в нашій країні:

- обмежений доступ до мережі Інтернет, особливо жителів сільської місцевості;

перенасиченість Інтернет-магазинів зайвою інформацією, що провокує втрату потенційних покупців;

недостатньо високий рівень освіченості фахівців, які працюють в мережі Інтернет (зокрема відсутність спеціальних знань, необхідних саме для даної галузі).

Система управління підприємством, яке займається електронною комерцією, має на увазі широке застосування інформаційних технологій. Їх використання зменшує трансакційні витрати та стандартизує процеси. На додаток запровадження інформаційних технологій сприяє підвищенню інвестиційної привабливості підприємства. Не зважаючи на те, що галузь електронної комерції потребує запровадження інформаційних технологій та інновацій, вони запроваджуються не досить швидкими темпами. Однією із причин повільного запровадження інновацій є недосконалість організаційних структур підприємства. Як правило, в сучасних підприємствах відсутня позиція, яка була б відповідальною за впровадження нових інформаційних технологій як засобу розвитку бізнесу. Також, повторимо, що не практично відсутні фахівці, підготовлені для роботи саме у сфері електронної комерції [8].

Зазначимо, що не дивлячись на те, що кількість підприємств у сфері електронної комерції зростає, велика кількість із них не доходять до етапу розкриття свого потенціалу. Причинами цього є наступні. По-перше, більшість із підприємств електронної комерції не дають покупцю можливість повністю здійснити увесь цикл продажу, тобто модель, яку вони пропонують, має спрощений характер. Отже, цикл продажу включає чотири етапи: по-перше, покупці запитують про наявні товари; по-друге, вони збирають та порівнюють відповіді; по-третє, клієнт вирішує, здійснювати покупку чи ні; по-четверте, якщо рішення про покупку є позитивним, то настає останній етап, зокрема формується платіжне доручення та виконання (поставка товару або надання послуги). Так, більшість сайтів не дають відповіді по всім чотирьом етапам. Наприклад, сайт може відповісти на питання щодо продукту, але не відповідати на ти питання, які має на увазі споживач. В інших випадках покупець отримує інформацію про те, де і що він може придбати, але не отримує інформації про те, як можна здійснити оплату.

Друга проблема виникає, коли зусилля не є інтегрованими в корпоративну організацію. У більшості компаній електронна комерція виступає лише частиною інформаційної системи, а не у якості функціонального бізнес-процесу. І це, на нашу думку, є основною причиною проблем, тому що працівники, які виготовляють продукцію або надають послуги, не несуть відповідальності за їх реалізацію через Інтернет-магазини. В даному випадку перспективним є напрямок децентралізації влади, щоб виділити Інтернет-магазини в окрему одиницю бізнесу, щоб працівники, які реалізують товари в Інтернеті, несли відповідальність за свою роботу в межах корпоративної мережі.

Далі представлено найкрупніші ринки електронної комерції в 2020 році (рис. 1).

Як бачимо з наведеного рисунку, найбільшими ринками електронної комерції в 2020 році стали ринки Китаю та США із обсягом 672 та 340 млрд. дол. відповідно. Приблизно однаковими за обсягами є ринки Японії та Німеччини (79 та 73 млрд. дол. відповідно), Великобританії, Франції та Південної Кореї (49, 43 та 37 млрд. дол. США), Росії та Бразилії (20 та 19 млрд. дол. США).

В минулому дослідженні вже було структуровано види діяльності, віднесені до сфери електронної комерції, наведемо їх знову:

Інтернет-торгівля (онлайн-магазини);

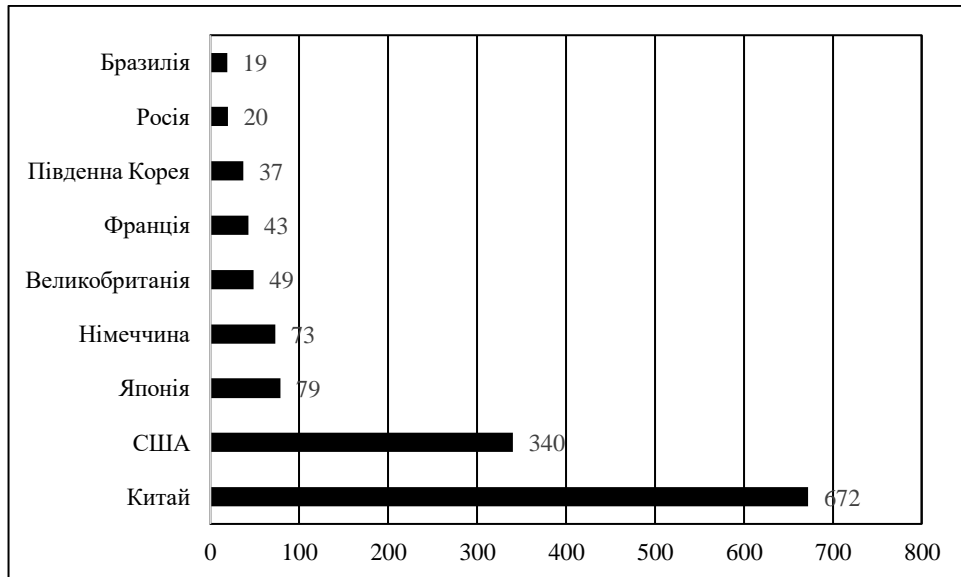


Рисунок 1 – Найкрупніші ринки електронної комерції в 2020 році, млрд. дол. США [9]

Інтернет-торгівля (онлайн-магазини);
 електронний обмін інформацією, в тому числі й прості інформаційні сайти;
 Інтернет-банкінг та страхування;
 Грошові перекази та електронні гаманці;
 Збір інформації для створення клієнтської бази [9].

Щодо переваг та недоліків бізнесу у сфері електронної комерції, то вони також розглядалися та структурувалися в минулих дослідженнях, тому наразі детально не будемо на цьому зупинятися, тому ще це не є предметом даного дослідження. Пропонуємо проаналізувати фактори, що стримують розвиток електронної комерції.

1. Невміння працювати в мережі або недостатній рівень освіченості в даній сфері. Процес побудований на принципах обробки замовлень, логістики та аналітики. Відповідати на запити варто своєчасно, щоб не було відтермінування не відобразилося негативно на іміджі компанії. Відповіді із запізненням негативно впливають на рейтинги компанії.

2. Відсутність необхідної нормативно-правової бази, що регламентує діяльність у даній сфері. Особливо це стосується захисту персональних даних, які в реальності є зовсім незахищеними.

3. Дуже висока конкуренція. Пандемія, яка наразі охопила всі сфери життя, внесла свої корективи у ведення бізнесу і на сьогоднішній день практично все можна придбати в Інтернет-магазинах.

4. Недовіра споживачів, яка обумовлена великою кількістю шахрайських дій на просторах Інтернету.

Даний список не є завершеним, він, звісно, є набагато більшим і залежить від конкретного виду електронної комерції, які було структуровано вище. Однак, наведені проблеми є характерними для електронної комерції в цілому.

На наступному рисунку представлено обсяги електронної торгівлі в 2020 році за регіонами світу (рис. 2).

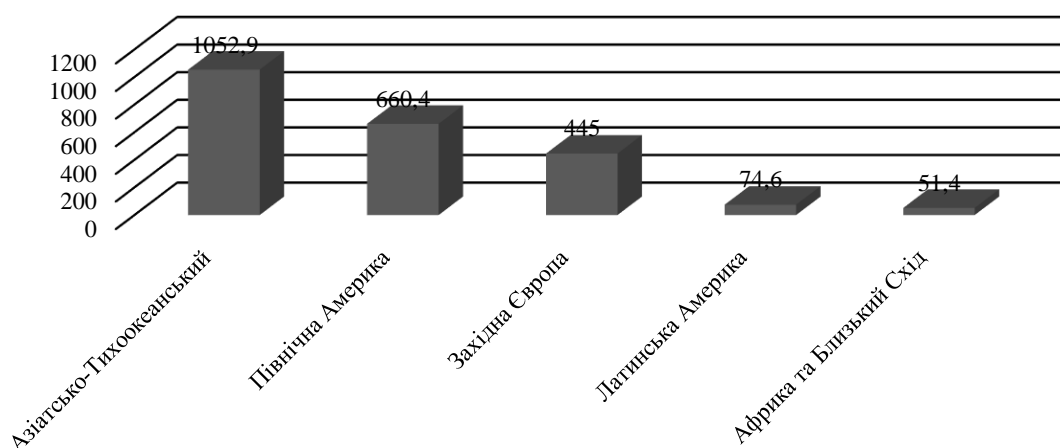


Рисунок 2 – Електронна торгівля в 2020 році в регіональному розрізі, млрд. дол. США [9]

Як бачимо, в регіональному розрізі країни Азіатсько-Тихоокеанського регіону випереджають решту представлених регіонів із показником обсягу ринку електронної комерції 1052,9 млрд. дол. США; країни Північної Америки відстають від даного регіону приблизно на 400 млрд. дол. США; на третьому місці- країни Західної Європи і на четвертому та п'ятому місцях країни Латинської Америки та Африки і Близького Сходу відповідно.

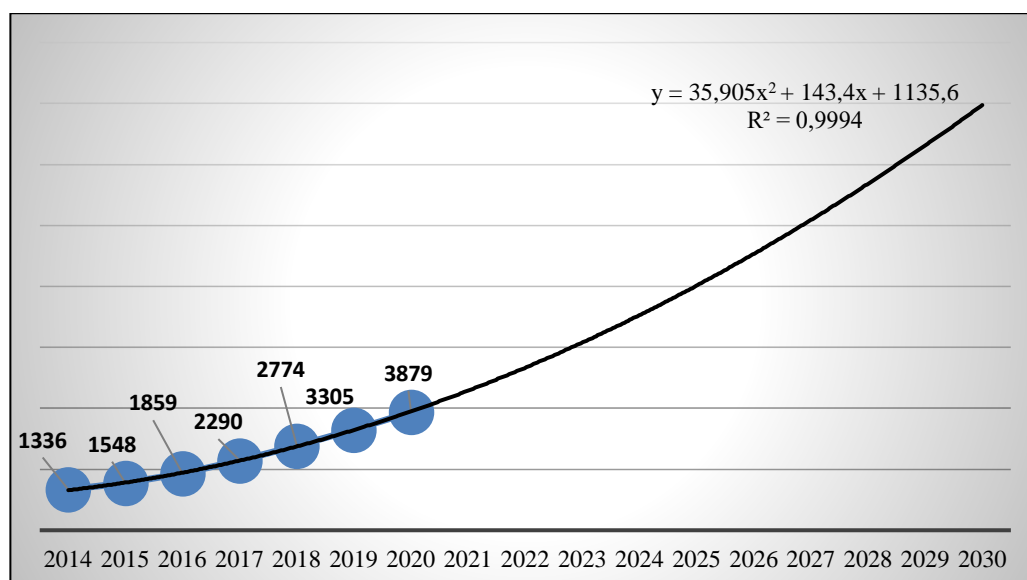


Рисунок 3 – Прогноз зростання світового ринку електронної комерції до 2030 року, млрд. дол. США

Джерело: розраховано автором на основі [10]

На рисунку вище ми бачимо динаміку світового ринку електронної комерції з 2014 до 2020 року, яка демонструє стійку тенденцію зростання. Це дозволяє зробити

припущення, що така тенденція зберігатиметься і в найближчому майбутньому. Для підтвердження припущення побудовано тренд на базі поліноміальної функції (рівняння наведене на рисунку), при якій $R^2 = 0,99$. Іншими словами, майже зі 100-відсотковою вірогідністю через 10 років у 2030 році обсяг світового ринку електронної комерції зросте приблизно у 6 разів. Зауважимо, що така тенденція є можливою при відсутності форс-мажорних факторів та криз глобального масштабу.

В попередньому дослідженні було структуровано сфери використання електронної комерції. В даній роботі більш детально на них зупинимося.

Бізнес для підприємництва або B2B має на увазі, що учасниками угоди є підприємства, дана схема є дуже розповсюдженою. Оптові компанії шукають клієнтів в Інтернеті, а потім реалізують свою продукцію за вигідною для обох сторін ціною. Для здійснення угод використовуються:

Аукціони – найчастіше використовуються для продажу унікальних, коштовних речей;

Біржі – є популярними при реалізації простих товарів, що є дуже розповсюдженими. Особливістю в даному випадку є коливання ціни на товари.

Інтернет-каталоги – використовуються для реалізації простих, недорогих товарів із стабільною ціною.

Вибір майданчику залежить від специфіки компанії. Іноді реалізація здійснюється й іншими способами, які є менш популярними, проте дуже ефективними в конкретному випадку.

Модель B2C для споживача є більш розповсюдженою і вона має на увазі здійснення угоди між компанією та кінцевим споживачем напряму. Завдяки такій моделі є можливим реалізовувати будь-який товар: книги, техніку, програмне забезпечення, продукти харчування тощо. Дуже часто при таких видах угод покупці та продавці знаходяться в різних країнах, тобто угоди носять міжнародний характер.

Купівля товарів таким способом підходить не всім споживачам, тому що відсутня можливість побачити товар в реальності, доторкнутися і т. д., однак вона гарантує придбання товару за зниженою ціною, тому що відсутня необхідність орендувати приміщення та витрачати кошту на заробітну плату продавцям.

Модель C2C являє собою угоду між особами, які не пов'язані підприємницькою діяльністю. Це фактично торгові майданчики, про які ми детально говорили у попередніх дослідженнях. На таких майданчиках пропонується як нова продукція, так і та, що вже була у використанні, або товари, виготовлені власноруч. Обсяги торгівлі тут є меншими, ніж при двох попередніх моделях, тому що вибір пропонованих товарів є незначним.

Модель C2B спеціалізується на певній групі проектів, зокрема на краудсорсінзі. Сутністю такої моделі є те, що будь-хто (не підприємець) може викласти свої роботи на таких майданчиках, і компанії, які можуть бути зацікавлені в таких роботах, мають можливість побачити та обрати будь-яку, наприклад, картину або нетривіальне фото і т. п. Компанії можуть купувати такі ексклюзивні товари для створення власного іміджу або бренду. Іноді такі роботи виконуються за персональними замовленнями.

Бізнес-адміністрування або B2A має на увазі Інтернет-транзакції між бізнесом та державними установами. Сюди належать фіскальні операції, соціальне забезпечення, передавання податкових та юридичних документів. Така модель часто потребує наявності електронного підпису, за допомогою якого керівник може підписувати значний об'єм документів. Також він стає учасником державних аукціонів.

Модель С2А має на увазі здійснення транзакцій від імені фізичної особи із певною державною установою. В даному випадку мова може йти про подання електронних декларацій, сплата соціальних платежів або медичних послуг.

Такий спосіб є дуже зручним та дозволяє економити час на чергах та очікуванні.

Отже, електронна комерція – це дуже зручний, сучасний спосіб здійснення угод між компаніями та споживачами. Учасниками таких угод можуть бути як підприємці та компанії, так і пересічні громадяни. При цьому для здійснення угоди необхідні дві сторони: продавець та покупець. Так, модель В2В є оптовим майданчиком, де компанії можуть придбати товар на вигідних умовах, а потім продати його кінцевому споживачу. В свою чергу, В2С є класичною Інтернет-торгівлею, навіть, якщо це доставка із кафе або відомого брендового магазину.

Решта моделей є не настільки розповсюдженими, тому що мають менші прибутки і не можуть охопити достатньо широку аудиторію, однак вони досить успішно функціонують в умовах сучасного ринку. Також є моделі, про які йшла мова вище, де одним із учасників транзакцій виступають державні органи влади.

Далі пропонуємо декілька практичних порад щодо ведення бізнесу у галузі електронної комерції.

Отже, в першу чергу, варто подумати не лише про яскравий сайт, він має бути зручним та функціональним. Споживачі повинні дуже легко в ньому орієнтуватись, в протилежному випадку вони дуже швидко вийдуть з нього та перейдуть на сайти конкурентів.

Вчасно та з постійною повторюваністю модернізуйте свій сайт, тому що помилки, які, наприклад, виникають при загрузці сторінок, можуть відштовхувати споживачів.

Інформацію про товари викладайте в простому, доступному стилі мовлення, тому при виникненні питань споживачі можуть переходити на інші ресурси, не повертаючись при цьому.

Продумайте про зручність здійснення замовлень. Дуже часто клієнти відмовляються від здійснення купівлі через незрозумілі останні сторінки, де безпосередньо вже робиться замовлення.

Таким чином, бачимо, що створення презентабельного сайту та контенту потребує вкладення коштів, тільки в такому випадку може бути створений прибутковий електронний проект. Стати успішним в даній галузі без залучення професіоналів ззовні є практично неможливим. В протилежному випадку є ризик втрати значних коштів та часу, при чому сам проект також може бути втраченим на самому початковому етапі. З іншого боку, продуманий, виважений підхід дозволить вийти на новий рівень та значно збільшити прибутки.

Висновки. Проведене дослідження дозволяє зробити такі висновки. Аналіз сучасних напрямків досліджень свідчить про те, що на сьогодні одним із потужних стимулів розвитку глобальної економіки є електронна комерція, яка на сьогоднішній день дуже активно розвивається та проникає в усі сфери життя.

Нами проведено аналіз наукових підходів до тлумачення терміну електронної комерції, однак визначено, що загально визнаний концепт відсутній. Резюмовано основні риси електронної комерції, зокрема це: використання електронних платіжних систем у якості аналогу реальних грошових коштів; здійснення угод завдяки використанню сучасних інформаційних технологій; однотипність операцій та можливість вимірів та проведення аудиту провайдером або третьою організацією; права власності та активи зберігаються як у традиційній, так і електронній формах. Структуровано бар'єри для розвитку електронної комерції в Україні: обмежений доступ

до мережі Інтернет, особливо жителів сільської місцевості; перенасиченість Інтернет-магазинів зайвою інформацією, що провокує втрату потенційних покупців; недостатньо високий рівень освіченості фахівців, які працюють в мережі Інтернет (зокрема відсутність спеціальних знань, необхідних саме для даної галузі).

Визначено, що найбільшими ринками електронної комерції в 2020 році стали ринки Китаю та США із обсягом 672 та 340 млрд. дол. відповідно. Розраховано прогноз динаміки світового ринку електронної комерції до 2030 року, який демонструє стійку тенденцію зростання. На останок, нами представлено практичні поради щодо ведення бізнесу у галузі електронної комерції.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Козье Д. Электронная коммерция. М.: Русская редакция, 1999. 288 с.
2. Место электронной коммерции в подготовке выпускников вуза по специальности «Коммерческая деятельность». URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=24660908>.
3. Кобелев О.А. Электронная коммерция: учеб. Пособие. Под ред. проф. С.В. Пирогова. 2-е изд., перераб. и доп. М., 2003.
4. Тимакова А.А., Плюснина Л.К. Использование E-commerce в рамках развития бренда. URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=44418955>.
5. Электронная коммерция: Учебное пособие. Под ред. С.В. Пирогова – 2-е изд., перераб. и доп. 2010. 684 с.
6. Калужский М.Л. Электронная коммерция: маркетинговые сети и инфраструктура рынка. Москва: Экономика, 2014. 328с.
7. Ковалев С., Ковалев В. Секреты успешных предприятий: бизнес-процессы и организационная структура. М.: БИТЕК, 2012. 498 с.
8. Быстрова Н.В., Хижная А.В., Мазунова А.А., Парадеева И.Н. Имидж организации как фактор повышения ее конкурентоспособности. Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. 2017. № 8-2. С. 321-324.
9. Электронная коммерция: что это такое, виды, примеры, использование в бизнесе. URL: <https://www.cleverence.ru/articles/elektronnaya-kommertsiya/elektronnaya-kommertsiya-chto-eto-takoe-vidy-primery-ispolzovanie-v-biznese/>.
10. Global E-Commerce Industry 2021-2024. URL: <https://www.reportlinker.com/report-summary/E-Commerce/160142/Global-E-Commerce-Industry.html>.

REFERENCES

1. Kozie D. Elektronnaia kommercia [E-commerce]. M. Russkaia redaktsia, 1999. 288 p.
2. Mesto elektronnoi kommersii v podgotovke vypusnikov vuza po spetsialnosti «Kommercheskaia deyatelnost» [The place of e-commerce in training graduates on specialty «Commerce activity»]. URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=24660908>.
3. Kobelev O.A. Elektronnaia kommersia [E-commerce]. M. 2003.
4. Timakova A.A., Plyusnina L.K. Ispolzovanie E-commerce v ramach razvitia brenda [E-commerce using in the context of brand developing]. URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=44418955>.
5. Elektronnaya kommersia [E-commerce]. C.V. Pirogov. 2010. 684 p.
6. Kaluzhskii M.L. Elektronnaia kommersia: marketingovye seti i infrastruktura rynka [E-commerce: marketing networks and market infrastructure]. M.: Ekonomika, 2014. 328 p.
7. Kovalev C., Kovalev V. Sekrety uspeshnyh predpriatii: bizness-protsesy i organizatsionnaya struktura [Secrets of successful enterprises: business-processes and organizational structure]. M.: Bitek, 2012. 498 p.

8. Bystrova N.V., Hizhnaia A.V., Mazunova A.A., Paradeeva I.N. Imidzh organizatsii kak faktor povysheniia ee konkurentosposobnosti [Organization image as a factor of improving its competitiveness]. International journal of applied and fundamental research. 2017. № 8-2. P. 321-324.
9. Elektronnaia commertsia: chto eto takoe, vidy, primery, ispolzovanie v biznese [E-commerce: what it is, patterns, using in business]. URL: <https://www.cleverence.ru/articles/elektronnaya-kommertsiya/elektronnaya-kommertsiya-chto-eto-takoe-vidy-primery-ispolzovanie-v-biznese/>.
10. Global E-Commerce Industry 2021-2024. URL: <https://www.reportlinker.com/report-summary/E-Commerce/160142/Global-E-Commerce-Industry.html>.

Лимарь В.В.

ЭЛЕКТРОННАЯ КОММЕРЦИЯ В КОНТЕКСТЕ РАЗВИТИЯ МЕЖДУНАРОДНОГО РЕКЛАМНОГО МЕНЕДЖМЕНТА

В статье основательно проанализированы научные подходы к пониманию концепта электронной коммерции, проведен анализ тенденций развития мирового рынка электронной коммерции и представлены практические советы относительно развития собственного бизнеса в данной сфере. Резюмированы основные черты электронной коммерции, а именно: использование электронных платежных систем в качестве аналога реальных денежных средств; осуществление соглашений благодаря использованию современных информационных технологий; однотипность операций и возможность измерений и проведения аудита провайдером или третьей организацией; права собственности и активы хранятся как в традиционной, так и электронной формах. Структурированы барьеры, препятствующие развитию электронной коммерции в Украине: ограниченный доступ к сети Интернет, особенно жителей сельской местности; перенасыщенность Интернет-магазинов лишней информацией, которая провоцирует потерю потенциальных покупателей; недостаточно высокий уровень образованности специалистов, которые работают в сети Интернет (в частности отсутствие специальных знаний, необходимых именно для данной отрасли). Рассчитан прогноз динамики мирового рынка электронной коммерции до 2030 года, который демонстрирует устойчивую тенденцию роста. Представлены практические советы относительно ведения бизнеса в отрасли электронной коммерции.

Ключевые слова: электронная коммерция, Интернет-магазин, электронные платежные системы, потенциальные покупатели, контент, глобальная экономика.

V. Lyamar

E-COMMERCE IN THE CONTEXT OF INTERNATIONAL ADVERTISING MANAGEMENT DEVELOPMENT

The paper is devoted to the analysis of the scientific approaches to e-commerce concept understanding; it was made the analysis of the trends of modern e-commerce market development and there were given the practical tips concerning the own business development in this sphere. There were structured the main features of e-commerce, particularly: electronic payment systems using as the analogue of real money; making agreement thank to ICT; operations uniformity and possibility to do audit by provider or another organization; property rights and assets are kept as in the traditional form and electronic one.

The barriers to the development of electronic commerce in Ukraine were structured: limit access to the Internet, especially villagers; Internet-shops oversaturation by extra information what provokes potential customers losing; low level of education of staff who work in the Internet (in particular, the lack of special knowledge required for this sphere). It was calculated the prognosis of the dynamics of e-commerce international market to 2030, which presents the stable growth. There were presented practical tips how to do business in the sphere of e-commerce.

Key words: e-commerce, Internet-shop, electronic payment system, potential customers, content, global economy.

DOI 10.31558/2307-2318.2021.2.4

УДК 336.71

JEL: D21, M12

Савченко М. В.

д.е.н., професор, завідувач кафедри міжнародних економічних відносин,
Донецький національний університет імені Василя Стуса
ORCID: 0000-0002-9063-3551
m_savchenko@donnu.edu.ua

Пилипенко А. О.

директор з управління персоналом та юридичних питань,
АТ «Хмельницькобленерго»
ORCID: 0000-0002-1375-152X
anpymail@gmail.com

СИСТЕМНИЙ ПІДХІД ДО ІНТЕГРАЛЬНОЇ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА

У статті обґрунтовано, що для ефективного управління персоналом необхідна цілісна, інтегральна його оцінка, яка поєднує теоретичні висновки з практичною стороною. Дослідивши методики оцінки персоналу, виділено індикатори, які було згруповано у такі блоки: відбір персоналу; кваліфікація персоналу; ефективність роботи персоналу; мотивація персоналу; створення умов праці; інформаційне забезпечення та розвиток і навчання персоналу. На основі методу аналізу ієрархій Т. Сааті здійснено зважування груп показників. При застосуванні експертних оцінок сформовано матрицю порівняння відносної важливості індикаторів функцій. Оцінювання ступеня узгодженості експертів здійснено за коефіцієнтом кореляції Кендала (коефіцієнтом конкордації). Для інтерпретації отриманих значень інтегрального індикатора ефективності управління персоналом розроблено шкалу оцінювання на основі шкали Харрінгтона.

Проведено розрахунок інтегрального індикатора управління персоналом для підприємства електроенергетики, за результатами якого визначено «слабкі» індикатори функцій управління персоналом, що дозволило визначити напрямки коригування кадрової політики підприємства.

Ключові слова: електроенергетика, персонал, управління, ефективність, інтегральна оцінка.

Рис. – 1, Табл. – 4, Літ. – 4.

Постановка проблеми. Управління персоналом займає провідне місце в системі управління будь-якого підприємства, визнається основним критерієм його успіху і розглядається як особливий вид діяльності, механізм і система науково-практичних заходів, методів і принципів керівництва людьми в організації. Від управління персоналом залежить не тільки виживання підприємства, але і найрізноманітніші характеристики суспільства в цілому. Від того, наскільки грамотно здійснюється процес управління персоналом, залежить успішність господарювання підприємства в цілому. Для ефективного управління персоналом насамперед необхідна цілісна, інтегральна

його оцінка, яка поєднає теоретичні висновки з практичною стороною, покращить виконання поставлених завдань, та позитивно вплине на ефективність господарювання підприємства і його конкурентоздатність.

Незважаючи на те, що сучасній науці відомо безліч економічних показників, що характеризують діяльність персоналу підприємства і розраховуються на основі звітності підприємства, проте вважаємо за доцільне обмежити цей набір певною кількістю правильно підібраних індикаторів, і розробити методику розрахунку інтегрального показника ефективності управління персоналом підприємства.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідженню системи оцінювання персоналу підприємства присвячено багато праць зарубіжних та вітчизняних вчених на роботи яких спирається дослідження даної дипломної роботи, зокрема це: Балабанова Л. В., Грішнова О. А., Дмитренко Г. А., Завиновська Г. Т., Крушельницька О. В., Стахів О. А., Хруцький В. Є. та інші, які розглядали такі аспекти: ефективність оцінювання персоналу, принципи, на яких повинен ґрунтуватися цей процес, показники, що визначають систему оцінки та інші. Проте багатогранність та необхідність використання системного підходу до цієї проблеми, потребує подальших досліджень для ефективного використання системи оцінювання персоналу підприємства.

Метою дослідження є розробка та апробація науково-методичного підходу до оцінки ефективності управління персоналом підприємства електроенергетики.

Викладення основного матеріалу. Реалізація системного підходу до оцінки ефективності управління персоналом підприємства передбачає врахування його організаційно-економічних, соціально-психологічних, правових, технічних, педагогічних та інших аспектів в сукупності і взаємозв'язку при визначальній ролі соціально-економічних чинників.

Системний підхід відображає врахування взаємозв'язків між окремими аспектами персоналом і виражається в розробці кінцевих цілей, визначенні шляхів їх досягнення, створенні відповідного методичного підходу до оцінки, що забезпечував комплексне планування, організацію і стимулювання роботи з персоналом.

В цілому сутність системного підходу до оцінки ефективності управління персоналом полягає:

- у формуванні системи цілей роботи з персоналом та встановлення їх ієрархії;
- в послідовній, системній реалізації всіх напрямків роботи з персоналом, починаючи з етапу планування та відбору кадрів, їх розвитку, планування кар'єри, забезпечення професійно-посадового зростання, мотивації тощо;
- в систематичному використанні методів і принципів роботи з персоналом;
- в постійному відстеженні ефективності роботи з персоналом на основі виділення кількісних показників і критеріїв даної роботи, оцінці цілей, засобів і способів наближення до них або їх повного досягнення.

В ході вирішення поставленого наукового завдання, вирішувались наступні ключові питання:

- визначено джерела інформації для здійснення інтегральної оцінки;
- визначено групи функцій і перелік показників, на основі яких розрахований інтегральний показник оцінки ефективності управління персоналом;
- розроблена процедура розрахунку інтегрального показника;
- розроблена бальна шкала, необхідна для приведення значень інтегрального показника до порівняльного вигляду.

Отже, джерелом інформації для проведення розрахунків є звітність підприємств, яка за умови ретельного аналізу, дає широкий діапазон інформації для оцінки, а також

цілий ряд переваг: вона є наявною на всіх підприємствах, їй притаманна однакова процедура розрахунку й відносна відкритість.

Розрахунок інтегрального показника пропонуємо здійснювати за формулою середньої арифметичної зваженої:

$$I_{\text{INT}} = \sum I_i \times p_i, \quad (1)$$

де p_i – ваговий коефіцієнт;

I_i – частковий індикатор.

Дослідивши методики оцінки персоналу окремих авторів [1-4], було виділено часткові індикатори (k_1 – k_{24}) оцінювання функцій управління персоналом, які було згруповано у сім блоків показників (табл. 1).

Таблиця 1 – Індикатори оцінювання функцій управління персоналом

Функції	Індикатор	Позначення показників
Відбір персоналу	$I_{\text{відб}}$	$k_1 - k_3$
Кваліфікація персоналу	$I_{\text{квал}}$	$k_4 - k_6$
Ефективність роботи персоналу	$I_{\text{еф}}$	$k_7 - k_{10}$
Мотивація персоналу	$I_{\text{мот}}$	$k_{11} - k_{14}$
Створення умов праці	$I_{\text{умпр}}$	$k_{15} - k_{17}$
Інформаційне забезпечення	$I_{\text{інф}}$	$k_{18} - k_{20}$
Розвиток і навчання персоналу	$I_{\text{навч}}$	$k_{21} - k_{24}$

Джерело: складено авторами на основі [1-4]

Використовуючи метод аналізу ієрархій (MAI) Т. Сааті, проведено оціночно-аналітичну процедуру зважування отриманих груп показників для подальшого розрахунку інтегрального показника. Пріоритетність функцій ефективності управління персоналом та важливість для розрахунку інтегрального показника було визначено експертним методом: 1 – рівна відповідність двох функцій управління персоналом; 3 – помірна перевага однієї функції над іншою; 5 – істотна перевага однієї функції над іншою; 7 – значна перевага однієї функції над іншою; 9 – дуже сильна перевага однієї функції ефективного управління персоналом над іншою; 2, 4, 6, 8 – проміжні рішення між двома сусідніми судженнями експертів (застосовується вкомпромісному випадку).

На основі експертних оцінок та при застосуванні розробленої шкали сформовано матрицю порівняння відносної важливості індикаторів функцій між собою (табл. 2).

Таблиця 2 – Матриця ранжування індикаторів функцій управління персоналом між собою

Індикатор	$I_{\text{відб}}$	$I_{\text{квал}}$	$I_{\text{еф}}$	$I_{\text{мот}}$	$I_{\text{умпр}}$	$I_{\text{інф}}$	$I_{\text{навч}}$	Ранг
$I_{\text{відб}}$	1,000	1,000	0,500	2,000	7,000	3,000	0,500	5
$I_{\text{квал}}$	1,000	1,000	0,250	1,000	6,000	6,000	0,250	3
$I_{\text{еф}}$	2,000	4,000	1,000	3,000	8,000	8,000	0,333	1
$I_{\text{мот}}$	0,500	1,000	0,333	1,000	6,000	3,000	0,200	4
$I_{\text{умпр}}$	0,143	4,000	0,125	0,167	1,000	0,333	0,125	7
$I_{\text{інф}}$	0,333	0,167	0,125	0,333	3,000	1,000	0,143	6
$I_{\text{навч}}$	2,000	1,000	3,000	5,000	8,000	7,000	1,000	2
відношення погодженості							0,091	

Джерело: складено авторами на основі [1-4]

Таким чином, за матрицею видно, що функція ефективності роботи персоналу сприймається експертами найбільш важливою при побудові інтегрального показника

ефективності управління персоналом; друге місце посіла функція розвитку і навчання персоналу; третє – кваліфікація тощо. Відношення погодженості зафіксоване на рівні 0,091. Для того, щоб бути прийнятною, величина відношення погодженості повинна бути близькою або меншою за 10,0%. У деяких випадках припустиме значення величини становить 20,0%. У всіх інших ситуаціях, якщо відношення погодженості виходить за допустимі межі, експертам рекомендується детальніше вивчити проблему та переоцінити свої судження.

В нашому випадку значення відношення погодженості за матрицею ранжування функцій перебуває у нормативних межах, що підтверджує об'єктивність отриманих результатів. Отже, проведене дослідження за методом аналізу ієрархій дозволило виявити найбільш пріоритетні групи функцій управління персоналом. Також результат проведеного дослідження став підставою для розробки інтегрального показника (індикатора) ефективності управління персоналом підприємства та дозволив надати кожній групі функцій управління персоналом відповідні вагові коефіцієнти.

Одержані в результаті опитування дані також були піддані статистичній обробці, що передбачає оцінювання ступеня узгодженості умов експертів за коефіцієнтом кореляції Кендала (коефіцієнтом конкордації).

Коефіцієнт координації за розрахунками становив $K=0,811$, що свідчить про достатньо високий ступінь узгодженості в оцінках експертів щодо значущості досліджуваних ознак (чим вищий ступінь узгодженості, тим більше значення коефіцієнта наближується до 1). Перевірка істотності коефіцієнта конкордації здійснювалась за допомогою критерію χ^2 з $(m - 1)$ числом ступенів свободи.

В нашому випадку $\chi^2=74,61$, що значно перевищує критичне значення (11,07), і дає підстави стверджувати з ймовірністю 95%, що значення коефіцієнта конкордації є не випадковим і дає об'єктивну оцінку досліджуваній ситуації. Для всіх інших функціональних груп індикаторів оцінювання функцій управління персоналом коефіцієнти конкордації також перевищували значення у 75,0%, а значення критеріїв χ^2 свідчили про достовірність отриманих даних. На основі результатів експертного оцінювання були розраховані значення вагових коефіцієнтів p_i (табл. 3).

Таблиця 3 – Значення коефіцієнтів конкордації та критерії χ^2 для функцій інтегральної оцінки ефективності управління персоналом

Назва функції	Коефіцієнт конкордації	Критерій χ^2	Ваговий коефіцієнт p_i
Кваліфікація персоналу	0,756	69,55	0,12
Ефективність роботи персоналу	0,792	72,86	0,15
Мотивація персоналу	0,803	73,88	0,25
Створення умов праці персоналу	0,799	73,51	0,14
Інформаційне забезпечення персоналу	0,815	74,98	0,08
Розвиток і навчання персоналу	0,767	70,56	0,10

Джерело: складено авторами на основі [1-4]

Для інтерпретації отриманих значень інтегрального індикатора ефективності управління персоналом було розроблено шкалу оцінювання на основі шкали Харрінгтона.

Авторами проведено розрахунок інтегрального індикатора управління персоналом для АТ «Хмельницькобленерго» за 2018-2020 рр. (табл. 4).

Таблиця 4 – Розрахунок інтегрального індикатора ефективності управління персоналом АТ «Хмельницькобленерго» за 2018-2020 рр.

Функція управління		2018	2019	2020	Відхилення (+,-)		
					2019 до 2018	2020 до 2019	2020 до 2018
Відбір персоналу	<i>Івідб</i>	0,00018	0,00025	0,00029	0,00007	0,00004	-0,00022
Кваліфікація персоналу	<i>Іквал</i>	0,139	0,172	0,173	0,033	0,001	-0,14
Ефективність роботи персоналу	<i>Іеф</i>	0,240	0,251	0,241	0,011	-0,01	-0,23
Мотивація персоналу	<i>Імот</i>	0,073	0,056	0,036	-0,017	-0,02	-0,053
Створення умов праці персоналу	<i>Іумпр</i>	0,077	0,087	0,081	0,01	-0,006	-0,071
Інформаційне забезпечення персоналу	<i>Іінф</i>	0,055	0,068	0,075	0,013	0,007	-0,062
Розвиток і навчання персоналу	<i>Інавч</i>	0,210	0,211	0,280	0,001	0,069	-0,279
Інтегральний показник	<i>Іінт</i>	0,793	0,845	0,885	0,052	0,04	-0,833
		високий	оптимальний	оптимальний			

Джерело: розраховано авторами

На основі значень інтегрального індикатора визначено, що в 2019-2020 рр. АТ «Хмельницькобленерго» ефективності управління персоналом підприємства рівень ефективності управління персоналом був оптимальним, а в 2018 р. – високим.

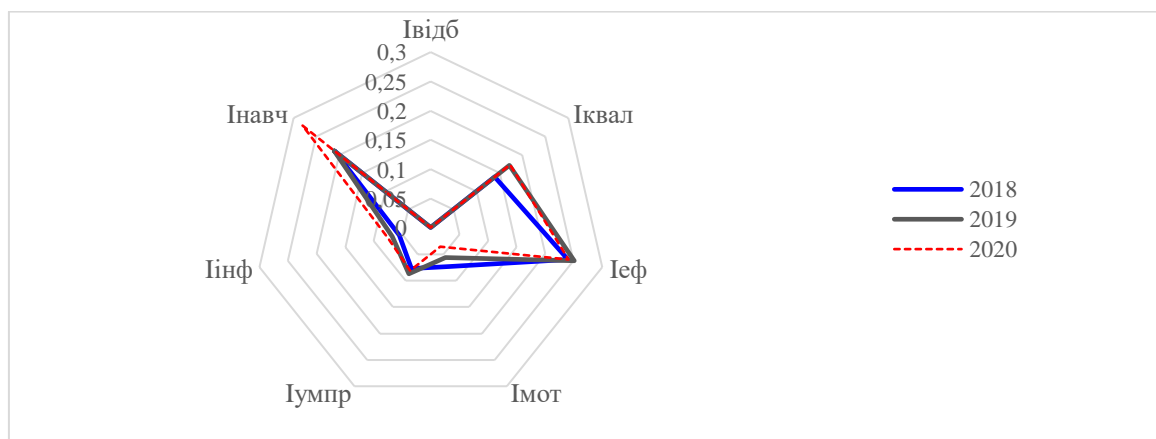


Рисунок 1 – Графічна інтерпретація інтегрального показника ефективності управління персоналом АТ «Хмельницькобленерго»

Джерело: побудовано авторами

Отже, у 2019-2020 рр. АТ «Хмельницькобленерго» стабільно функціонує, наявне ефективне управління персоналом, не потребує розробки та впровадження додаткових

заходів щодо мотиваційного та інформаційного забезпечення персоналу. Дана методика прийнятна для всіх підприємств незалежно від галузевої приналежності, форм власності та господарювання, чисельності персоналу.

Висновки. Таким чином, запропонована інтегральна оцінка дозволила об'єднати в одному показнику різні за економічним змістом та вагомістю фактори ефективності управління персоналом відбір персоналу: кваліфікацію персоналу, ефективність роботи персоналу, мотивацію персоналу, створення умов праці, інформаційне забезпечення, розвиток і навчання персоналу. Це спрощує процедуру оцінки ефективності управління персоналом на конкретному підприємстві.

На основі значень інтегрального індикатора ідентифікується рівень ефективності управління персоналом, що дозволяє сформулювати напрями удосконалення кадрової політики підприємства.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Прошак Г. В. Нормативно-правове забезпечення розвитку людського капіталу як чинник економічної безпеки України. *Науковий вісник Львівського державного університету внутрішніх справ. серія економічна*. 2011. Вип. 2. С. 10-18. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvldu_e_2011_2_4.
2. Мазна Т. О. Проблеми розвитку трудових ресурсів в умовах глобалізації. Міжнародна науково-практична конференція «Перспективи та пріоритети розвитку людського капіталу в умовах глобалізації». Управління розвитком. Збірник наукових статей. № 4, 2006 р. Харків. Вид. ХНЕУ, 2006. С. 13–15.
3. Копець Г. Р. Актуальні проблеми формування та розвитку персоналу підприємств. *Вісник Національного університету «Львівська політехніка»*. 2011. № 720: Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. С. 30–37.
4. Жосан Г. В., Кириченко Н. В. Сучасні тенденції формування ефективної системи оцінки персоналу на підприємстві. *Вчені записки Університету «КРОК»*. № 1 (53). 2019. С. 116-125. URL: <http://snku.krok.edu.ua/index.php/vcheni-zapiski-universitetu-krok/issue/view/6>.

REFERENCES

1. Proshak, H. V. (2011). Normatyvno-pravove zabezpechennya rozvytku lyuds'kogo kapitalu yak chynnyk ekonomichnoyi bezpeky Ukrayiny [Regulatory and legal framework for the development of human capital as a factor of economic security in Ukraine]. *Naukovyy visnyk L'vivskoho derzhavnoho universytetu vnutrishnikh sprav*, 2, 10-18. Retrieved from: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvldu_e_2011_2_4.
2. Mazna, T. O. (2006). Problemy rozvytku trudovykh resursiv v umovakh globalizatsiyi [Problems of development of labor resources in the conditions of globalization]. International scientific and practical conference «Perspectives and priorities of development of human capital in the conditions of globalization. Upravlinnya rozvytkom», 4, 13–15. ISSN 1993-0259 (Print). ISSN 2219-4649 (Online)
3. Kopets', H. R. (2011). Aktual'ni problemy formuvannya ta rozvytku personalu pidpryemstv [Topical problems of formation and development of personnel of enterprises]. *Visnyk Natsional'noho universytetu «L'vivska politekhnikha»*, 720, 30–37.
4. Zhosan, H. V., & Kyrychenko, N. V. (2019). Suchasni tendentsii formuvannya efektyvnoi systemy otsinky personalu na pidpryemstvi [Current trends in the formation of an effective system of personnel evaluation at the enterprise]. *Vcheni zapysky Universytetu «KROK»*, 1 (53), 116-125. Retrieved from: <http://snku.krok.edu.ua/index.php/vcheni-zapiski-universitetu-krok/issue/view/6>.

Савченко М.В., Пилипенко А.А.

СИСТЕМНЫЙ ПОДХОД К ИНТЕГРАЛЬНОЙ ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье обосновано, что для эффективного управления персоналом необходима целостная, интегральная его оценка, которая сочетает теоретические выводы с практической стороной. Исследовав методики оценки персонала, выделены индикаторы, которые были сгруппированы в следующие блоки: отбор персонала; квалификация персонала; эффективность работы персонала; мотивация персонала; создание условий труда; информационное обеспечение и развитие и обучение персонала. На основе метода анализа иерархий Т. Саати проведено взвешивания групп показателей. При применении экспертных оценок сформирована матрица сравнения относительной важности индикаторов функций. Оценка степени согласованности экспертов проведена на основе коэффициента корреляции Кендалла (коэффициента конкордации). Для интерпретации полученных значений интегрального индикатора эффективности управления персоналом разработана шкала оценивания на основе шкалы Харрингтона.

Проведен расчет интегрального индикатора управления персоналом на предприятии электроэнергетики, по результатам которого определены «слабые» индикаторы функций управления персоналом, что позволило определить направления корректировки кадровой политики предприятия.

Ключевые слова: электроэнергетика, персонал, управление, эффективность, интегральная оценка.

M. Savchenko, A. Pylypenko

SYSTEM APPROACH TO INTEGRAL EVALUATION OF ENTERPRISE PERSONNEL MANAGEMENT EFFICIENCY

The article substantiates that effective personnel management requires a holistic, integrated assessment, which combines theoretical conclusions with the practical side. After examining the methods of personnel evaluation, indicators were identified, which were grouped into the following blocks: personnel selection; staff qualifications; staff efficiency; staff motivation; creation of working conditions; information support and staff development and training. Based on the method of analysis of hierarchies T. Saati weighed groups of indicators. When applying expert assessments, a matrix of comparison of the relative importance of function indicators is formed. The assessment of the degree of agreement of the experts was carried out according to the Kendall correlation coefficient (concordance coefficient). To interpret the obtained values of the integrated indicator of personnel management efficiency, an evaluation scale based on the Harrington scale was developed. The calculation of the integrated indicator of personnel management for the electric power enterprise is carried out, as a result of which the "weak" indicators of personnel management functions are determined, which allowed to determine the directions of adjustment of the personnel policy of the enterprise.

Key words: electric power industry, personnel, management, efficiency, integrated assessment.

DOI 10.31558/2307-2318.2021.2.5

УДК 331.556

JEL: E24, F22, J24

H. Shvindina

Dr.Sci., Associate Professor

Academic and Research Institute of Business, Economics, and Management,

Sumy State University,

ORCID: 0000-0002-0056-5648

shvindina@management.sumdu.edu.ua

A. Artyukhov

Ph.D., Associate Professor

Academic and Research Institute of Business, Economics, and Management,,

Sumy State University

ORCID:

a.artukhov@pohnp.sumdu.edu.ua

Y. Petrushenko

Dr.Sci., Professor

Academic and Research Institute of Business, Economics, and Management

Sumy State University,

ORCID: 0000-0001-9902-7577

y.petrushenko@uabs.sumdu.edu.ua

V. Motrechko

Ph.D.,

Deputy Mayor of Sumy on the activities of the executive bodies of the council

Sumy city Council

ORCID: 0000-0002-3822-4603

motrechko.v@smr.gov.ua

D. Piven

Ph.D. student

Academic and Research Institute of Business, Economics, and Management

Sumy State University

ORCID: 0000-0003-3588-5331

d.piven@management.sumdu.edu.ua

THE MITIGATION OF BRAIN WASTE & BRAIN DRAIN MIGRATION IN UKRAINE: CONVERGENCE OF ECONOMIC AND EDUCATIONAL TRANSFORMATIONS

The article considers such concepts as brain drain and brain waste and analyzes the current state of professional migration in Ukraine. Brain drain is a phenomenon that describes the migration of highly skilled people to more developed countries caused by globalization, economic imbalances in the world, and the policies of developed countries. Brain loss is a

phenomenon that describes the complete or partial loss of competence by a person during working in a position that does not correspond to his or her qualification level.

Migration trends in Ukraine were analyzed. The flow of students studying abroad is increasing due to exchange programs and international projects. Regarding professional migration, the main countries that accept emigrants from Ukraine are neighboring Russia and Poland, which coincides with global trends, according to which people most often migrate to neighboring countries with more developed economies.

The article also provides examples of combating the effects of brain drain and brain waste in different countries. Ways to reduce the consequences of these can be tax policy improvements, monetary incentives for scientists, or stimulating the economy, for example, through cooperation between universities, government, and business.

Keywords: *migration, brain drain, brain waste*

Fig. – 1, Tab. – 2, Ref. – 9.

Problem statement. Several tendencies characterized the modern world: an increased international interconnectedness, the rapid rate of urbanization, technological advances, the devastation of natural resources, and increased migration. As the world is more open now, people are more and more likely to risk and migrate to another country. And it is quite common decision of educated Ukrainians.

The population of Ukraine is annually decreasing. Partly it can be caused by the continuous rise of migration. Especially important to understand the current situation about the migration of professionals. That's why we decided to investigate the current condition of brain drain and brain waste in Ukraine and know how we can minimize its consequences.

Analysis of the last investigations and publications. Brain drain is a part of many investigations since the beginning of 21 century, but scientists begun to use this term after II World War. At that time, this term was defined as the health personnel migration in search of a better quality of life, higher salaries, access to advanced technology, and more stable political conditions in different places worldwide. Three types of brain drain can be distinguished: between developed countries, from developing to developed countries, and between developing countries. In Table 1, we compare the main aspects of brain drain definitions in most cited articles by different authors.

Table 1 - Comparison of “brain drain” definition by different authors

Author	Definition	Main driver	Main issues
Michel Beine [3]	negative externality on the population left in the source country due, for example, to imperfect substitution between skilled and unskilled labor	an underdevelopment trap of economy, economy exhibits a relatively high growth performance	BBD model
Frederic Docquier [6]	high-skill migration	globalization	development theory
Andrew Mountford [12]	emigration is only permitted for educated agents	endogenous human capital accumulation, continuous successful emigration, the interaction between human capital accumulation decisions, growth and income distribution	Macroeconomic approach
Robyn Iredale [7]	the loss of skilled human resources from developed countries.	Increasing globalization and the competition for skilled resources	“war” over skills

Table 1 (continued)

Jean-Baptiste Meyer [11]	Migration of highly skilled persons		Network approach, human capital
Stuart C. Carr [12]	skilled personnel leave their country	the socio-economic disparity	Talent flow
Sami Mahroum [8]	The net flow that is heavily in one direction	The management professions, the expansion of business and industrial activities overseas	Different groups of professions are driven by different push and pull factors

So, as we see in the table, the main reasons for brain drain are globalization and different economic development level. The scholars use the BBD model and macroeconomic and network approaches to calculate the impact of brain drain on the economic of both developed and developing countries. Also, to resist the consequences investigators recommend various approaches that differ dependently on the group of professionals.

In comparison to brain drain, “brain waste” is a new term that more used in medical literature, than in the social science context. Brain waste is a reduction or complete loss of a person's qualification level or, in other words, the non-recognition of the skills and qualifications acquired by migrants outside, which prevents them from using their potential fully. In Table 2, the different definitions and aspects of brain waste used in the most cited articles are presented, updated by the time of current investigation.

Table 2 - Comparison of “brain waste” definition by different authors

Author	Definition	Main driver	Main issues
Aaditya Mattoo [10]	the skills of immigrants are being underutilized in the labor market	the quality of relevant human capital, conflict at home, host-country policy	Skilled occupation
Armando J. Garcia Pires [14]	a situation with skill downgrading, where an individual is working in a job that requires a skill level lower than the one he/she has acquired	low international transferability of skills	International Transferability of Human Capital
Çağlar Özden [13]	The situation in which migrants earn less than natives with the same skills has been referred	origin country characteristics and destination country immigration policies	theoretical model to investigate the labor market performance of educated immigrants
Sami Mahroum [8]	immigrants' skills are underutilized in their new country		

As we see, there is still not much information about the reasons of the brain waste effect, so this issue still needs investigations. Also, local data analyses are needed, as every country has its own historical background, which has a big impact on the migration drivers.

The article is aimed to analyze the effects of brain drain and brain waste in Ukraine and propose possible ways to reduce the circumstances based on the other countries' experience.

Main material. Individuals usually decide to emigrate because of a combination of economic and existential reasons [2]. Economically, people usually behave more rationally as the main reason here is to have a bigger salary than the average in the country of origin. Existential questions are usually more individual, depending on gender, family status, quality

of life, educational level, or other reasons. Also, common language, political tensions, and geographical vicinity may play a role. Moreover, it was founded that citizens with high educational levels mostly go abroad or return for academic or job-related economic reasons, rather than for family or personal reasons.

One of the psychological reasons that were noticed in the Southern European countries [2], and shared in Ukraine, is criticism of youth people towards their home societies for limiting their potential. Parents are often pushing on their children to migrate during university training, or after graduation; as for them, the perspectives in other countries are more prominent.

The imbalance in the world causes an increase in migration. So developing countries should put extra efforts into building capacities inside their economics to avoid huge emigration. A limited number of established institutions in a limited number of world regions tend to control current mobility flows [16].

Another factor that pushes individuals to seek better career opportunities is economic imbalances across countries and regions. The OECD identified potential increases in earnings as one of the most important drivers for people to migrate. For example, in academic society, people are particularly attracted to better science infrastructure and funding, as well as higher salaries. Sometimes there are no conditions to perform “good science” in the home country, which leads to migration.

At the same time, the developed countries also needed migrants with high competencies to continue developing further. Especially nowadays, because of Covid-19 crisis, creativity and innovation competencies are strongly needed to be boosted [2]. That’s why countries are often recruiting highly qualified workforce in neighboring countries with a lower level of economics. The biggest players on the international level, both countries and universities, also try to attract as many international talents as possible to ensure that they have a leading role in innovation and research. That’s why many highly educated and competent people decide to emigrate to developed countries, and therefore the brain drain and brain waste effects are observed.

It is better to divide educational and professional migration, as these cases have different drivers and consequences. The educational migration sector shows growth even during quarantine, since students can cross borders with educational visas. According to OECD reports, 52% of international students worldwide are from Asia. And three-quarters of all flow of the students are concentrated in four countries: the United States, Australia, the United Kingdom, and Japan. In addition, intra-EU educational mobility shows the trend to increase the number of students from other countries. The ERASMUS, LEONARDO, and SOCRATES programs help a lot in this question, as they already have a big base of universities all around the world and the set of tools and tutors to make the migration easier for students. With the participation of Erasmus and its partners' many projects were accomplished in Ukraine, among which 153 volunteer projects (CA125) with 28 member countries of the Program, including 2 projects from 1 free economic zone of Ukraine and 3,306 youth mobility projects (CA105) with 31 member countries received funding [1].

According to UNESCO, the number of Ukrainian students in mobility programs has reached 72 063 people. It is 1.3% of the total population, and outbound mobility ratio is 4.5 [1]. According to studies in the 2013/2014 academic year, most Ukrainian students, who participated in full-basis program in foreign universities, studied in Poland, Germany, Russia, Canada, the Czech Republic, Italy, the USA, Spain, France, and Great Britain. The countries-main destinations of Ukrainian students are presented in fig. 1.

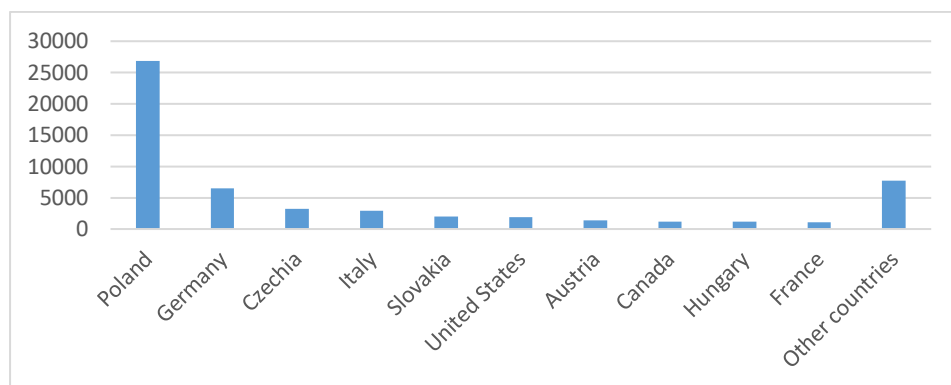


Figure 1 – Ukrainian youth that study abroad, number of students participated in full-basis programs, by countries [1].

While previously international students were mainly ranked among temporary migration movements, nowadays, they are mostly recognized as a source of high skilled labor for developed countries. It was evaluated that in about 15–30% of cases, international study is the first step toward permanent employment in the host country [16]. Moreover, in 2014 the European Parliament adopted a new guideline, according to which international students can work (without limiting the number of hours) during their studies and even stay 1.5 years after graduation to search for a job or start up their own company. EU also aims to attract researchers through the Blue Card policy.

Describing the situation with professional migration, the areas of employment of Ukrainian workers abroad are primarily construction (men) and work in households (women), as well as services and agriculture. The main country to immigrate to is Poland. 34% of all amount of people, who migrate to Poland in 2019, were from Ukraine. Ukrainians are also in inflows of top 10 nationalities in Russian Federation (approximately 24% of population), Bulgaria (17%), Czech Republic (17%), Lithuania (14%), Latvia (13%), Hungary (12%), Estonia (9%), Slovak Republic (6%), Denmark (4%), Finland (3%), Greece (2%), Slovenia (2%). The destinations where Ukrainian emigrants go are presented in Table 3 by regions.

Table 3 - Amount of migrants from Ukraine by 2019

Total	12 329
European countries	7 431
Countries of America	4 361
Asian Countries	509
African countries	9
Countries of Australia and Oceania	19

Source: [5]

An understanding of factors that promote the retention of talent may help to avoid such effects by promoting economic competitiveness.

Before choosing the way to reduce brain drain and brain waste effects, government authorities should remember that everyone has a right to migrate. People should be free, when making important life decisions, to pursue new possibilities and honor the attachments they have already made. For these reasons, people have a human right to immigrate to other states and a human right to stay on their own. Unless these rights are respected, people's life choices are significantly constrained.

Since immigration is a human right, immigration restrictions should not be imposed when there are alternative means to counteract the brain drain effect. Since people have a human right to stay, and since this right is of particular importance, people are entitled to assistance in fulfilling their basic needs without the requirement to migrate abroad. When there are no alternatives available in either case, immigration policy can be used to address poverty. But immigration policy should be regarded as a policy of last resort. When states employ it as a policy of first resort, they risk unnecessarily curtailing the freedom of people in developing countries to live their lives as they choose. Poverty is reduced but at an unacceptably high price.

But governments could stimulate back migration. Often countries with a large number of students abroad (for instance, India and China) create the incentives and attract researchers back to the country of origin. In order to do that, China implemented several financial tools to attract researchers. The 1000 Talent Plan ensures, under certain conditions, an additional subsidy for leading researchers in the domains of science and technology [16].

Furthermore, it is better to use the migrant competencies in their home countries by giving them the opportunity to have a worthy job. One of the most effective approaches is cooptation projects between government, universities, and businesses. Cooptation as a development strategy is not new for enterprises in Western Europe or the United States, but it is a revolutionary approach for Ukrainian companies. The cooptation model of development was presented in a researcher's works [15, 16], where were indicated that cooperation with competitors is a winning strategy on a "win-win" basis. The same applies to public-private partnerships. Given all the above, we believe that educational institutions, businesses, and government cooperation could fulfill all stakeholders' needs and expectations and create a significant synergy effect on the economics.

But the changes should be complex in all areas. For example, if only universities will raise the level of education, it doesn't mean that many new highly competent staff will stay in Ukraine. The studies made in the US have shown that almost half of the graduates leave their first job or major, for which they have studied or receiving their degrees. Moreover, before moving or opening an office, companies consider the labor potential in a particular place. Employers will follow the workforce.

Conclusions. The migration processes in Ukraine have a continuously increasing trend. The brain drain is a big part of the total percentage of migration. Also, the brain waste effect is becoming more and more common. The main reason for it is the globalization of the word, which makes the impact of migration less problematic, so people are more likely to risk. In addition, there are many international students nowadays because there are many international organizations that help young people study abroad, and educational institutions inside the Ukrainian educational system also force their students to participate in such programs.

As people are free in their mobility anywhere, it is better not to reduce the number of migrants but to use their competencies. To maintain this, government, business, and educational institutes could cooptate to develop the economy and provide return migrants with positions where their previous experience can be used. The government could stimulate people to come back through alleviation of tax burden or grunts.

The article was published as part of research projects "Convergence of economic and educational transformations in the digital society: modeling the impact on regional and national security"(No. 0121U109553), and «Reforming the lifelong learning system in Ukraine for the prevention of the labor emigration: a cooptation model of institutional partnership» (№0120U102001).

REFERENCES

1. Global Flow of Tertiary-Level Students (2021) *UNESCO UIS Database*. Retrieved from: uis.unesco.org/en/uis-student-flow#slideoutmenu.
2. Bartolini, L., Gropas, R., & Triandafyllidou, A. (2017). Drivers of highly skilled mobility from Southern Europe: escaping the crisis and emancipating oneself. *Journal of Ethnic and Migration Studies*, 43(4), 652-673.
3. Beine, M., Docquier, F., & Rapoport, H. (2001). Brain drain and economic growth: theory and evidence. *Journal of development economics*, 64(1), 275-289.
4. Carr, S. C., Inkson, K., & Thorn, K. (2005). From global careers to talent flow: Reinterpreting 'brain drain'. *Journal of world business*, 40(4), 386-398.
5. Demographic and social statistics/Population and migration (2021). Database of State Statistic Service of Ukraine. Date of last modification 31st of May, 2021. Retrieved from: ukrstat.org/uk/operativ/menu/menu_u/ds.htm.
6. Docquier, F., & Rapoport, H. (2012). Globalization, brain drain, and development. *Journal of economic literature*, 50(3), 681-730.
7. Iredale, R. (2001). The migration of professionals: theories and typologies. *International migration*, 39(5), 7-26.
8. Mahroum, S. (2000). Highly skilled globetrotters: mapping the international migration of human capital. *R&D Management*, 30(1), 23-32.
9. Marx, M., Singh, J., & Fleming, L. (2015). Regional disadvantage? Employee non-compete agreements and brain drain. *Research Policy*, 44(2), 394-404.
10. Mattoo, A., Neagu, I. C., & Özden, Ç. (2008). Brain waste? Educated immigrants in the US labor market. *Journal of development economics*, 87(2), 255-269.
11. Meyer, J. B. (2001). Network approach versus brain drain: lessons from the diaspora. *International migration*, 39(5), 91-110.
12. Mountford, A. (1997). Can a brain drain be good for growth in the source economy? *Journal of development economics*, 53(2), 287-303.
13. Özden, Ç. G. (2006). Educated migrants: is there brain waste?. *REMITTANCES &*, 227.
14. Pires, A. J. G. (2015). Brain drain and brain waste. *Journal of Economic Development*, 40(1), 1-34.
15. Shvindina H., Lyeonov S. The Key Features of Labour Migration Processes in Ukraine. *New Trends and Best Practices in Socioeconomic Research : III International Science Conference SER 2020*, Igalo (Herceg Novi), Montenegro, September 17th – 19th, 2020. Montenegro : University Mediterranean, 2020. P. 71.
16. Van Der Wende, M. (2015). International Academic Mobility: Towards a Concentration of the Minds in Europe. *European Review*, 23(S1), S70-S88. doi:10.1017/S1062798714000799
17. Vorontsova, A., Shvindina, H., Petrushenko, Y., & Hordienko, V. (2020). Reforming the education system to prevent labor migration. *Knowledge and Performance Management*, 4, 52-66. DOI:10.21511/kpm.04(1).2020.05

Швiндiна Г.О., Артiюхов А.Є., Петрушенко Ю.М., Мотречко В.В., Пiвень Д.А.

**ПОМ'ЯКШЕННЯ ФЕНОМЕНІВ «РОЗТРАТИ МІЗКІВ» І «ВІДТОКУ МІЗКІВ» В УКРАЇНІ:
КОНВЕРГЕНЦІЯ ЕКОНОМІЧНИХ ТА ОСВІТНІХ ТРАНСФОРМАЦІЙ**

В статті розглядаються такі поняття як *brain drain* («відтік мiзкiв») і *brain waste* («розтрата мiзкiв») та аналізується сучасний стан професійної міграції в Україні. «Відтік мiзкiв» – це феномен, що описує міграцію висококваліфікованого населення в більш розвинені країни, спричинені глобалізацією, економічною незбалансованістю світу та політикою розвинених країн. «Розтрата мiзкiв» – це явище, яке описує повну або часткову втрату компетенцій людиною при роботі на посаді, що не відповідає її кваліфікаційному рівню.

Проаналізовано міграційні тенденції в Україні. Збільшується потік студентів, що навчаються за кордоном завдяки програмам обміну та міжнародним проектам. Щодо професійної міграції, то основними країнами, що приймають емігрантів з України є сусідні країни, в тому числі Польща, що співпадає зі світовими тенденціями, згідно з якими люди найчастіше мігрують в сусідні країни з більш розвиненими економіками.

Також в статті наведено приклади боротьби з наслідками «відтоку» та «розтрати мізків» в різних країнах. Шляхами зменшення наслідків можуть стати зміни у податковій політиці, грошове стимулювання вчених, а також стимулювання економіки, наприклад через коопетицію між університетами, урядом та бізнесом.

Ключові слова: міграція, «відтік мізків», «розтрата мізків».

**Швиндина Г.О., Артюхов А.Е., Петрушенко Ю.Н., Мотречко В.В., Пивень Д.А.
СМЯГЧЕНИЕ ФЕНОМЕНОВ «РАСТРАТЫ МОЗГОВ» И «УТЕЧКИ МОЗГОВ» В УКРАИНЕ:
КОНВЕРГЕНЦИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ И ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ ТРАНСФОРМАЦИЙ**

В статье рассматриваются такие понятия как brain drain («утечка мозгов») и brain waste («растрата мозгов») и анализируется современное состояние профессиональной миграции в Украине. «Утечка мозгов» - это феномен, описывающий миграцию высококвалифицированного населения в более развитые страны, вызванные глобализацией, экономической несбалансированностью мира и политикой развитых стран. «Растрата мозгов» - это явление, которое описывает полную или частичную потерю компетенций человеком при работе на должности, не соответствующей его квалификационному уровню.

Проанализированы миграционные тенденции в Украине. Увеличивается поток студентов, обучающихся за рубежом благодаря программам обмена и международным проектам. Что касается профессиональной миграции, то основными странами, принимающими эмигрантов из Украины являются соседние страны, в том числе Польша, что совпадает с мировыми тенденциями, согласно которым люди чаще всего мигрируют в соседние страны с более развитыми экономикami.

Также в статье приведены примеры борьбы с последствиями "утечки" и "растраты мозгов" в разных странах. Способами смягчения последствий могут стать изменения в налоговой политике, денежное стимулирование ученых, а также стимулирование экономики, например с помощью коопетиции между университетами, правительством и бизнесом.

Ключевые слова: миграция, утечка мозгов, растрата мозгов

DOI 10.31558/2307-2318.2021.2.6

УДК 339.564:338.432(477.44)

JEL: F10, Q10, Q17, R10

Атаманчук З.А.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри міжнародних економічних відносин,
Донецький національний університет імені Василя Стуса
ORCID: 0000-0002-6139-1653
z.atamanchuk@donnu.edu.ua

Свіргун А.Р.

Здобувач, Донецький національний університет імені Василя Стуса
ORCID: 0000-0002-8419-2796
svirhun.a@donnu.edu.ua

АНАЛІЗ ДИНАМІКИ ТА СТРУКТУРИ ЕКСПОРТУ АГРОПРОМИСЛОВОЇ ПРОДУКЦІЇ ВІННИЦЬКОЇ ОБЛАСТІ

Досліджено географічну структуру експорту з Вінницької області до країн світу в цілому та до країн ЄС, зокрема; загальну структуру товарного експорту за групами УКТ ЗЕД; визначено співвідношення агропромислового товарного експорту до інших видів товарного експорту Вінниччини, структуру експорту агропромислових товарів, обсяги експорту агропромислової сировини, продуктів переробки з Вінницької області до країн світу та, для порівняння, до країн ЄС. Розраховано показник експортоорієнтованості економіки регіону. Обґрунтовано пропозиції щодо подальших орієнтирів стратегії регіонального розвитку Вінниччини.

Ключові слова: світова торгівля, агропромислова продукція, експорт, товарна структура експорту, стратегія, регіональний розвиток.

Рис. – 12, Табл. – 2, Літ. – 5.

Постановка проблеми. Активна участь країни у світовій торгівлі товарами надає їй значні переваги, а саме: ефективно використовувати наявні внутрішні ресурси, долучатися до світових досягнень науки та техніки, впроваджувати у стислі строки структурну перебудову економіки та в повній мірі задовольняти потреби населення. Важливими товарами для кожної держави є продукти харчування, так як вони дають змогу забезпечити базові потреби населення, а також продукція сільського господарства, що має дещо більшу сферу призначення. Зважаючи на орієнтованість Вінницької області на виготовлення агропромислової продукції, виникає потреба в дослідженні основних тенденцій її експорту.

Аналіз останніх досліджень. Дослідження проблем експорту агропромислової продукції знайшли відображення в працях науковців та економістів-практиків: В. Г. Андрійчук, Н. Є. Голомші, Н. А. Карасьової, С. М. Кваші, М. А. Лисака, І. Ю. Салькова, І. В. Чехова, О. М. Шпичака та ін. Аналіз останніх досліджень та публікацій вказує на те, що вивчення товарної та географічної структури експорту окремих видів агропродовольчої продукції регіонального рівня, що може бути основою для розробки

експортної стратегії агропродовольчого комплексу, потребують додаткових наукових досліджень.

Метою публікації є вивчення структурних зрушень в експорті агропромислової продукції Вінницької області та формування пропозицій щодо подальших орієнтирів стратегії регіонального розвитку Вінниччини.

Завдання:

дослідження географічної структури експорту товарів Вінницької області;

вивчення товарної структури експорту регіону;

порівняння відмінностей товарної структури експорту до країн ЄС та до інших країн світу;

формування пропозицій щодо подальших орієнтирів експортної стратегії Вінниччини.

Виклад основного матеріалу. Сучасний етап розвитку економіки України в системі світових господарських зв'язків відбувається в досить складних умовах як внутрішнього так і, особливо, зовнішнього характеру. Незважаючи на значний виробничий та експортний потенціал в останні роки спостерігається певне скорочення експорту, порівняно з 2013 роком, залишається обмеженою номенклатура експортної продукції, що користується значним попитом на світовому ринку [1], здійснюється переорієнтація на інші ринки збуту, формуються нові орієнтири реалізації експортної стратегії регіонів.

Для визначення стану товарного експорту у Вінницькій області, проаналізуємо наскільки корелюють між собою валовий регіональний продукт (ВРП) та обсяг товарного експорту.

Розрахуємо показник експортоорієнтованості економіки (ЕО) Вінницької області за формулою:

$$EO = \frac{V_{ex}}{ВРП} * 100 \%, \quad (1)$$

де V_{ex} – обсяги експорту,

ВРП – валовий регіональний продукт.

Таблиця 1 – Показник експортоорієнтованості економіки Вінницької області за 2014–2018 роки

Показники	2014	2015	2016	2017	2018
V_{ex} (млн дол. США)	742,21	846,86	982,96	1217,71	1429,32
ВРП (млн дол. США)	3700,79	2740,76	2912,22	3475,14	4099,12
ЕО (%)	20,06%	30,90%	33,75%	35,04%	34,87%
ЕО _{Україна} (%)	40,37%	41,88%	38,95%	38,56%	36,16%

Джерело: [2]

Як видно з табл. 1, ВРП за період 2014–2018 рр. має стійку тенденцію до зростання. Таку ж тенденцію ми спостерігаємо і в обсязі експорту товарної продукції. Варто відмітити, що обсяги товарного експорту збільшуються. Показник експортоорієнтованості за даний період зріс у 1,74 рази і у 2020 році становив 34,87 %. Порівнюючи із загальним показником по Україні, спостерігається, що показник експортоорієнтованості Вінницької області є нижчим, проте він показує позитивну динаміку, на відміну від середнього значення по Україні.

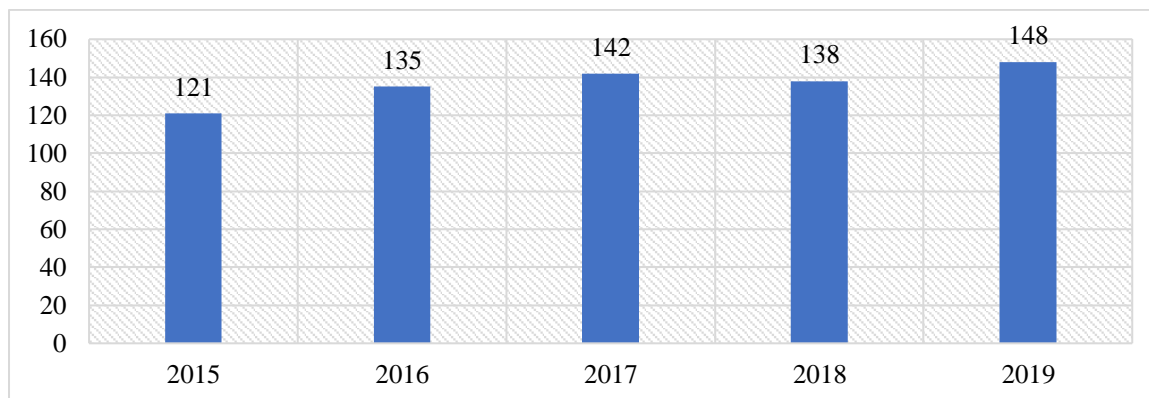


Рисунок 1 - Кількість зовнішньоекономічних партнерів Вінницької області
Джерело: побудовано автором на основі [3]

Щорічно зростає кількість зовнішньоекономічних партнерів Вінницької області (рис. 1), що є свідченням зростаючого попиту на продукцію та послуги регіону на світовому ринку, зокрема кількість країн-партнерів регіону за період з 2015 по 2019 роки зросла зі 121 до 148, тобто на 27 країн. Ця динаміка є, безумовно, позитивним явищем.

Проаналізуємо географічну структуру товарного експорту докладніше. Як помітно з рис. 2, вона є досить різноманітною. До топ-15 країн-імпортерів товарної продукції з Вінницької області належать країни Азії, Європи (в більшості країни ЄС) та Африки. За 2015–2018 роки лідерами за обсягами експорту була Індія (обсяги експорту товарів за цей період зросли на 118 %), проте стрімко скоротились у 2019 році.

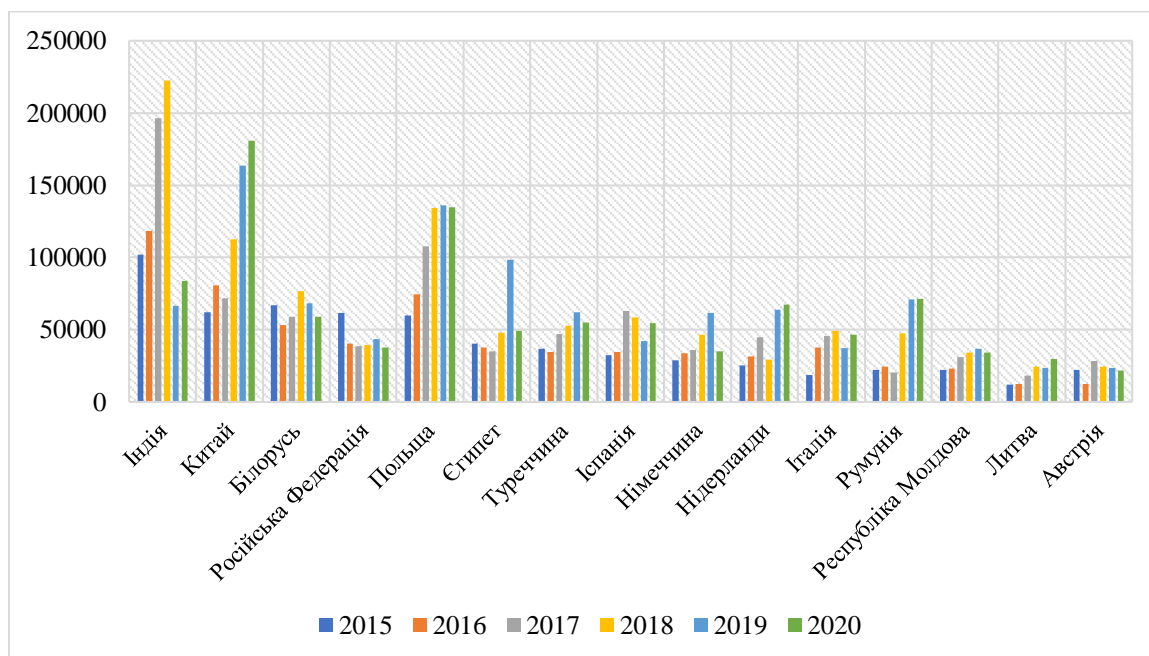


Рисунок 2 - Географічна структура товарного експорту до країн світу в тис дол. США

Джерело: побудовано автором на основі [3]

У свою чергу за досліджуваний період помітно зріс експорт до Румунії, Китаю, Польщі, Нідерландів, Італії, Литви та Іспанії. Більшість країн, що показують таку позитивну динаміку, є членами ЄС. При цьому, експорт товарів до Російської Федерації стабільно скорочується, а експорт товарів до Білорусі знаходиться на відносно однаковому рівні й в останні 3 роки також показує тенденцію до зниження. У 2014 році обсяги експорту до РФ були у 2,1 рази більшими, аніж у 2015 році.

Окремої уваги заслуговує вивчення географічної структури товарного експорту до 27 країн-членів ЄС, адже важливим для України є питання співпраці з Європейським Союзом у політичному, соціальному, а також у економічному аспектах. Протягом останніх років Україна змінила вектор зовнішньоекономічних відносин у бік країн ЄС, що позначилося не лише на збільшенні зовнішньоторговельних поставок, але й на поглибленні відносин на політичному рівні. Така позиція зумовлена пошуком надійного партнера, здатного забезпечити національні інтереси нашої держави та її економічне зростання. У цьому напрямку зроблені вже беззаперечні досягнення – це підписання ЗВТ між Україною і ЄС та безлічі двосторонніх угод, що сприяють розвитку двосторонніх відносин як на макро- так і на мікрорівні [4]. Відбулась переорієнтація курсу експортної політики України в цілому та Вінниччини, зокрема, з ринків Російської Федерації та країн СНД на інші ринки, а саме, ринки ЄС.

З даних рис. 3 спостерігаємо, що Вінницька область підвищила свою орієнтованість на Європейський ринок. Як помітно, у 2015 році частка товарного експорту до країн ЄС у загальному обсязі становила 31,78 %, в той час як у 2020 році - 39,53 %. За прогнозами, ця тенденція буде продовжуватись і надалі. Також прогнозується підвищення частки країн Азії у товарному експорті регіону, що водночас буде супроводжуватись пониженням частки експорту до країн СНД.

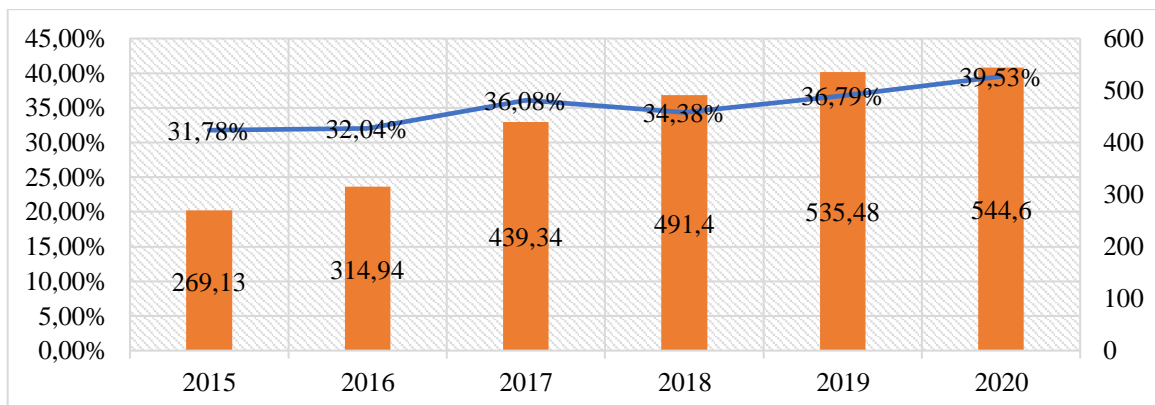


Рисунок 3 - Динаміка частки експорту товарів до ЄС (27) у % до загального обсягу та у млн дол. США

Джерело: побудовано автором на основі [3]

Варто зазначити, що у 2020 році рівень експорту до більшості країн ЄС понизився, що пояснюється глобальною пандемією COVID-19 та її впливом на економічну діяльність країн світу. Беручи до уваги структуру товарного експорту Вінницької області, який багато в чому складається з сировинної аграрної продукції та тенденцію країн до зменшення імпорту сировини під час пандемії, а також зниження економічної активності загалом у світі, можна стверджувати, що цей фактор є основною причиною спаду обсягів товарного експорту.

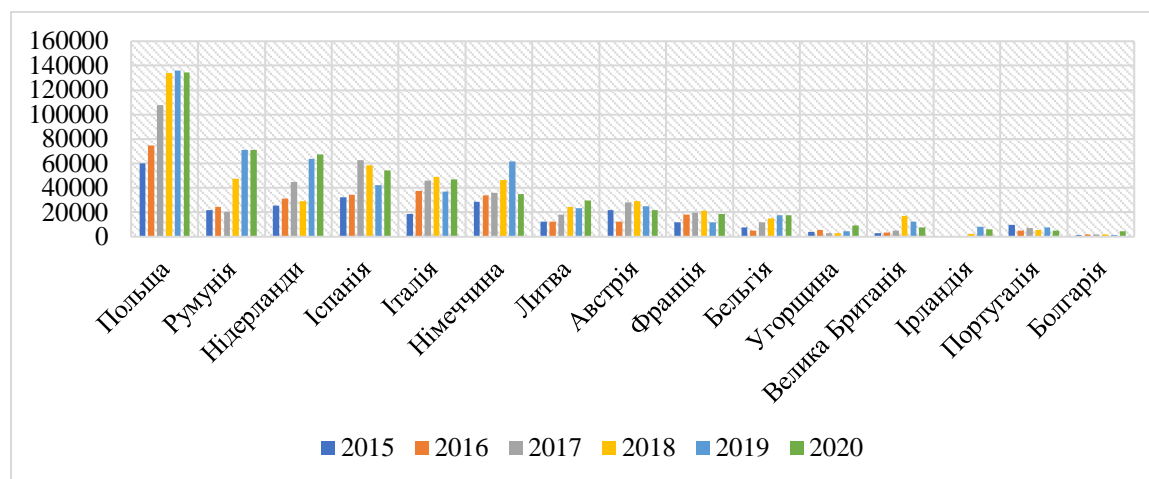


Рисунок 4 - Географічна структура товарного експорту до країн ЄС (27) у тис дол. США

Джерело: побудовано автором на основі [3]

За 2015–2020 роки товарний експорт найбільше зріс до Румунії (на 223,1 %), Нідерландів (на 165,9 %), Ірландії (на 169,4 %), Великої Британії (на 160,21 %), Болгарії (на 214,75 %), Литви (на 144,86 %) та Італії (на 149,46 %) [3]. Станом на 2020 рік топ-3 країнами, до яких Вінницьчина експортує свою товарну продукцію у кількісному співвідношенні є Польща, Румунія та Нідерланди. У 2020 році експорт товарів для них становив 134,6; 71,2 та 67,2 млн дол. США відповідно. Перспективними партнерами за минулий рік виявилися також Італія, Іспанія, Німеччина та Литва.

Проаналізуємо товарну структуру експорту регіону за 2015–2020 роки (табл. 2).

Дані таблиці свідчать про агропромислову орієнтованість товарного експорту Вінницької області. У 2020 році на ці товарні групи (I-IV групи згідно УКТЗЕД) припадало приблизно 77 % товарного експорту.

Таблиця 2 – Загальна структура товарного експорту за групами УКТ ЗЕД за 2015–2020 роки, тис дол. США

Код і назва товарів згідно УКТЗЕД	2015	2016	2017	2018	2019	2020
1	2	3	4	5	6	7
I. Живі тварини; продукти тваринного походження	45531,3	46585,3	83442,1	79407,9	124555,1	72868,1
II. Продукти рослинного походження	192753,8	171050,0	244786,7	355104,1	483698,1	377649,55
III. Жири та олії тваринного або рослинного походження	272579,8	381187,7	453597,7	495017,4	312879,4	405883,6
IV. Готові харчові продукти	153297,3	188944,3	212733,6	210493,2	208539,9	205420,14
V. Мінеральні продукти	24073,3	23705,4	28510,1	30947,3	31351,6	28040,87
VI. Продукція хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості	22625,2	15756,2	16105,1	21719,6	26833,1	26747,4
VII. Полімерні матеріали, пластмаси та вироби з них	1851,5	2669,9	8126,1	2859,3	3793,8	3153,0
VIII. Шкури необроблені, шкіра вичищена	-	-	-	-	1730,1	1349,23
IX. Деревина і вироби з деревини	68816,1	73632,6	91564,8	111791,7	118432,4	110883,44

Продовження таблиці 2

1	2	3	4	5	6	7
X. Маса з деревини або інших волокнистих целюлозних матеріалів	143,1	420,3	717,6	-	1015,5	1502,76
XI. Текстильні матеріали та текстильні вироби	28124,5	29444,8	31174,4	33255,8	30597,8	20957,82
XII. Взуття, головні убори, парасольки	-	0,2	-	-	-	217,015
XIII. Вироби з каменю, гіпсу, цементу	1104,1	893,1	779,2	-	1071,2	1146,35
XIV. Перли природні або культивовані, дорогоцінне або напівдорогоцінне каміння	-	814,4	2649,7	3746,0	4049,7	2206,12
XV. Недорогоцінні метали та вироби з них	15751,6	11101,9	19329,8	23018,6	22159,2	25401,3
XVI. Машини, обладнання та механізми; електротехнічне обладнання	15946,4	19057,5	18615,5	51958,5	76680,5	81594,77
XVII. Засоби наземного транспорту, літальні апарати, плавучі засоби	338,8	1134,8	861,0	999,4	775,8	1326,6
XVIII. Прилади та апарати оптичні, фотографічні	1386,1	987,5	982,3	953,8	1517,5	1420,85
XX. Різні промислові товари	2025,1	2341,9	2541,4	4522,2	5140,5	9753,2

Джерело: побудовано автором на основі [3]

Варто відмітити динамічні зрушення й інших товарних груп. Значно зріс експорт товарів групи XX – у 4,8 рази, XVII – у 3,9 рази, XVI – у 5,17 рази, XIV – у 2,7 рази, IX – у 1,6 рази [3]. Позитивним є зростання диверсифікації експорту товарів, що дозволяє знаходити більше ринків для збуту продукції, задовольняючи тим самим більше попиту країн-партнерів, адже він не обмежується лише 4 товарними групами.

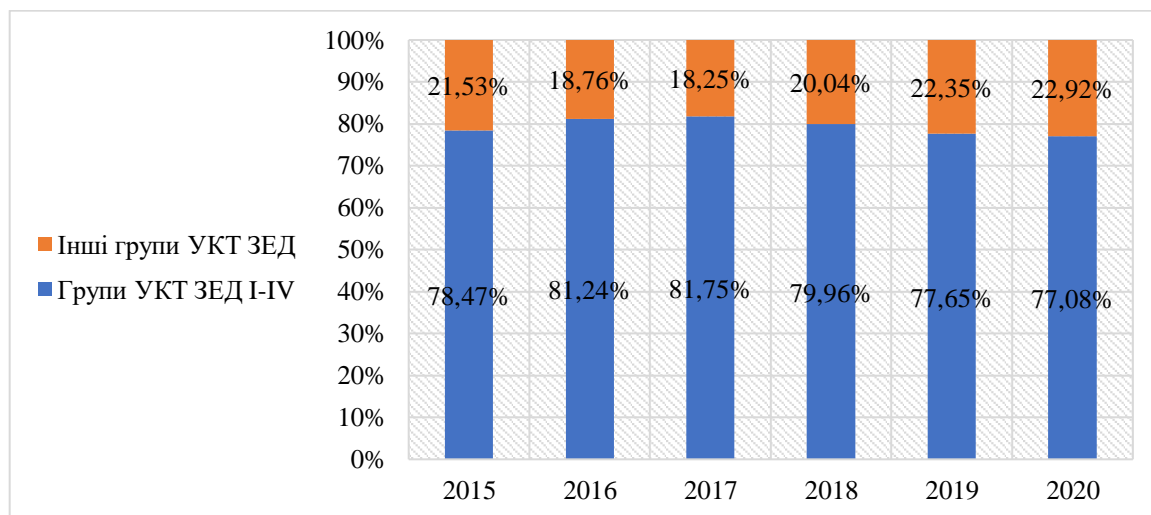


Рисунок 5 - Співвідношення агропромислового товарного експорту до інших видів товарного експорту Вінницької області за 2015–2020 роки, %

Джерело: побудовано автором на основі [3]

Проте, на даний момент, ми на 77 % залежні саме від агропромислової продукції (на рис. 5 представлено співвідношення агропромислового товарного експорту до інших

видів товарного експорту регіону). А відтак, варто проаналізувати ці 4 товарні групи більш детально (рис. 6).

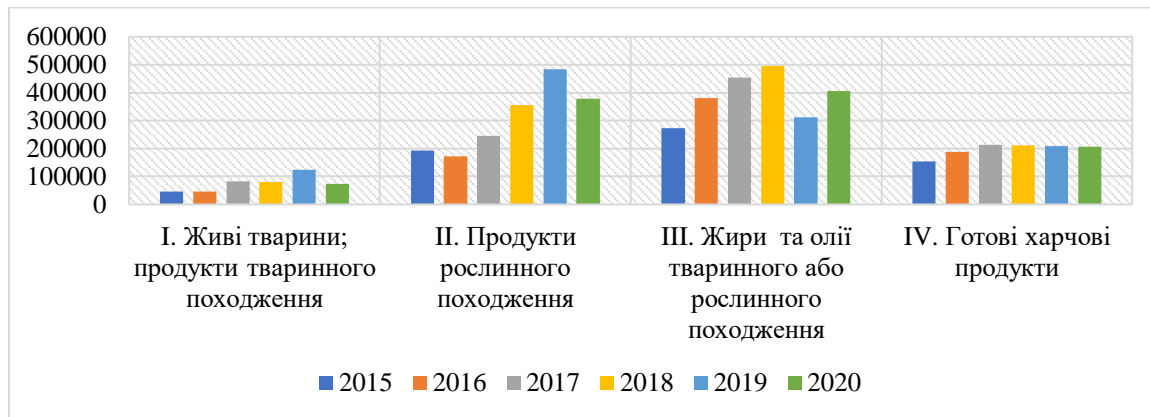


Рисунок 6 - Динаміка експорту агропромислової продукції, тис дол. США
Джерело: побудовано автором на основі [3]

Варто зазначити, що сільське господарство є традиційною економічною галуззю для Вінницької області, адже навіть зараз у власності сільгоспвиробників знаходиться 1838,2 тис га сільськогосподарських земель, з них у фермерських господарствах перебуває 265,3 тис га (14,4 %) та господарствах населення - 571,0 тис га (31,1 %) [5]. Область є багатою на чорноземи, які являють собою природні земельні ресурси. Цей фактор, в цілому, обумовлює таку структуру товарного експорту нашого регіону.

За період з 2015 по 2020 роки помітним є підвищення обсягів експорту для I групи – у 1,6 рази, для II групи – у 1,96 рази, для III групи – у 1,49 рази, для IV – у 1,34. У 2020 році помітне зниження рівнів експорту продукції порівняно з 2019 роком, адже кризова ситуація у зв'язку з пандемією у світі істотно вплинула на зовнішню торгівлю агропромисловою продукцією.

Рис. 6 показує стабільний ріст обсягів експорту I та II групи товарів УКТЗЕД протягом усіх років, окрім 2020, де обсяги експорту живих тварин і продуктів тваринного походження скоротились на 41,5 %, а продуктів рослинного походження – на 21,9 % [3].

Щодо товарних груп III та IV, то ситуація дещо складніша. Обсяги експорту жирів та олій тваринного і рослинного походження суттєво знизились у 2019 році (на 36,8 %), проте у 2020 році вже знову підвищились на 28,5 %. Незважаючи на підвищення, динаміка у порівнянні з максимумом 2018 року все ще є негативною і становить 18 %. Що ж до експорту готових харчових продуктів, то, починаючи з 2017 року, характерним є незначне щорічне його зниження. Так, обсяги експорту цієї товарної групи у 2020 році – нижчі за показник 2017 року на 3,4 %. Такі тенденції можна пояснити зміною затребуваності певних видів продукції за кордоном, що супроводжується переорієнтацією експортерів на інші товарні групи, на які попит в інших країнах є вищим.

Зобразимо співвідношення цих 4 груп між собою за допомогою діаграми (рис. 7). Левову частку в агропромисловому експорті становлять жири та олії тваринного або рослинного походження (29,46 % від загального обсягу) та продукти рослинного походження (27,41 %). Значну частку (14,9 % від загального обсягу) становлять готові харчові продукти і найменше – живі тварини та продукти тваринного походження (5,29 %) [3].

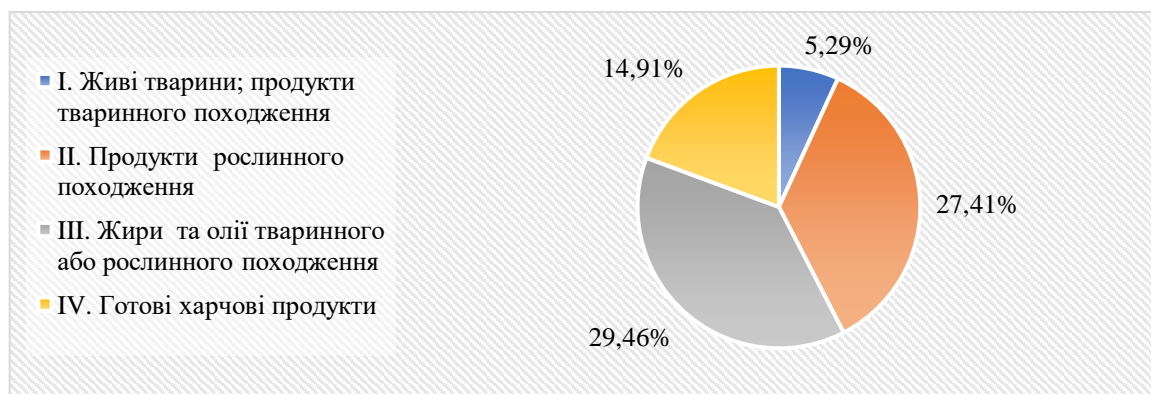


Рисунок 7 - Структура експорту агропромислових товарів у 2020 році,
% до загального обсягу

Джерело: побудовано автором на основі [3]

Окремо варто охарактеризувати експорт агропромислових товарів до ЄС, адже експорт до цих країн має свою специфіку.

Структура експорту до країн ЄС агропромислових товарів у 2020 році відображена на рис. 8.

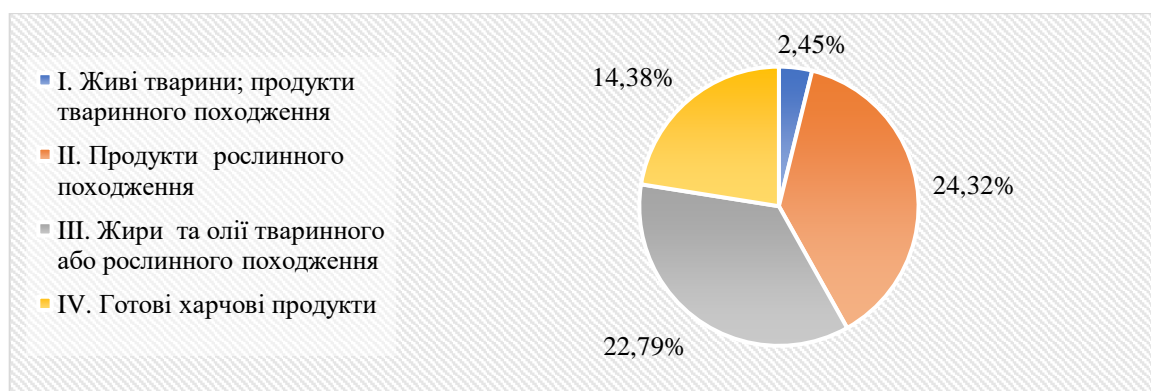


Рисунок 8 - Структура експорту до країн ЄС (27) агропромислових товарів
у 2020 році, % до загального обсягу

Джерело: побудовано автором на основі [3]

В цілому, країни ЄС імпортують менше товарів цих категорій, проте помітно, що відхилення даного показника від середнього по всіх країнах світу найбільш характерне для живих тварин, продуктів тваринного походження (відхилення – 2,84 % від загально обсягу у порівнянні з середнім значенням) й жирів та олії тваринного або рослинного походження (відхилення – 6,67 %). Меншою мірою для продуктів рослинного походження (відхилення – 3,09 %) і готових харчових продуктів (відхилення лише 0,53 % від загального обсягу експорту у порівнянні з середнім значенням).

Окремим питанням є експорт сировини, а особливо це стосується саме сільськогосподарської продукції, адже у 2020 році вона становила 77 % від усього товарного експорту Вінницької області.

Загальний обсяг експорту агропромислової сировини за 2020 рік та експорт агропромислової сировини до країн ЄС представлені на рис. 9, 10.



Рисунок 9 - Експорт агропромислової сировини за 2020 рік, тис. дол. США
Джерело: побудовано автором на основі [3]

З діаграми спостерігаються найбільші обсяги експорту сировини наступних підкатегорій: зернові культури – 51,99 %, залишки і відходи харчової промисловості – 21,75 %, насіння і плоди олійних рослин – 10,39 %, молоко та молочні продукти, яйця птиці, натуральний мед – 7,93 %, м'ясо та їстівні субпродукти – 5,06 %. На інші сировинні підкатегорії агропромислової сировини припадає лише 2,89 % від загального обсягу.



Рисунок 10 - Експорт агропромислової сировини до країн ЄС (27) за 2020 рік, тис. дол. США
Джерело: побудовано автором на основі [3]

Візуально помітно, що структура сировинного сільськогосподарського експорту до країн ЄС є значно різноманітнішою. Варто також зазначити, що частка експорту до країн ЄС становила 33,9 % від обсягу сировинного експорту I-IV груп УКТЗЕД за останній рік. За 2020 рік найбільше експортувалося сировини наступних підкатегорій: зернові культури – 38,52 %, насіння і плоди олійних рослин – 26,04 %, залишки і відходи харчової промисловості – 22,55 %. Значно менші обсяги молока та молочних продуктів, яєць птиці, меду натурального – 4,42 %, м'яса та їстівних субпродуктів – 2,58 %, їстівних

плодів та горіхів – 3,66 % від обсягу експорту сільськогосподарської сировини до ЄС. На інші підкатегорії припадає лише 2,23 % від обсягів експорту.

Доцільно порівняти ці обсяги із загальними показниками експорту сировини, адже це дозволить визначити, яка саме сировинна продукція в основному експортується з регіону до ЄС. Так, наприклад, для товарних підкатегорій: кава та чай – 100 %, рослинних матеріалів – 99,91 %, шелаку – 99,51 %, живих дерев та рослин – 98,44 %, овочів – 89,3 %, насіння і плодів олійних рослин – 84,97 % [3]. Тобто більшість цих товарних підкатегорій експортується саме до країн ЄС.

Іншою альтернативою є експорт переробленої продукції. Вінницька область має великий потенціал у переробній промисловості. Для експортера торгівля переробленою продукцією є значно вигіднішою, адже чим більшої переробки зазнає продукція – тим більше доданої вартості вона містить, тим більше прибутку приносить.

Загальна структура обсягів експорту агропромислових продуктів переробки за 2020 рік та структура експорту агропромислових продуктів переробки до країн ЄС відображена на рис. 11, 12.

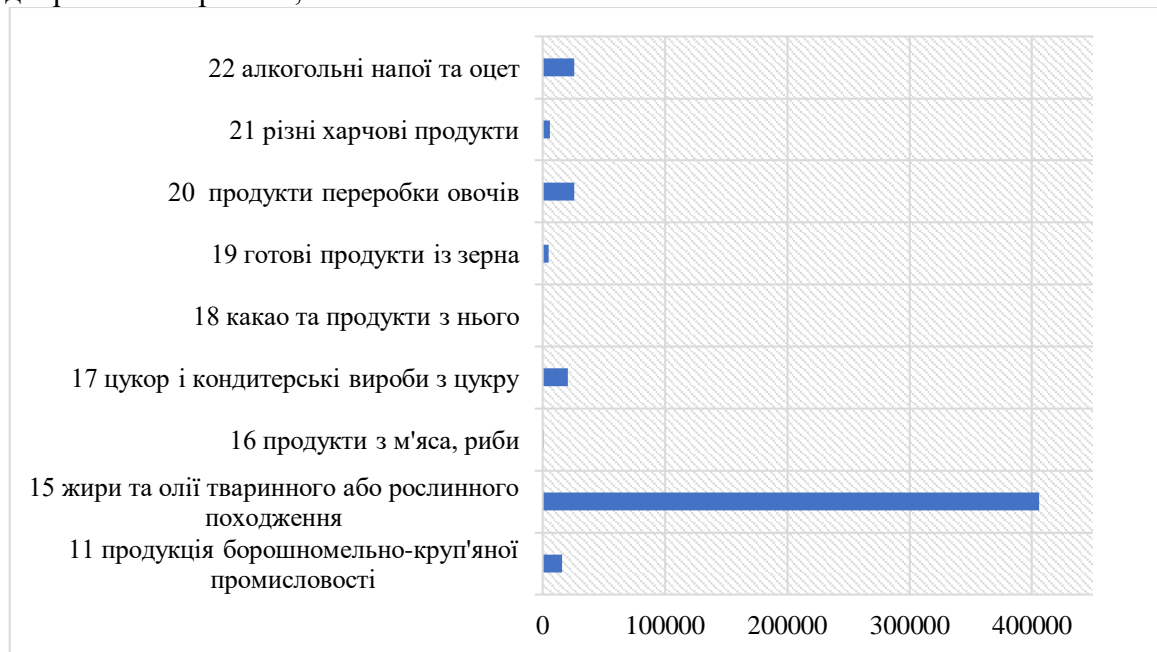


Рисунок 11 - Експорт агропромислових продуктів переробки за 2020 рік, тис. дол. США

Джерело: побудовано автором на основі [3]

Найбільше за 2020 рік експортувалось наступних товарних підгруп: жири та олії тваринного походження – 80,20 %, продукти переробки овочів – 5,13 %, цукор і кондитерські вироби з цукру – 4,12 %, алкогольні напої та оцет – 5,08 %, продукція борошномельно-круп'яної промисловості – 3,1 % від загального обсягу експорту продуктів агропромислової переробки. На інші товарні підгрупи припадало 2,38 % [3].

Співвідношення між експортом сировини та продуктів переробки становить 1,171. Цей показник є вищим за середній показник по світу, що свідчить про те, що країни ЄС намагаються імпортувати менше переробленої продукції та більше сировини. Частка країн ЄС у експорті переробленої продукції становить 31,78 %. Ця частка є нижчою, ніж частка в імпорті сировини.

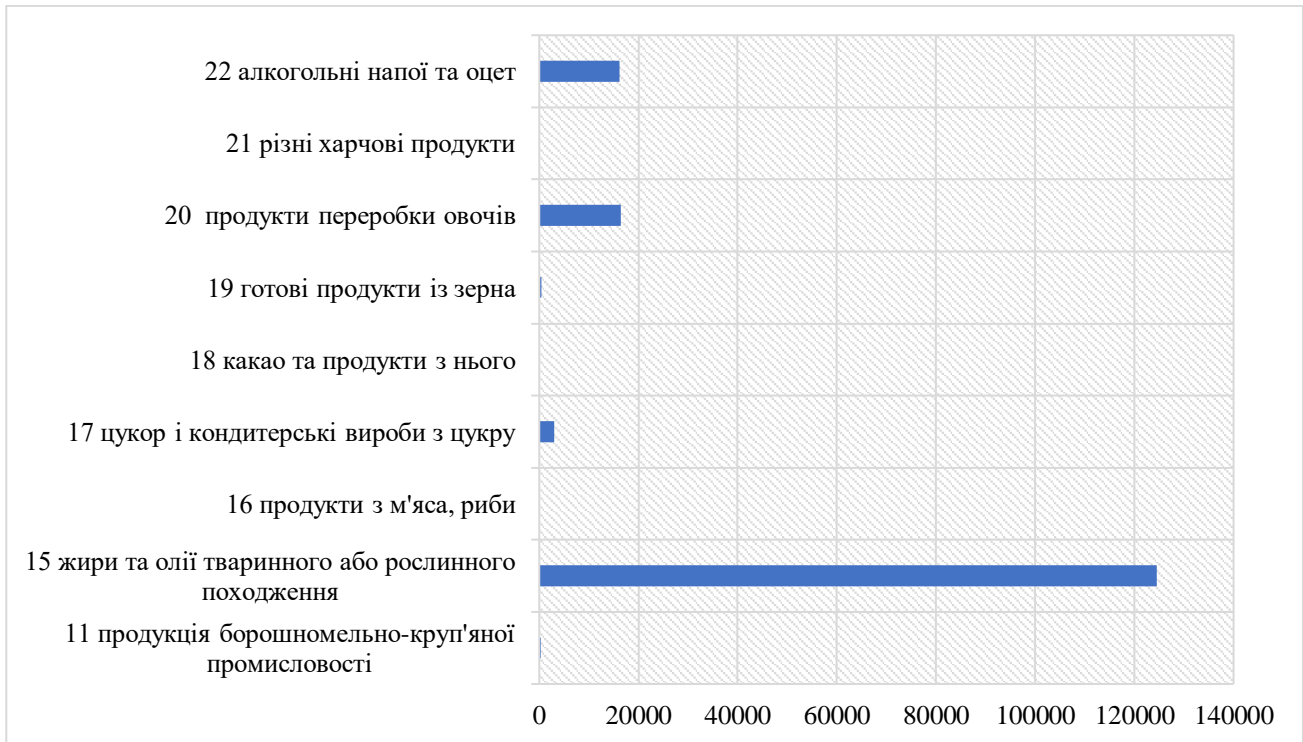


Рисунок 12 - Експорт агропромислових продуктів переробки до країн ЄС (27) за 2020 рік, тис. дол. США

Джерело: побудовано автором на основі [3]

Помітно, що різноманіття імпорту продуктів переробки до країн ЄС є суттєво нижчою, аніж до країн світу. За 2020 рік найбільше експортовано до країн ЄС було наступних підкатегорій переробленої продукції: жири та олії тваринного або рослинного походження – 77,37 %, продукти переробки овочів – 10,21 %, алкогольні напої та оцет – 10,04 %. На інші товарні підкатегорії припадає всього 2,39 % експорту.

Висновки. Таким чином, проаналізувавши динаміку та структуру експорту агропромислової продукції Вінницької області, можна зробити певні висновки. Слід зазначити, що орієнтація товарного експорту поступово звужується до країн Азії та Європи, при зменшенні частки експорту до країн СНД. Найбільш перспективними партнерами Вінницької області у ЄС є: Польща, Румунія та Нідерланди.

Товарний експорт має агропромислову орієнтацію. На групи I-IV УКТЗЕД у експорті 2020 року припадало 77 %, однак прослідковується тенденція до поступового зменшення цієї частки (у 2015 році цей показник становив близько 78 %). У агропромисловій продукції переважає сировинний експорт, аніж експорт продуктів переробки. Цей показник є більш чітко вираженим при експорті до країн ЄС. За 2012–2018 роки експортоорієнтованість економіки Вінниччини зросла у 1,91 рази. Такий результат було досягнуто за рахунок значного підвищення темпів росту товарного експорту. Разом з тим, в ході дослідження було виявлено низьку частку в експорті високотехнологічної продукції. Ця проблема є характерною для більшості областей України і потребує комплексного вирішення, зокрема шляхом стимулювання інноваційної діяльності. Основними конкурентами в експортній діяльності Вінниччини є: Хмельницька, Кіровоградська та Черкаська області. Тому при формуванні подальших орієнтирів стратегії регіонального розвитку Вінниччини доцільно врахувати цей фактор і в якості рекомендацій визначити доцільність диверсифікації експортних позицій.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Антонюк О. П., Антонюк П. О., Лисюк В. М. Аналіз динаміки та структури експорту агропродовольчої продукції. *Економіка харчової промисловості*. 2017. Том 9, Вип. 3. С. 8-15.
2. Ішук С. О., Процевят О. С. Структурні зміни у товарному експорті регіонів України: ризики та перспективи для національної економіки: науково-аналітична записка. Львів: Інститут регіональних досліджень імені М. І. Долішнього НАН України, 2021. 17 с.
3. Офіційна сторінка Головного управління статистики Вінницької області. URL: <http://www.vn.ukrstat.gov.ua/>
4. Макогін З. Я., Атаманчук З. А. Оцінка торговельної ефективності України з країнами ЄС. *Бізнес Інформ*, 2020. № 3. С. 16-25.
5. Стратегія збалансованого регіонального розвитку Вінницької області на період до 2027 року. Вінниця, 2020. С. 123. URL: <http://vin.gov.ua/images/doc/vin/ODA/konkurs/strat2027.pdf>

REFERENCES

1. Antonuk, O.P., & Antonyuk P.O., & Lysyuk V. M. (2017). Analysis of dynamics and structures exports of agro-food products. *Economics of the food industry*, 9, 3, 8-15.
2. Ishchuk S. O., & Protseviat O. S. (2021). Structural changes in the commodity export of the regions Ukraine: Risks and Prospects for National Economics: Scientific and Analytical Notes. Lviv: Institute of Regional Studies named after M. I. Dolishny, 17 p.
3. Official page of the Main Department of Statistics of Vinnytsia Oblast. URL: <http://www.vn.ukrstat.gov.ua/>
4. Makogin Z., & Atamanchuk Z. (2020). Estimation of trade efficiency of Ukraine with EU countries. *Business Inform*, 3, 16-25.
5. Strategy of sustainable regional development of Vinnytsia oblast for the period up to year 2027. Vinnytsia, 2020, 123 URL: <http://vin.gov.ua/images/doc/vin/ODA/konkurs/strat2027.pdf>

Атаманчук З.А., Свиргун А.Р.

АНАЛИЗ ДИНАМИКИ И СТРУКТУРЫ ЭКСПОРТА АГРОПРОМЫШЛЕННОЙ ПРОДУКЦИИ ВИННИЦКОЙ ОБЛАСТИ

Исследована географическая структура экспорта из Винницкой области в страны мира в целом и в страны ЕС, в частности; общая структура товарного экспорта по группам УКТ ВЭД; определено соотношение агропромышленного товарного экспорта к другим видам товарного экспорта Винниччины, структура экспорта агропромышленных товаров, объемы экспорта агропромышленного сырья, продуктов переработки из Винницкой области в страны мира и, для сравнения, в страны ЕС. Рассчитан показатель экспортоориентированности экономики региона. Обоснованы предложения по дальнейшим ориентирам стратегии регионального развития Винницкой области.

Ключевые слова: мировая торговля, агропромышленная продукция, экспорт, товарная структура экспорта, стратегия, региональное развитие.

Z. Atamanchuk, A. Svirhun

ANALYSIS OF DYNAMICS AND STRUCTURE OF EXPORT OF AGRICULTURAL INDUSTRIAL PRODUCTS OF VINNYTSIA REGION

The geographical structure of exports from Vinnytsia region to the countries of the world in general and to the EU countries in particular is studied; the general structure of exports of goods from Vinnytsia by UCG FEA; the ratio of agro-industrial exports to other types of goods exports of Vinnytsia, the structure of agro-industrial goods, volumes of exports of agro-industrial raw materials, processed products from Vinnytsia region to the countries of the world and, in comparison, to the EU countries are determined. The indicator of export orientation of the region's economy is calculated. Proposals for further guidelines for the regional development strategy of the Vinnytsia region have been substantiated.

Key words: world trade, agro-industrial products, exports, export structure by goods, strategy, regional development.

DOI 10.31558/2307-2318.2021.2.7УДК 339.92
JEL: F15**Варламова М.Л.,**

к.е.н., доцент, ст. викл.,

Донецький національний університет імені Василя Стуса

ORCID: 0000-0001-7111-1136

m.varlamova@donnu.edu.ua

Ковальова О. І.,

здобувач, Донецький національний університет імені Василя Стуса

ORCID: 0000-0003-0457-7440

kovaliovaolhanemyriv@gmail.com

Козачишина А. С.,

здобувач, Донецький національний університет імені Василя Стуса

ORCID: 0000-0001-7401-3064

kozachyshyna.ana@gmail.com

Лясковець К. К.,

здобувач, Донецький національний університет імені Василя Стуса

ORCID: 0000-0001-6695-8906

kate.lyaskovets16@gmail.com

ОСОБЛИВОСТІ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ КРАЇН НАФТА

Стаття присвячена дослідженню результатів інтеграції в межах угруповання НАФТА. Описано основні економічні показники країн до та після вступу в інтеграційне об'єднання. Досліджено показники ВВП, ПП, експорту та імпорту в межах угруповання та в інші країни світу. Проаналізовано як економічні показники кожної країни окремо, так і інтеграційного об'єднання в цілому. Зроблено висновки про вплив інтеграційного угруповання на країн учасниць.

Виявлено суперечності між країнами учасницями. Визначено основні проблеми угруповання та причини створення нового об'єднання – UMSCA. Охарактеризовано нові положення торговельної угоди між США, Канадою та Мексикою. Зазначено важливість підписання нової угоди. Окреслено перспективи подальшого розвитку країн в межах нового об'єднання.

Ключові слова: міжнародна економічна інтеграція, регіональні інтеграційні угруповання, зона вільної торгівлі, американсько-канадська угода про вільну торгівлю, Північноамериканська угода з вільної торгівлі (НАФТА).

Рис. – 4, Табл. – 2, Літ. – 10

Постановка проблеми. Інтернаціоналізація світової економіки поглиблює міжнародні економічні відносини з країнами, що підтверджується зростанням світового виробництва та товарообігу, обсягів інвестування, зростанням обсягів міграції робочої сили тощо. Процеси глобалізації підвищують конкуренцію на світовому ринку, це

вимагає від національних господарств більшої відповідальності для формування кращої зовнішньої, а також внутрішньої політик.

Розвиток міжнародної економічної інтеграції - це логічний наслідок динаміки міждержавних відносин в умовах глобалізації світової економіки, коли спостерігається лібералізація умов ведення міжнародного бізнесу та підсилюється економічна взаємозалежність країн у глобальному масштабі. Формування регіональних інтеграційних угруповань та перехід до нових форм співробітництва пом'якшують (або навіть усувають) частину суперечностей у середині національних економік та дозволяють більш раціонально поєднувати внутрішні й зовнішні можливості для того, щоб зайняти гідне місце країни в системі світового господарства.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Особливості формування міжнародних інтеграційних блоків та теорії міжнародних інтеграційних процесів досліджували як вітчизняні, так і зарубіжні вчені, такі як: В. Є. Куриляк, В. В. Козик, В. П. Белімов, Р. В. Войтович, Д. Врінг, Г. Вілкерс, С. Грінвуд, Ж. Тінберген, Дж. Піндер, Б. Баласа, В. Молле, Д. Сван та ін.

Еволюцію створення Північноамериканської зони вільної торгівлі (НАФТА) та її впливу на макроекономічне й зовнішньоторговельне середовище США, Канади та Мексики досліджували такі вчені, як Jeffrey J. Schott Peterson, M. Angeles Villarreal, Ian F. Fergusson, Gary Clyde Hufbauer, Morley Gunderson.

Метою статті є дослідження впливу інтеграційного угруповання НАФТА на економіку країн учасниць.

Викладення основного матеріалу. North American Free Trade Agreement (НАФТА-НАФТА) або ж Північноамериканська угода про вільну торгівлю – це угода, що підписана такими країнами, як США, Канадою та Мексикою. Населення країн НАФТА складає 493,43 млн. осіб. Площа країн сумарно – 21 775 365 км².

Канада та США підписали пакт про вільну торгівлю в 1989 р. У 1994 р. НАФТА розширила зону вільної торгівлі, включивши Мексику. Нова угода набула чинності у 1994 році. Таким чином, було створено одну з найбільших у світі зон вільної торгівлі та було закладено основи для сильного економічного зростання та процвітання Канади, США та Мексики.

Північноамериканська угода про вільну торгівлю – це торгова угода, яка встановлює правила торгівлі між Канадою, США та Мексикою. З часу набуття чинності угоди НАФТА систематично ліквідувала більшість тарифних та нетарифних бар'єрів для вільної торгівлі та інвестицій між трьома країнами НАФТА. 1 січня 2008 року в Північній Америці було скасовано останні тарифи, що залишились.

Кожна країна, що входить в НАФТА відмовляється від тарифів на імпортовані товари, що походять з інших країн НАФТА [1]. НАФТА є одним з найвпливовіших у світовій економіці інтеграційних угруповань, про що свідчить частка ВВП та торгівлі, що припадає на нього (рис. 1).

У загальному, оцінюючи частку ВВП регіональних інтеграційних угруповань у світовому ВВП слід виділити два інтеграційні угруповання – ЄС та НАФТА, які формують майже половину світового ВВП. Їх частка складає 20,8 % та 27,9 % відповідно. Але саме їхні частки значно скоротилися за період 2000-2019 рр. Так, даний показник для НАФТА в 2000 р. становив 35 %. Разом з тим для більшості інших регіональних угруповань відбувається збільшення даного показника - для АСЕАН темп росту склав 195 %, SADS – 230 %.

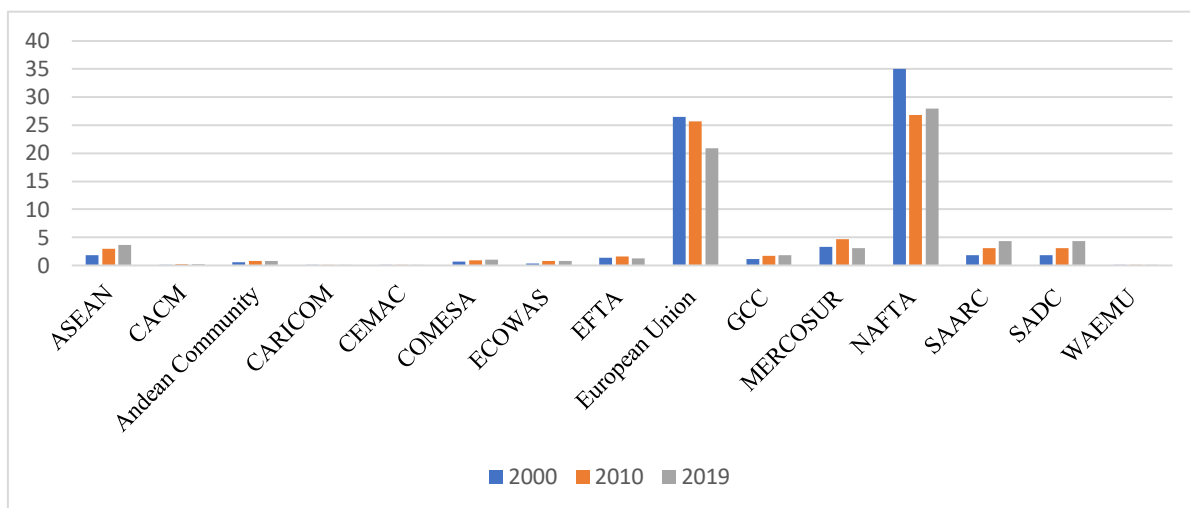


Рисунок 1 - Динаміка частки ВВП інтеграційних угруповань у світовому ВВП, %

Джерело: розраховано авторами за даними ЮНКТАД

Серед трьох країн НАФТА – США має найбільші показники ВВП. Канада має більший показник ніж Мексика, хоча і не сильно (рис.2).

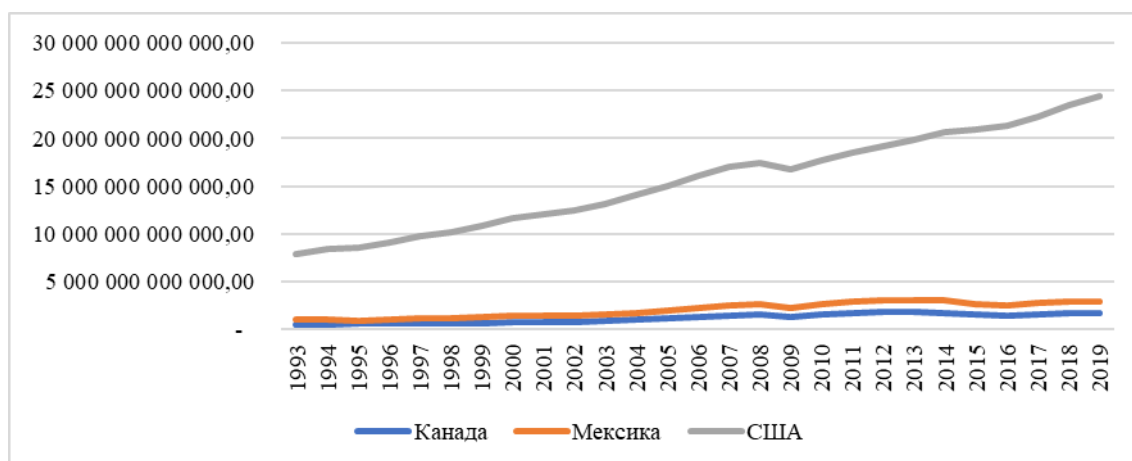


Рисунок 2 – Динаміка ВВП країн НАФТА з 1993 по 2019 роки, млн. дол. США

Джерело: розраховано авторами за даними Світового Банку

Варто звернути увагу на те, що виходячи з показників ВВП економіка Канади була значно стабільнішою за Мексиканську, падіння росту в 2008 році було меншим, а відновлення швидшим. Взагалі показники ВВП в Канаді змінюється більш плавно, ніж в Мексиці. США показує постійний ріст з незначними коливаннями (таблиця 1).

Таблиця 1 – Динаміка ВВП країн НАФТА з 1998 по 2018

ВВП країн НАФТА, Дол. США			
Країна\Роки	1998	2008	2018
Канада	631 813 279 406,81	1 549 131 208 997,19	1 716 262 621 082,22
Мексика	526 502 129 378,28	1 109 989 063 586,62	1 222 348 807 283,20
США	9 062 818 202 000,00	14 712 844 084 000,00	20 580 159 776 000,00

Джерело: розраховано авторами за даними Світового Банку

Найбільшу частку в світовому ВВП має США, і це не лише серед країн НАФТИ, а взагалі у світі. У світовому рейтингу за рівнем частки ВВП Канада займає 5, Мексика – 15. Тобто, як бачимо, усі три країни показують дуже гарні результати в рамках світової економіки. Варто зазначити, що частка в світовому ВВП Канади та Мексики сильно не змінювалась починаючи з другої половини 90-х років XX століття, а от частка США падає, що пов'язано з активним ростом економік інших країн.

Розглядаючи загальний експорт та імпорт групи, а також експорт та імпорт всередині групи, в обох випадках переважає експорт, пов'язано це з тим, що країни перенесли капіталомісткі галузі за кордони своєї країни, та звикли імпортувати готові товари. У платіжному балансі також переважає вплив США, ніж інших двох учасників НАФТА, але торговий баланс США глибоко дефіцитний. Найбільшого піку його дефіцит досягав в 2006 року, коли США імпортували товарів на \$ 828 млрд. більше, ніж експортували.

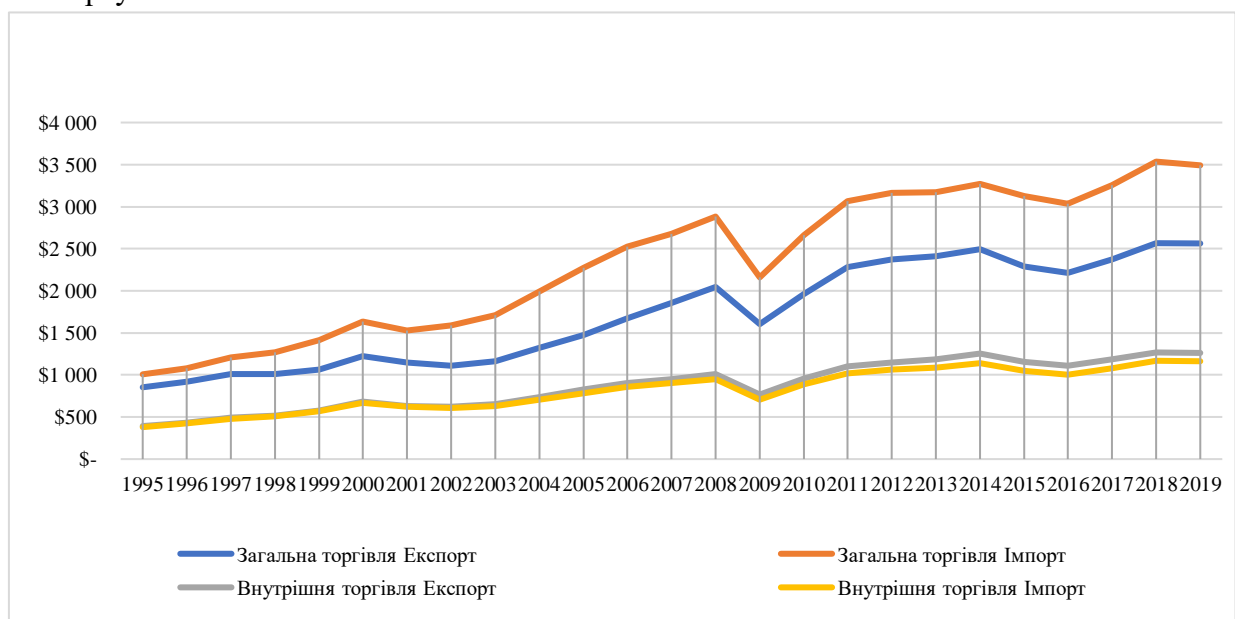


Рисунок 3 – Динаміка експорту та імпорту 1993 по 2019 роки, млн. дол. США
Джерело: розраховано авторами за даними ЮНКТАД

Слід також зазначити високий рівень концентрації торгівлі цих країн саме в межах інтеграційного угруповання. Про це свідчить частка внутрішньогрупової торгівлі в межах регіону та світу. Порівнюючи з провідними інтеграційними угрупованнями, слід зазначити, що для ЄС 61 % всіх торговельних відносин припадає саме на торгівлю між країнами-учасниками ЄС, для НАФТА – 40 %, Для АСЕАН – 23 %.

Ще більша концентрація торгівлі спостерігається в межах регіону. Для НАФТА 88 % торговельних відносин Канади, США та Мексики в Америці зосереджені саме в межах інтеграційного угруповання (таблиця 2).

Угода НАФТА детально регламентує питання допуску і функціонування взаємних інвестицій. Визначено три основних режиму взаємних капіталопотоків: національний режим, режим найбільшого сприяння і режим недискримінації. Прописані ліквідація, гарантії вільного перекладу доходів і прибутку, захист від можливої експропріації іноземної власності і виплата компенсації в разі її проведення, створення механізму

розширення інвестиційних спорів. Загальний обсяг ПІІ, як до НАФТА, так і з НАФТА до інших країн, має хвилюподібний характер.

Після підписання у 1992 році, спостерігається значний динамічний ріст обсягу ПІІ до НАФТА. За цей період обсяг ПІІ зріс з 60 млн. дол. США до 121 млн. дол. США. Далі в період з 2000 по 2003 рік є негативна динаміка, із пікового 2000 року (121 млн. дол. США), обсяги у 2003 знизилися майже до рівня 1993 року, і склали 79 млн. дол. США. Після 2003 року присутня позитивна динаміка щодо збільшення обсягів ПІІ до НАФТА, окрім періоду 2008-2009 років, світової кризи. У період 2015-2016 років були залучені найбільші обсяги інвестицій до НАФТА, а вже після 2017, порівнюючи з 2015 роком обсяги скоротилися на 209 млн. дол. США. Розглядаючи інвестиції з угруповання, майже на всьому періоді існування НАФТА інвестиції в інші країни переважали за обсягами. Окремі випадки у періодах 2004-2005, 2017-2018, коли угруповання припиняло вкладати капітал до інших країн. Так у 2018 році США взагалі вилучала капітал з тих країн, у які вкладала.

Таблиця 2 - Індикатори розвитку провідних регіональних інтеграційних угруповань

Регіональне інтеграційне угруповання	Частка внутрішньогрупової торгівлі країн угруповання у загальноторгівельному обігу з усіма країнами світу, %	Частка внутрішньогрупової торгівлі країн угруповання у загальному обсязі торгівлі в межах регіону, %
ASEAN	22,90671	32,32186
CACM	17,61236	23,93078
Andean Community	7,038142	14,07707
CARICOM	9,442251	14,16692
CEMAC	3,30797	32,59397
COMESA	7,038219	49,09115
ECOWAS	8,297983	63,16155
EFTA	0,551444	0,92358
European Union	61,13925	89,46223
GCC	11,17176	16,32942
MERCOSUR	12,93394	34,70818
NAFTA	40,13524	88,07679
SAARC	5,695077	10,09749
SADC	19,55438	84,94278
WAEMU	11,06866	48,51825

Джерело: розраховано авторами за даними ЮНКТАД

США - це головний інвестор в економіку країн-партнерів. Галузеві переваги американських інвесторів: промисловість (автомобілебудування, хімічна галузь, енергетика, телекомунікаційні послуги, виробництво продовольства і напоїв), транспорт, фінанси і страхування, видобуток природних ресурсів. Їх частка в ПІІ, залучених в економіку Канади, становить 2/3.

Зростання інвестиційних потоків, перш за все з США, дозволив провести модернізацію канадських промислових підприємств.

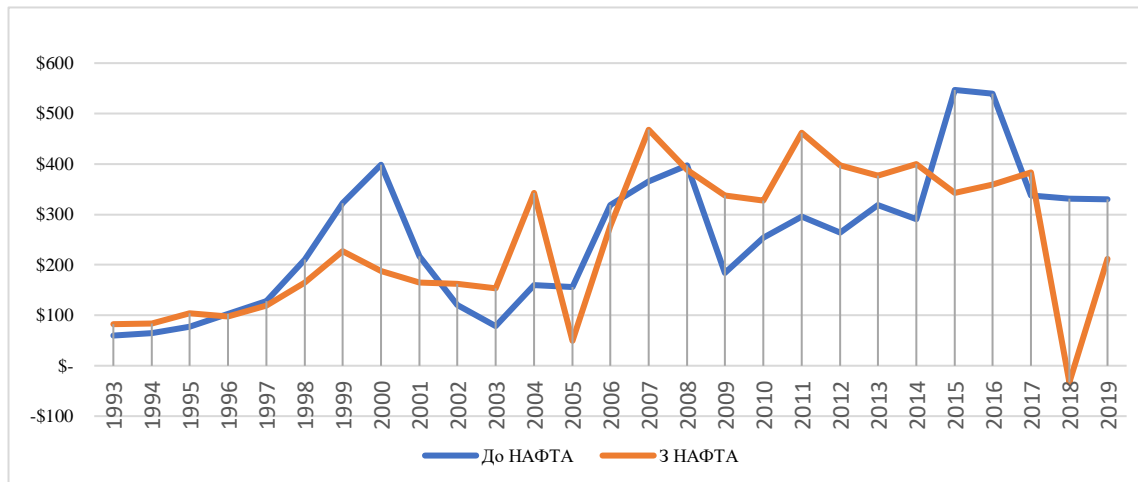


Рисунок 4 – ППІ до та з НАФТА, млн. дол. США

Джерело: розраховано авторами за даними ЮНКТАД

Одночасно США є головним реципієнтом канадських інвестицій, які залучаються в рамках угод злиттів і поглинань, створення стратегічних партнерств і інвестицій в нові проекти. Активізувалась інвестиційна діяльність канадських компаній, спростився їх вихід на нові ринки, придбання ними нових технологій, ресурсів і управлінських навичок.

Створення НАФТА стимулювало канадо-мексиканські інвестиційні зв'язки. Тільки за перші 5 років функціонування угоди в 4 рази зросли канадські прямі інвестиції в такі сфери мексиканської економіки, як гірське видобування, банківські і телекомунікаційні послуги [3,10].

Угода НАФТА справила найбільший ефект на мексиканську економіку через географічну близькість Мексики до США. Порівняльна перевага в формі дешевої робочої сили, вільний доступ товарів і послуг на канадський і американський ринки сприяли економічному підйому Мексики.

Підвищення інвестиційної привабливості і поліпшення інвестиційного клімату в результаті створення зони вільної торгівлі стимулювало приплив в мексиканську економіку інвестицій з інших країн - європейські країни, Японія і Австралія перевели на територію Мексики ряд капіталомістких виробництв. ТНК зіграли важливу роль у відкритті мексиканської економіки для американських і канадських товарів, послуг і капіталів на основі зміни моделі економічного розвитку - від імпортозаміщення до експортно-орієнтованої моделі [4].

Північноамериканська угода про вільну торгівлю (НАФТА) з 1 липня 2020 року була замінена угодою між США, Мексикою і Канадою (USMCA). Хоча НАФТА і принесла деякі позитивні результати для економіки, у неї також було шість основних слабких місць. Ці недоліки негативно позначилися як на американських і мексиканських працівниках, так і на навколишньому середовищі.

Перш за все були втрачені робочі місця в США. Оскільки робоча сила в Мексиці дешевша, багато обробних галузей промисловості вивели частину свого виробництва з високо затратних Сполучених Штатів. У період з 1994 по 2010 рік торговий дефіцит США з Мексикою склав 97,2 мільярда доларів. За той же період в Мексику пішло 682

900 робочих місць. Однак 116 400 з цих робочих місць були переміщені після 2007 року, а це означає, що фінансова криза 2008 року, можливо, зіграла свою роль.

Майже 80% втрат припало на обробну промисловість. Найсильніше постраждали штати Каліфорнія, Нью-Йорк, Мічиган і Техас. У них була висока концентрація галузей промисловості, які перемістили заводи в Мексику. До цих галузей належать автомобілебудування, текстильна промисловість, виробництво комп'ютерів і електроприладів. Не всі компанії в цих галузях переїхали в Мексику, але деякі з них використовували загрозу переїзду в якості важеля впливу на профспілкові рухи. Коли робочим доводилося обирати між вступом до профспілки і втратою заводу, вони обирали останнє. Без підтримки профспілки у робітників було мало можливостей для ведення переговорів. Це пригнічувало ріст заробітної плати [5].

Завдяки НАФТА Мексика втратила майже 1,3 мільйона робочих місць в сільському господарстві в період з 1994 по 2004 год. Законопроект про сільське господарство 2002 року субсидував американський агробізнес на цілих 40% чистого доходу від сільськогосподарської діяльності. Коли НАФТА скасувала торгові тарифи, компанії експортували в Мексику кукурудзу і інше зерно за нижчими цінами. Сільські мексиканські фермери не змогли конкурувати.

У той же час Мексика скоротила субсидії фермерам з 33,2% від загального доходу фермерських господарств в 1990 році до 13,2% в 2001 году. Велика доля цих субсидій була надана великим мексиканським фермерам. Ці зміни призвели до того, що багато дрібних мексиканських фермерів були виведені з бізнесу американськими фермерами, які отримували великі субсидії.

НАФТА розширила програму "maquiladora", скасувавши тарифи. Ця програма дозволяє американським компаніям наймати мексиканських працівників поблизу кордону. Вони дешево збирають продукцію для експорту назад в США. В рамках програми було працевлаштовано 30% мексиканської робочої сили. Ці робочі місця були відомі як місця, де порушувалися права працівників, причому, за повідомленнями, робочі дні тривали 12 годин і більше, а жінки мали принести тест на вагітність, коли подавали заяви на роботу [6].

У відповідь на тиск конкуренції з боку НАФТА мексиканський агропромисловий комплекс використовував більше добрив та інших хімічних речовин, що коштували 36 млрд. Дол. США в рік. Сільські фермери розширили площу земель, що призвело до зменшення площі лісів зі швидкістю 630 000 га в рік.

Іншу шкідливу угоду в рамках НАФТА так і не було здійснено. НАФТА дозволила б вантажівкам з Мексики проїжджати по території Сполучених Штатів за межами нинішньої 20-мильної комерційної зони. Міністерство транспорту розробило демонстраційний проект для розгляду практичної здійсненності цього. У 2009 році Палата представників припинила здійснення цього проекту, заборонивши Міністерству транспорту здійснювати його без схвалення Конгресу.

Виникало також питання про взаємність. Угода НАФТА дозволила б необмежений доступ американських вантажівок на всій території Мексики. Аналогічна домовленість добре працює між США і іншим партнером по НАФТА - Канадою. Однак мексиканські вантажівки можуть бути значно важчими за американські, багато хто з них використовують інакшу систему підвісок, що потенційно може зробити їх більш руйнівними для американських доріг [7].

Через ці недоліки 16 серпня 2017 року Сполучені Штати, Мексика і Канада приступили до перегляду НАФТА. Переговори між цими трьома країнами завершився 30 вересня 2018 року. Нова угода називається «Угода між США і Мексикою та Канадою

(USMCA)». 16 січня 2020 Конгрес США завершив прийняття угоди, а через два тижні президент Дональд Трамп підписав його. Офіційно угода відбулася 1 липня 2020 року в НАФТА.

USMCA змінює НАФТА в декількох напрямках. Найважливіша зміна полягає в тому, що тепер автомобільні компанії повинні виробляти не менше 75% автокомпонентів в торговельній зоні USMCA. Ратифікація USMCA стала вирішальним фактором економічного виживання і довгостроковій стабільності північноамериканських сусідів. На карту поставлено багато для всіх трьох країн, в тому числі конкурентоспроможність північноамериканської промисловості в порівнянні з рештою світу [8].

Перспективи USMCA полягають в різному зростанні продуктивності і торгівлі в Північній Америці, а також в захисті вразливих осіб і галузей промисловості:

–Зниження або скасування тарифів знижує витрати виробництва і торгівлі, що в кінцевому підсумку знижує роздрібні ціни для споживачів і збільшує прибуток компаній.

–Посилення захисту працівників в Мексиці означає розширення можливостей для працівників, які базуються в США, в міру скорочення розриву в оплаті праці. Суворе трудове законодавство, яке набрало чинності з новою угодою, забезпечує трудові права і справедливу оплату праці, особливо в Мексиці.

–Реструктурований захист в галузі охорони здоров'я та ринків даних підтримує конкурентоспроможність компаній при збереженні стимулів для зростання.

–Нові положення дозволять підприємствам, які займаються створенням нового програмного забезпечення, проектуванням обладнання, ліків, хімічних процесів та цифрової майстерності, бути захищеними від незаконного привласнення та неправомірного використання їх творінь.

–Не дивлячись на те, що Канада зберегла свою давню систему управління поставками для молочного сектора, вона все ж погодилася відкрити американським виробникам додатковий доступ на ринок для 14 видів молочних продуктів.

–Американський де-мінімум був значно вище, ніж в Канаді і Мексиці, що означало, що канадські і мексиканські підприємства електронної комерції мали набагато більший доступ до американського ринку, ніж американські підприємства електронної комерції в Канаді і Мексиці. USMCA не зовсім зрівняло ігрове поле, але воно скоротило розрив, створивши більш широкі ринкові можливості для американських компаній, що прагнуть потрапити на зростаючий цифровий ринок Канади.

–Згідно USMCA, експортери більше не будуть зобов'язані заповнювати офіційні сертифікати. Сертифікація походження може бути здійснена з використанням неофіційної документації, такої як комерційні рахунки-фактури, і може бути завершена імпортером, експортером або виробником. Для спрощення процесу для бізнесу була створена заповнена форма, яка забезпечує включення всієї мінімальної інформації, необхідної митницею [9].

Висновки. Інтеграційні процеси між США, Канадою та Мексикою є закономірними, адже їх поєднує географічна близькість та історично утворені економічні зв'язки. Північноамериканська угода про вільну торгівлю мала на меті закріпити існуюче економічне співробітництво між країни та створити багато нових вигідних можливостей для співпраці. Звісно, не можливо сказати однозначно яким був ефект від створення зони вільної торгівлі, адже відносини країн розвивалися у контексті світової економіки. Починаючи з кінця 90-х років минулого століття ми бачимо постійний плавний ріст ВВП країн учасниць, так само як і ріст показників внутрішньої торгівлі. Зниження митних бар'єрів та відкриття більшого доступу до ринків країн позитивно позначилися на економічній взаємодії країн. Країни активно обмінюються

товарами, послугами, робочою силою, інвестиціями. Але ці процеси мали і мають не завжди тільки позитивний вплив. Оскільки США та Канада є більш впливовими членами ніж Мексика в угрупованні, спостерігалася певна несправедливість прийняття рішень щодо мексиканської сторони. Це стосувалося як і економічних моментів на пряму, так і соціальних та екологічних.

Ряд спірних питань, які були актуальними протягом майже усього періоду існування НАФТА призвели до заміни НАФТА угодою між США, Мексикою і Канадою (USMCA). Таке рішення було покликане припинити суперечки між країнами, особливо між США та Мексикою. Хоча нова угода не має суттєвих відмінностей порівняно з старою, все більшість суперечностей було враховано та переглянуто. USMCA сприятиме кращому врегулюванню питань щодо екології та робочої сили, а також транспортних перевезень. Певні зміни однозначно повинні спростити логістичну взаємодію між країнами та сприяти пришвидшенню поставок та зменшенню транспортних витрат. Нова угода в загальному більше спрямована на забезпечення умов розвитку економік країн, а не тільки створенню зони вільної торгівлі. Підписання нової угоди було також дуже важливим для збереження конкурентоспроможності північноамериканського ринку в рамках світової економіки, адже ігнорування та накопичення проблем в середині угруповання не могло призвести до позитивних наслідків в довгостроковій перспективі. Підписання USMCA можна назвати ще одним кроком до поглиблення інтеграції між США, Канадою та Мексикою, результати якого зможуть бути оціненими в майбутньому.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. M. Angeles Villarreal. The North American Free Trade Agreement (NAFTA) / M. Angeles Villarreal, Ian F. Fergusson // Congressional Research Service. – April 16, 2015. – P. 1–33. 10. URL: <https://fas.org/sgp/crs/row/R42965.pdf>
2. Офіційний сайт Світового банку. Показники ВВП. URL: <https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.CD>
3. Офіційний сайт ЮНКТАД. URL: <https://unctadstat.unctad.org/wds/ReportFolders/reportFolders.aspx>
4. North American Free Trade Agreement. Part Y: Investment, services and related matters. SICE - the Organization of American States Foreign Trade Information System Website. URL: http://www.sice.oas.org/Investment/main_e.asp
5. "Agreement between the United States of America, the United Mexican States, and Canada 12/13/19 Text". ustr.gov. Office of the United States Trade Representative. URL: <https://ustr.gov/trade-agreements/free-trade-agreements/united-states-mexico-canada-agreement/agreement-between>
6. Kubursi A. The winners and losers in the new NAFTA. The Conversation. URL: <https://theconversation.com/the-winners-and-losers-in-the-new-nafta-104215>
7. United States–Mexico–Canada trade fact sheet Modernizing NAFTA into a 21st Century Trade Agreement. Office of U.S. Trade Representative Official Website. URL: <https://ustr.gov/trade-agreements/free-trade-agreements/united-states-mexico-canada-agreement/fact-sheets/modernizing>
8. The New York Times. Trump Just Signed the U.S.M.C.A. Here's What's in the New NAFTA. <https://www.nytimes.com/2020/01/29/business/economy/usmca-deal.html>
9. Understanding North America's new trade deal. Livingston International 2021. URL: <https://view.livingstonintl.com/usmca/p/1>

Варламова М.Л., Ковалева О.И., Козачишина А.С., Лясковец К.К.
ОСОБЕННОСТИ ИНТЕГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ СТРАН НАФТА

Статья посвящена исследованию результатов интеграции интеграционного объединения НАФТА. Описаны основные экономические показатели стран до и после вступления в интеграционное объединение. Исследованы показатели ВВП, ПИИ, экспорта и импорта в пределах группировки и в другие страны мира. Проанализированы, как и экономические показатели каждой страны отдельно, так и интеграционного объединения в целом. Сделаны выводы о влиянии объединения на страны участницы.

Выявлены противоречия между странами участницами. Определены основные проблемы группировки и причины создания нового объединения – UMSCA. Указаны новые положения торгового соглашения между США, Канадой и Мексикой. Отмечена важность подписания нового соглашения. Разработаны предположения о дальнейшем экономическом развитии стран в рамках нового объединения.

Ключевые слова: международная экономическая интеграция, региональные интеграционные группировки, зона свободной торговли, американо-канадское соглашение о свободной торговле, Североамериканское соглашение по свободной торговле (НАФТА).

M. Varlamova, O. Kovalova, A. Kozachyshyna, K. Liaskovets
PECULIARITIES OF THE INTEGRATION PROCESSES OF NAFTA COUNTRIES

The article describes and investigates the NAFTA integration alliance. The main economic indicators of countries before and after the integration association are described. The indicators of GDP, FDI, exports and imports within the union and to other countries of the world are explored. Both the economic indicators of each country separately and the integration association as a whole are analysed. The conclusions about the impact of the integration grouping on the member countries are drawn.

The contradictions between the member countries are revealed. The main problems of the grouping and the reasons for the creation of a new association - UMSCA are defined. The new provisions of the trade agreement between the United States, Canada and Mexico are indicated. The importance of signing the new agreement is pointed out. Assumptions about the further economic development of countries within the framework of the new association are elaborated.

Keywords: international economic integration, regional integration groups, free trade area, American Canadian free trade agreement, north American free trade agreement (NAFTA).

DOI 10.31558/2307-2318.2021.2.8

УДК 336.71

JEL: G21, E51

Волкова В.В.,

кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри фінансів і банківської справи,

Донецький національний університет імені Василя Стуса

ORCID: 0000-0003-1539-6194

v.volkova@donnu.edu.ua

Власенко О.С.,

здобувач, Донецький національний університет імені Василя Стуса

vlasenko_o@donnu.edu.ua

ПІДВИЩЕННЯ ЯКОСТІ КРЕДИТНОГО ПОРТФЕЛЯ ЯК ЧИННИК МІНІМІЗАЦІЇ КРЕДИТНОГО РИЗИКУ БАНКУ

Розглянуто сутність кредитного портфеля. Розглянуто місце і роль кредитного портфеля у мінімізації кредитного ризику банку. Мета статті полягає у розробці механізму управління якістю кредитного портфеля на основі аналізу особливостей та сучасного стану кредитування в Україні. Тому, було обґрунтовано актуальність проблеми регулювання кредитних ризиків. Розглянуто частку кредитного портфеля в активах банків України та частку NPL банків України. Проаналізовано стан кредитного портфелю банків державного сектору та наведені ключові вимоги до фінансових установ. Визначено, що контроль за якістю формування кредитного портфеля банку пов'язаний із забезпеченням умов і об'єктивних нормативів НБУ, також дана частина відповідальності значною мірою покладена на керівництво комерційного банку. З метою удосконалення кредитного портфеля наведено алгоритм розрахунку ефективного кредитного портфеля банку в сучасних умовах. Розглянуто механізм управління якістю кредитного портфеля. Визначено, що провідні засади кредитної політики, що включають у себе засади з формування якісного кредитного портфеля, будуються всередині банку на основу рішень, методів, і підходів у відповідності до загальної стратегії діяльності конкретного банку.

Ключові слова: кредитний портфель, кредитний ризик, банк, кредитна політика, фінансові установи.

Рис. – 6, Літ. – 12.

Постановка проблеми. Прибуток від здійснення кредитних операцій є одним із основних джерел доходів банків. Як наслідок, на сьогоднішній день, прибуток є головною проблемою, яка сьогодні стоїть перед менеджментом банків, та впливає ефективно формування кредитного портфеля банку. Неефективне його формування приводить до підвищення ризиків здійснення кредитних операцій, а це, у свою чергу веде до збитків та втрати вкладених ресурсів. Основою фінансової стабільності й ринкової стійкості банків є правильна організація банківського кредитування, належне забезпечення його вірогідною та оперативною обліковою інформацією, розробка ефективної та гнучкої системи управління кредитними операціями.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблеми управління якістю кредитного портфеля банку присвячені праці таких вітчизняних вчених як: Пташков А. [1], Кремень О. І., Кремень Р. М. [2], Бугель Ю. [4], Солоділова К. В., Шафранова О. В. [5], Бикова О.В., Марченко О.В. [6], Чиж Н. М. [7] та інші.

Мета статті полягає у розробці механізму управління якістю кредитного портфеля на основі аналізу особливостей та сучасного стану кредитування в Україні.

Викладення основного матеріалу дослідження. Для успішного розвитку вітчизняного фінансового ринку, укріплення ринкової економіки України та її інтеграції в світовий фінансовий простір дуже важливо якнайшвидше вивести комерційні банки на центральне місце в управлінні грошово-кредитною системою країни.

Рівень організації кредитної діяльності – важливий показник роботи банківської установи та якості його менеджменту. Результат кредитної діяльності банку визначає якість кредитного портфеля.

Кредитний портфель - це специфічний об'єкт управління, що має певну структуру, відповідає вимогам банку та його цілям за прибутковістю, ступенем ліквідності, ризиком і напрямками кредитування. За балансовою вартістю всіх кредитів банку оцінюється розмір кредитного портфеля. У структурі балансу банку кредитний портфель розглядається як єдине ціле та складову частину активів банку, котра має свій рівень дохідності й відповідний рівень ризику. Тому ризик та дохідність – основні параметри управління кредитним портфелем банку [1].

Управління кредитним портфелем - це складний організаційно-економічний процес діяльності банку при здійсненні кредитування, що спрямований на досягнення високої результативності й мінімізацію кредитного ризику. Проте, за даних умов кінцевими цілями менеджерів банку є отримання прибутку від активних операцій та підтримання надійної та безпечної діяльності банку [2].

Після світової фінансової кризи 2008 – 2010 рр. значно знизилася якість кредитного портфелю та стійкість банківського сектора України в цілому. Зниження платоспроможності вітчизняних підприємств-позичальників призвели до зростання частки проблемних кредитів у структурі кредитних портфелів. Як результат, відбулося збільшення частки проблемної заборгованості кредитного портфеля банківської установи, що безпосередньо впливає на результати її діяльності.

На початку 2016 року кредитування залишалося стриманим через збереження високих кредитних ризиків, низьку платоспроможність позичальників та усе ще жорсткі умови кредитування. За 2014-2016 рр. гривня зменшила свою вартість по відношенню до долара США більше ніж в 3 рази (з 7,99 грн за 1 доллар США у 2014 році до 24 грн за 1 доллар США у 2016 році відповідно). Таке стрімке зниження призвело до зростання проблемної заборгованості клієнтів перед банками. На рисунку 1 наведені основні показники кредитної діяльності банківської системи. Варто зауважити, що ланцюгові темпи приросту проблемної заборгованості банків України за останні роки мали такі показники: у 2015 р. – 93,6%, у 2016 р. – 57%, у 2017 р. – 44,3%, у 2018 р. – 63,5% [2]. Загалом за 2015–2018 рр. обсяг проблемних кредитів збільшився у 8,5 рази, що свідчить про низьку якість кредитного портфеля вітчизняних банків та високий ризик неповернення коштів. Частка непрацюючих кредитів скорочується з 2018 року. У 2020 році значно скоротилася частка у державних банках: за рік вони списали 30,6 млрд гривень та 3,1 млрд доларів США. В результаті відбулося зниження частки непрацюючих кредитів з 63,5% до 57,4% [3].

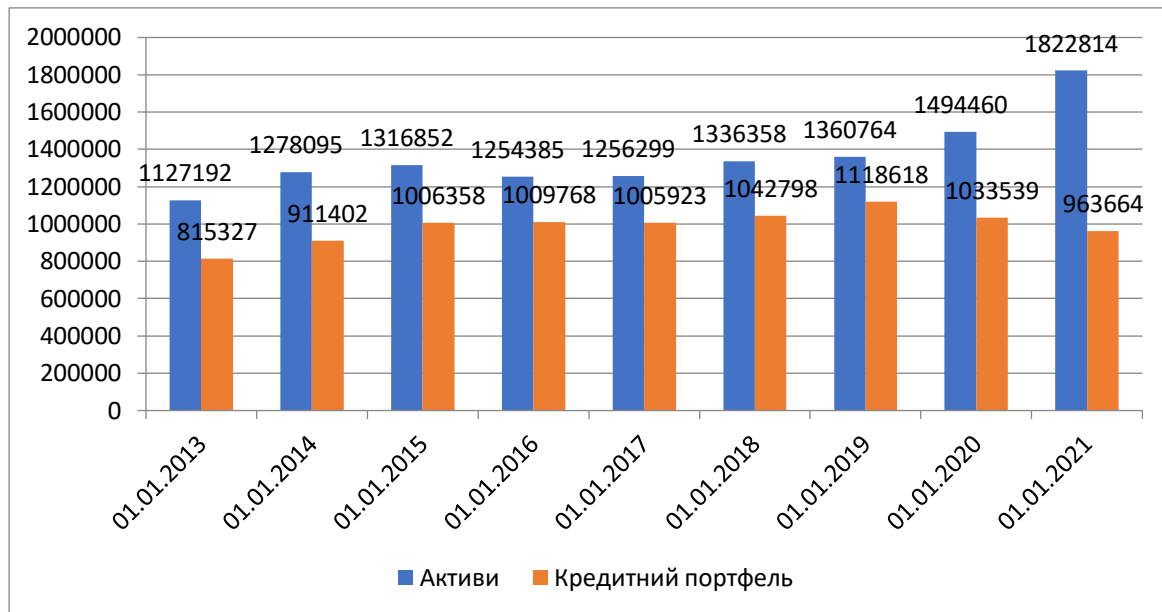


Рисунок 1 - Частка кредитного портфеля в активах банків України у 2013-2021 рр., млн грн [2]

Як бачимо з рис. 1, кредитний портфель займає вагоме місце в активах банків. Причиною цього є те, що приріст обсягу кредитування безпосередньо впливає на зростання активів банку. Збільшення кредитного портфеля за проаналізований період пов'язане із значною часткою кредитів в іноземній валюті. За рахунок їх постійної переоцінки за офіційним курсом відбувається штучне нарощування в гривневому еквіваленті як кредитного портфеля, так і активів в цілому.

У структурі кредитного портфеля державних банків головним складником є корпоративна заборгованість. Основні боржники державних банків – це великі холдингові компанії або політично пов'язані особи. Ці борги не продаються, адже немає ефективного та прозорого механізму їх продажу. Передусім це проблеми в судовій системі та недостатній рівень захисту прав кредитора. До того ж державним банкам, маючи в акціонерах Міністерство фінансів, простіше попросити у держави докапіталізацію, ніж працювати над поверненням кредитів. Це пояснює ситуацію, коли державні банки показали себе вкрай неефективними в роботі з позичальниками [4].

Отже, частка кредитів в загальному обсязі активів банків України протягом 2015-2018 рр. складала близько 80% з незначними відхиленнями (максимальне значення відхилення 2,2%). З цього можна зробити висновок про значимість та необхідність регулювання саме кредитної діяльності банків, як на загальнодержавному рівні, так і всередині структури.

Протягом 2018 року якість кредитного портфеля знижилася, за останній квартал частка непрацюючих кредитів становила 52.8 %, тобто вона скоротилася на 1.7 в.п. Причиною цього є швидкий розвиток роздрібного кредитування, що в свою чергу призводить до статистичного скорочення частки непрацюючих кредитів.

У 2019 році відбувся приріст бази фондування на рівні попереднього року. Банки були зацікавлені у роздрібному кредитуванні. У 2018 році відбулося зростання корпоративного портфеля, що з кожним роком ставало все більш жвавим. Проте, у 2020 році попит на споживчі кредити значно скоротився через кризу, як наслідок кредитний портфель знизився в квітні та травні. За попередніми оцінками НБУ більше 10 % незабезпечених споживчих кредитів можуть стати непрацюючими через кризу. Дані збитки реалізуються на протязі наступних кварталів, відповідно банки повинні вчасно їх

визнавати та зазделегідь формувати резерви. Щоб бути впевненим в коректності класифікації кредитів та достатності резервів НБУ планує провести аналіз якості активів банків наприкінці року [5].

Проте, у зв'язку з пандемією COVID-19 попит і бізнесу, і населення на кредити знижувався, не зважаючи на подальше здешевлення кредитів. В результаті відбулося зниження кредитного портфеля банків. Також, портфель без урахування резервів скоротився за I квартал у гривні на 6,3 % та на 3,6 % у доларовому еквіваленті. Портфель чистих кредитів населенню зменшився на 5 % за I квартал вперше з 2017 року. Загалом станом на початок року 2021 кредитний портфель зменшився на 69 875 грн у порівнянні із аналогічним періодом у 2020 р. Визначальним чинником даного скорочення було формування банками резервів за одночасного скорочення попиту на кредити внаслідок погіршення споживчих настроїв [5].

Окрім того, частка приватних банків у структурі кредитного портфеля є значно більшою, ніж частка державних банків, 36% та 72% відповідно. Частка непрацюючих кредитів українських банків залишається досить значним. Більшу частину обсягу кредитного портфеля банків у 2020 р. становлять непрацюючі кредити (48 %, або 531 млрд грн), з яких 75 %, або 397 млрд грн акумульовано у банках державного сектору (див. рис. 2) [6].

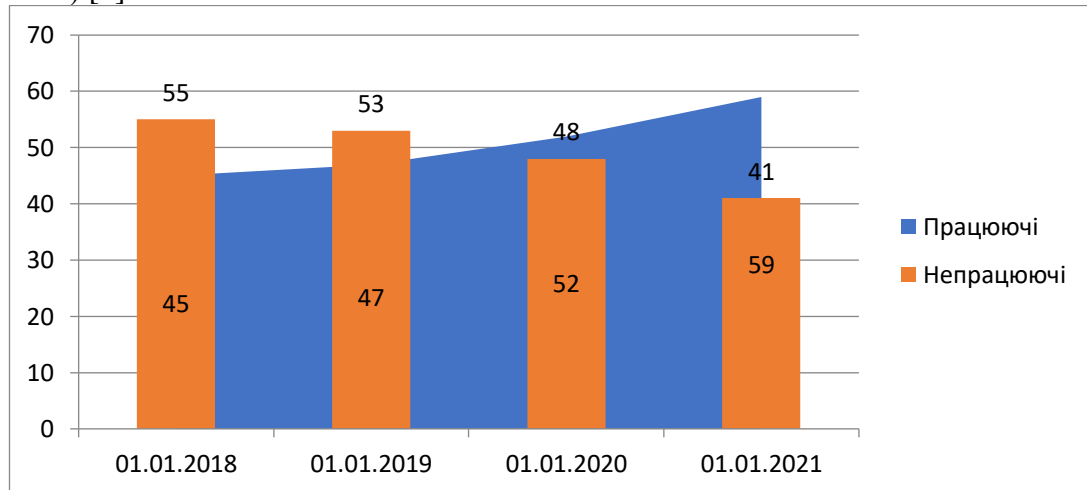


Рисунок 2 - Частка NPL банків України у 2018-2021 рр., % [7]

Аналізуючи дані таблиці, можна спостерігати, що у 2019 році спостерігалась тенденція поступового скорочення обсягу непрацюючих кредитів у банках України. Частка непрацюючих кредитів в кредитному портфелі системи банків зменшилась на 5 в.п. до 48%, насамперед, завдяки зростанню обсягу працюючих кредитів, у т. ч. роздрібного кредитування, укріпленню національної валюти та здійсненню банками заходів щодо погашення та реструктуризації непрацюючих кредитів.

З проведеного аналізу можемо зробити висновок, що на даному етапі розвитку банки з державною участю мають незначну зацікавленість у відновленні кредитування.

Відповідно за 2020 рік обсяг NPL у банківській системі знизився на 100,5 млрд грн. В результаті відбулося зниження частки проблемних активів в активах банків до 41%, але показник досі залишається найвищим серед європейських країн, але став значно меншим від свого максимального значення у 2017 році (58%). Варто зауважити, що найвищий обсяг проблемної заборгованості продовжує зберігатися на балансах державних банків (310,2 млрд грн або 57,4% від кредитного портфелю). Обсяг непрацюючих кредитів банків з іноземним капіталом та приватним українським капіталом становить 95,9 та 24,0 млрд грн, відповідно (рисуюнок 3) [11].

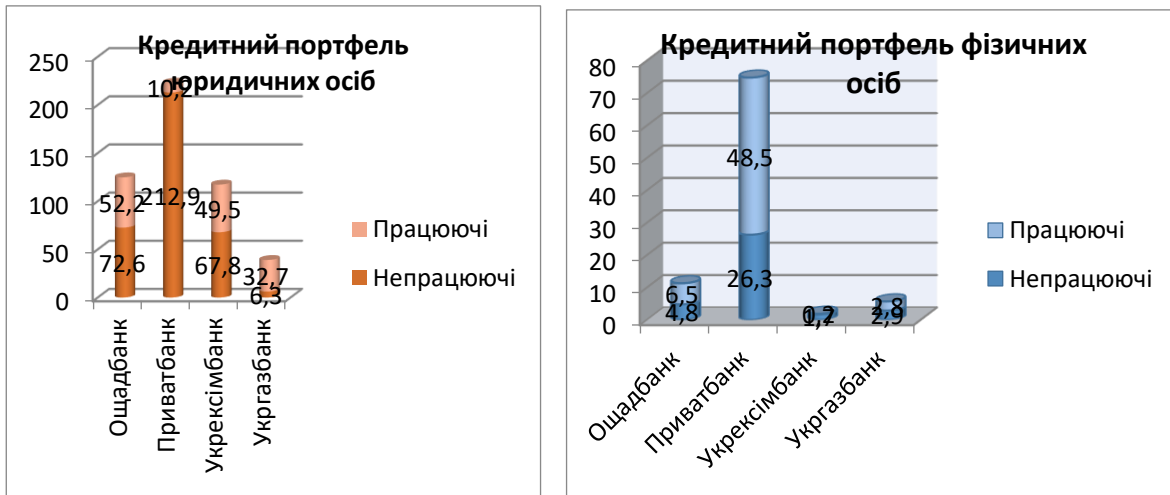


Рисунок 3 - Стан кредитного портфелю банків державного сектору станом на 01.01.2020 р., млрд. грн [10]

Аналізуючи дані рисунку 3 можна помітити, що значну частку NPL у «Приватбанку» – 239,2 млрд грн. Варто зауважити, що значну кількість непрацюючих кредитів має «Ощадбанк», сума непрацюючих кредитів юридичних осіб становить 72,6 млрд грн та фізичних осіб – 4,8 млрд грн. «Укрексімбанк» та «Укргазбанк» також мають частку непрацюючих кредитів юридичних осіб значно більшу за частку фізичних осіб.

Слід відзначити, що за останній період частка непрацюючих кредитів у всіх групах банків не має постійної динаміки. Зменшення частки непрацюючих кредитів відбувається завдяки поступовому розгортанню нового кредитування. Як свідчать дані Національного банку України, найсуттєвіше скоротилися частки за валютними кредитами бізнесу та гривневими кредитами населенню. Збільшення споживчого кредитування дало змогу підвищити якість портфелю роздрібних кредитів, а продаж банками непрацюючих валютних кредитів бізнесу – портфелю корпоративних кредитів. Якщо економіка зростатиме в майбутньому, то якість кредитного портфелю помірно поліпшуватиметься [7].

Дослідження довело, що велика частка недіючих кредитів – джерело системних ризиків в Україні. За останні три роки прогрес у скороченні NPLs був ледь помітним. НБУ має намір пришвидшити процес, ухваливши Положення про організацію процесу управління проблемними активами в банках України.

Положення відповідатиме найкращим європейським практикам і ґрунтуватиметься на Керівних принципах для банків стосовно непрацюючих кредитів ЄЦБ, настановах Європейського банківського органу з управління непрацюючими та реструктурованими експозиціями.

Варто зауважити, що все ж якість корпоративного кредитного портфелю банків найкраща за останнє десятиліття. Останніми роками банки дотримувалися загальноприйнятих стандартів кредитування. У свою чергу, бізнес став прозорішим, прибутковішим, багато підприємств та секторів сформували запас міцності [3]. Проте втрати вже будуть присутніми – зниження внутрішнього та зовнішнього попиту, обмеження в умовах пандемії та значні структурні проблеми у секторах будуть мати помітний вплив на платоспроможність позичальників. Банки обов'язково мають відслідковувати фінансовий стан боржників та зважати на їхні тимчасові фінансові труднощі, пропонуючи кредитні продукти. Після завершення кризи фінансові установи відіграватимуть найбільшу роль у відновленні економічного зростання в Україні [10].

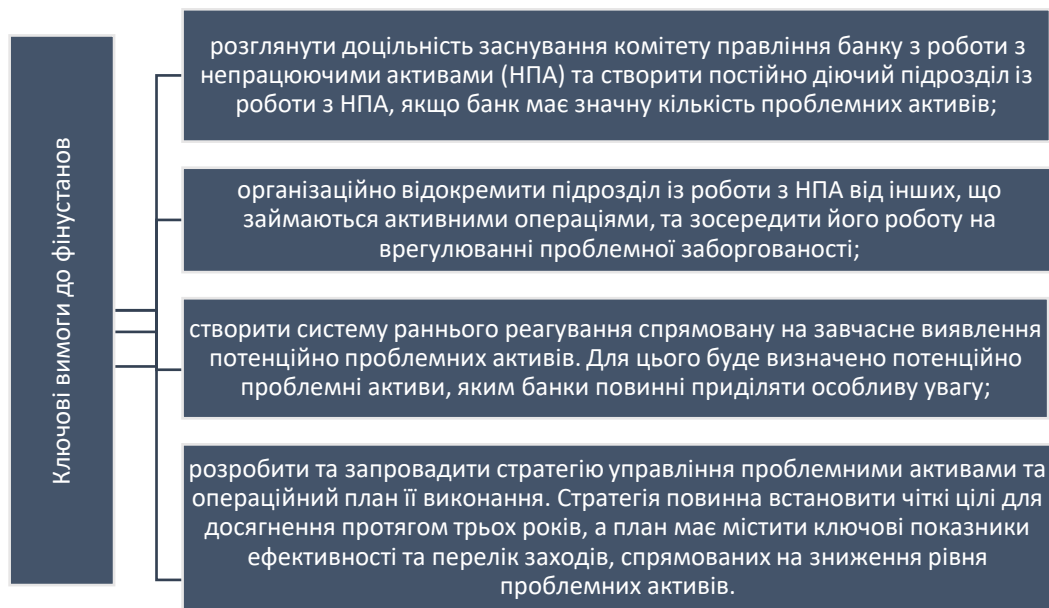


Рисунок 4 - Ключові вимоги до фінустанов [9]

Банки виступають важливими ланками в системі ринкових відносин, планомірний їх розвиток – необхідна умова функціонування ринкової економіки. Оскільки банківська діяльність є комерційною, тобто спрямована на отримання прибутку, головною її характеристикою є ризиковий характер. Ризик для банку виражається ймовірністю досягнення небажаних результатів: збитки внаслідок неплатежів по наданих позиках, втрати та недоотримання прибутку, скорочення ресурсної бази тощо.

Оскільки кредитний портфель виступає головним джерелом доходів банку, його можливістю кредитування клієнтів та причиною ризиків при розміщенні активів. Від якості кредитного портфеля залежить стабільність діяльності банку, його імідж, конкурентоспроможність, фінансові результати. Кредитний ризик пов'язується при цьому з ризиком можливого понесення банком фінансових втрат через невиконання позичальником зобов'язань (рис. 5).

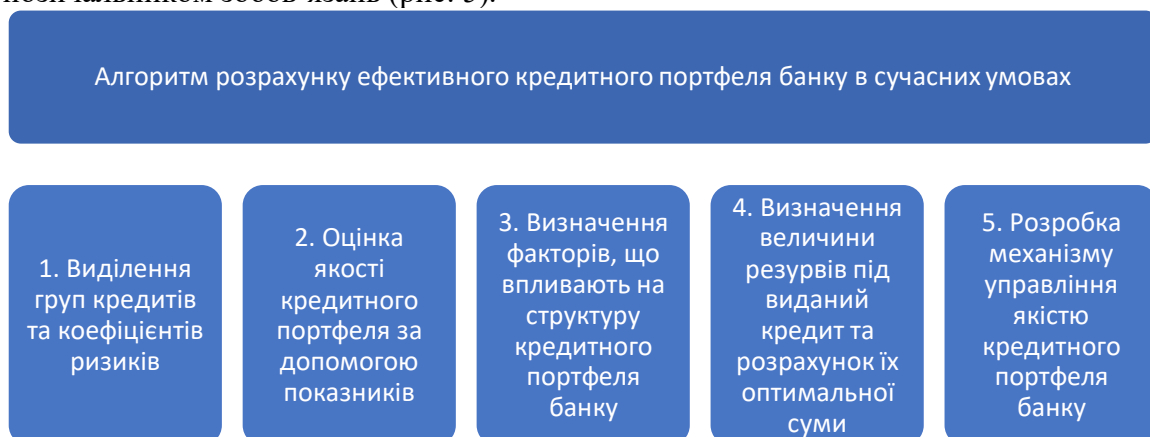


Рисунок 5 - Алгоритм розрахунку ефективного кредитного портфеля банку в сучасних умовах

На нашу думку, головною умовою ефективного банківського кредитування буде розробка механізму управління якістю кредитного портфеля (рис. 6).

Зауважимо, що при розробці механізму управління якістю кредитного портфеля банку доцільно врахувати наступні принципи:

- Комплексність - охоплення всіх сторін кредитної діяльності банку з метою встановлення дійсного рівня кредитного портфеля;
- Повнота аналізу – аналіз економічних і неекономічних показників кредитоспроможності позичальника і його бізнесу, визначаючий ступінь кредитного ризику як одного з критеріїв якості кредитного портфеля.
- Відкритість – схильність якості кредитного портфеля до змін під впливом багатьох факторів.
- Безперервність – управління якістю портфеля протягом всього терміну дії кредитного договору між позичальником і банком.
- Послідовність – підтримання нерозривного зв'язку кожного етапу управління якістю кредитного портфеля як функціонально, так і організаційно.
- Динамізм – аналіз факторів, які впливали на якість кредитного портфеля в минулих періодах і прогноз їх впливу на перспективу.

Мета управління якістю кредитного портфеля банку – організація ефективного процесу кредитування за рахунок отримання оптимального доходу при мінімальному кредитному ризику. Досягнення зазначеної мети забезпечить підвищення довіри економічних суб'єктів до банку, динамічний розвиток та фінансову стійкість.



Рисунок 6 - Механізм управління якістю кредитного портфеля

Механізм управління якістю кредитного портфеля можна представити в вигляді сукупності взаємопов'язаних елементів. *Інформаційне забезпечення*, необхідне для аналізу кредитного портфеля банків, включає як зовнішні, так і внутрішні джерела інформації. Серед зовнішніх джерел інформації провідне місце займає офіційний сайт НБУ, який оприлюднює значний обсяг інформації про кредитну діяльність банків. Значною перевагою цього джерела інформації є те, що НБУ постійно розширює перелік інформації про кредитні портфелі банків та поглиблює її зміст. Це, з одного боку, підвищує рівень прозорості діяльності як окремих банків, так і банківської системи в цілому, а з другого – збільшує інформаційне забезпечення аналізу кредитного портфеля банку. Серед внутрішніх джерел інформації про кредитний портфель банків, яка може використовуватись і зовнішніми користувачами, провідне місце займає фінансова звітність. Проте основним недоліком фінансової звітності банків України є те, що через відсутність стандартизованих вимог до переліку та змістовного наповнення її

приміток, на сьогоднішній день важко, а іноді й неможливо, співставити деталізовану інформацію про кредитний портфель між різними банками.

Система показників та методика оцінки кредитного ризику банку. Виділяють три групи методів оцінки якості кредитного портфеля банку: методи експертних оцінок, статистичні та аналітичні методи. Безумовно, для отримання об'єктивної оцінки якості кредитного портфеля банку необхідним є застосування комплексного підходу. Проте для отримання комплексної, об'єктивної та ефективної оцінки якості кредитного портфеля доцільною є побудова інтегрального показника, зокрема таксономічного. У свою чергу, інтегральний таксономічний показник оцінки якості кредитного портфеля розраховується на основі коефіцієнтного аналізу, при цьому система показників, покладених в його основу, формується відповідно до завдань аналізу та повинна відповідати певним вимогам: відсутність між обраними показниками тісного лінійного зв'язку, використання найбільш значущих та інформативних показників, визначених на основі факторного аналізу. Значення інтегрального таксономічного показника залежить від обраного еталонного значення або бази порівняння – це має бути або нормативне значення для відповідного показника, або за критерієм min-max. Зміна інтегрального таксономічного показника є сигналом для реагування та потребує додаткового аналізу – або причин покращення для врахування позитивних результатів управлінських дій в подальшому, або причин погіршення для запобігання їх у майбутньому.

Організаційне забезпечення представляє побудову відповідної організаційної структури, яка являє собою сукупність взаємопов'язаних та взаємозалежних складових, необхідних для надання кредитної послуги клієнту. До складових організаційної структури відносяться: працівники, служби та підрозділи апарату управління.

Таким чином, механізм управління якістю кредитного портфеля банку - сукупність взаємопов'язаних інструментів, які будуть застосовані в процесі управління і сприятимуть на укріпленню конкурентних позицій банківської установи та забезпечать отримання максимального прибутку при мінімальних ризиках.

Висновки. Надійна банківська система виступає умовою успішного функціонування та розвитку економіки України, необхідною передумовою забезпечення стабільності фінансової системи. З допомогою спостереження за діяльністю банківських установ і контролю за дотриманням регулятивних показників можна здійснювати управління кредитним портфелем. Варто зауважити, що наглядові та регуляторні підходи НБУ повинні бути зосереджені на забезпеченні макроекономічної стійкості функціонування банківської системи шляхом зниження ризиків банківської діяльності, на основу виконання банками своїх функцій стосовно кредитування економіки і дотримання основних економічних нормативів. Крім того, контроль за якістю формування кредитного портфеля банку пов'язаний із забезпеченням умов і об'єктивних нормативів НБУ, також дана частина відповідальності значною мірою покладена на керівництво комерційного банку. Провідні засади кредитної політики, що включають у себе засади з формування якісного кредитного портфеля, будуються всередині банку на основу рішень, методів, і підходів у відповідності до загальної стратегії діяльності конкретного банку. Управління кредитними ризиками повинно охоплювати всі види діяльності фінансово-кредитної установи, які впливають на параметри її ризиків, становлять безперервний процес аналізу ситуації та відповідного середовища, в яких виникають ризики та/або рівень уразливості фінансово-кредитної установи до таких ризиків. А з метою мінімізації кредитних ризиків та підвищення якості кредитного портфеля банківські фахівці повинні проводити постійний моніторинг за кредитним процесом та впровадити розроблений нами механізм в свою діяльність.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Пашков А. Оцінка якості кредитного портфеля. Фінансовий простір. 2019. № 2(18). С. 14–21.
2. Кремень О.І., Кремень В.М. Фінанси: навчальний посібник. Київ: Центр учбової літератури, 2020. 447 с.
3. Офіційний сайт. Міністерство фінансів України. URL: <https://index.minfin.com.ua/banks/stat/2019-12/> (дата звернення 15.04.2021).
4. Бугель Ю. Напрями удосконалення сучасних методів управління банківським кредитним портфелем. Галицький економічний вісник. 2020. № 2 (27). С. 157.
5. Солоділова К.В., Шафранова О.В. Сучасний стан кредитування в Україні. Молодий вчений. 2019. № 3 (43). С. 844-847.
6. Бикова О.В., Марченко О.В. Оцінка ефективності кредитної політики банку. Молодий вчений. 20189. №3 (43). С. 586-589.
7. Чиж Н. М. Сучасний стан банківського кредитування в Україні. URL: http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Ekfor/2011_2/63.pdf (дата звернення 15.04.2021).
8. Національний банк України URL: <https://bank.gov.ua/> (дата звернення 13.04.2021).
9. Фінанси та економіка URL: <http://www.finbalance.com.ua/> (дата звернення 13.04.2021).
10. Аналітичний огляд банківської системи України за результатами 2020 року. URL: http://rurik.com.ua/documents/research/bank_system_4_kv_2019.pdf. (дата звернення 13.04.2021).
11. Укрінформ URL: <https://www.ukrinform.ua/rubric-economy/3188729-danilisin-poasniv-so-zavazae-virisiti-problemu-nepracuucih-kreditiv-v-ukrainskih-bankah.html> (дата звернення 13.04.2021).
12. Узагальнення теоретичних підходів до визначення сутності управління кредитним портфелем банку URL: http://www.rusnauka.com/29_DWS_2011/Economics/1_95281.doc.htm (дата звернення 15.04.2021).

REFERENCES

1. Pashkov A. Assessment of the quality of the loan portfolio. Financial space. 2019. № 2 (18). Pp. 14–21.
2. Flint OI, Flint VM Finance: a textbook. Kyiv: Center for Educational Literature, 2020. 447 p.
3. Official site. Ministry of Finance of Ukraine. URL: <https://index.minfin.com.ua/banks/stat/2019-12/> (access date 15.04.2021).
4. Bugel Y. Directions for improving modern methods of bank loan portfolio management. Galician Economic Bulletin. 2020. № 2 (27). P. 157.
5. Solodilova KV, Shafranova OV The current state of lending in Ukraine. A young scientist. 2019. № 3 (43). Pp. 844-847.
6. Bikova OV, Marchenko OV Evaluation of the effectiveness of the bank's credit policy. A young scientist. 20189. №3 (43). Pp. 586-589.
7. Chizh NM The current state of bank lending in Ukraine. URL: http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Ekfor/2011_2/63.pdf (accessed 15.04.2021).
8. National Bank of Ukraine URL: <https://bank.gov.ua/> (access date 13.04.2021).
9. Finance and Economics URL: <http://www.finbalance.com.ua/> (access date 13.04.2021).
10. Analytical review of the banking system of Ukraine according to the results of 2020. URL: http://rurik.com.ua/documents/research/bank_system_4_kv_2019.pdf. (appeal date 13.04.2021).

11. Ukrinform URL: <https://www.ukrinform.ua/rubric-economy/3188729-danilisin-poasniv-so-zavazae-virisiti-problemu-nepracuucih-kreditiv-v-ukrainskih-bankah.html> (accessed 13.04.2021).
12. Generalization of theoretical approaches to defining the essence of bank loan portfolio management URL: http://www.rusnauka.com/29_DWS_2011/Economics/1_95281.doc.htm (access date 15.04.2021).

Волкова В.В., Власенко Е.С.

ПОВЫШЕНИЕ КАЧЕСТВА КРЕДИТНОГО ПОРТФЕЛЯ КАК ФАКТОР МИНИМИЗАЦИИ КРЕДИТНОГО РИСКА БАНКА

Рассмотрены сущность кредитного портфеля. Рассмотрены место и роль кредитного портфеля в минимизации кредитного риска банка. Цель статьи заключается в разработке механизма управления качеством кредитного портфеля на основе анализа особенностей и современного состояния кредитования в Украине. Поэтому было обоснована актуальность проблемы регулирования кредитных рисков. Рассмотрены долю кредитного портфеля в активах банков Украины и долю NPL банков Украины. Проанализировано состояние кредитного портфеля банков государственного сектора и приведены ключевые требования к финансовым учреждениям. Определено, что контроль за качеством формирования кредитного портфеля банка связан с обеспечением условий и объективных нормативов НБУ, также данная часть ответственности в значительной мере возложена на руководство коммерческого банка. С целью усовершенствования кредитного портфеля приведен алгоритм расчета эффективного кредитного портфеля банка в современных условиях. Рассмотрены механизм управления качеством кредитного портфеля. Определено, что ведущие принципы кредитной политики, включающие в себя основы по формированию качественного кредитного портфеля, строятся внутри банка на основе решений, методов и подходов в соответствии с общей стратегией деятельности конкретного банка.

Ключевые слова: кредитный портфель, кредитный риск, банк, кредитная политика, финансовые учреждения.

V. Volkova, O. Vlasenko

IMPROVING THE QUALITY OF THE LOAN PORTFOLIO AS A FACTOR IN MINIMIZING THE BANK'S CREDIT RISK

The essence of the loan portfolio is considered. The place and role of the loan portfolio in the bank's credit risk minimization were considered. The purpose of this article is to develop a mechanism for managing the quality of the loan portfolio based on the analysis of the specifics and current state of lending in Ukraine. Therefore, the urgency of the problem of credit risk regulation was justified. The share of the loan portfolio in the assets of Ukrainian banks and the share of NPL banks in Ukraine. The state of the loan portfolio of banks in the public sector and key requirements for financial institutions are analyzed. It was determined that the control over the quality of the formation of the loan portfolio of the bank is related to the provision of conditions and objective standards of the NBU, as well as this part of the liability is a significant measure to guide the commercial bank. For the purpose of improving the loan portfolio, the algorithm for calculating the effective loan portfolio of the bank in modern terms. Considered the mechanism of loan portfolio quality management. It is determined that the guiding principles of credit policy, including in its basis for the formation of a quality loan portfolio, are built within the bank on the basis of decisions, methods and approaches to the conclusion of the joint venture.

Key words: loan portfolio, credit risk, bank, credit policy, financial institutions.

DOI 10.31558/2307-2318.2021.2.9

УДК 338.2:339

JEL: H20, M13, F29

Клочковська В.О.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри підприємництва, корпоративної та просторової економіки,
Донецький національний університет імені Василя Стуса
ORCID: 0000-0001-8769-3636
victoria.klochkovska@gmail.com

Клочковський О.В.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту та поведінкової економіки
Донецький національний університет імені Василя Стуса
ORCID: 0000-0002-2839-393X
alex.klochkovsky@gmail.com

СУЧАСНІ ОСОБЛИВОСТІ ОПОДАТКУВАННЯ В УКРАЇНІ

У статті розглянуто специфіку функціонування української податкової системи. З'ясовано, що ключовим урядовим завданням є покращення вітчизняного фіскального законодавства з метою формування сприятливого середовища для ведення бізнесу та приваблення інвесторів. Визначено сутність дефініції «податок», виокремлено прямі й непрямі види фіскальних зборів. Наведено групи доходів, за якими українці відраховують прямі податки до бюджету. Встановлено, що непрямі податки включені в ціну продукту та сплачуються громадянами під час купівлі будь-якого товару чи послуги. Досліджено, що система оподаткування в Україні представлена загальною і спрощеною формами. Окреслено важливість податку на доходи фізичних осіб, оскільки він слугує одним з головних джерел поповнення казни. Виявлено, що теперішні легітимні фіскальні зміни пов'язані також з життєдіяльністю країн в умовах пандемії. Наголошено, що елементом економічних відносин України з іншими державами є обмін податковими даними на основі Конвенції про взаємну адміністративну допомогу у фіскальних справах стосовно уникнення подвійного оподаткування. Акцентовано, що Україна, зв'язана умовами міжнародних домовленостей та кошторисними проблемами, зацікавлена у розвитку наряду прозорості сплати податків.

Ключові слова: податок, бізнес, підприємець, країни-члени ЄС, загальна система оподаткування, спрощена система оподаткування, пандемія.

Табл. - 1, Літ. - 9.

Постановка проблеми. Фіскальна система держави займає ключове місце в забезпеченні її господарського зростання, що безпосередньо відбивається на врегулюванні суспільного правопорядку, розвитку морально-культурних цінностей, захисті територіальної єдності, вирішенні сукупності соціально-економічних питань. Під час інтеграції у світовий простір Україна, на жаль, залишається на останніх позиціях за багатьма показниками життєдіяльності в порівнянні з іншими європейськими сусідами. Значну роль при цьому відіграє недосконалість вітчизняного механізму оподаткування [1].

Важливим обов'язковим платежем з українців є податок на доходи фізичних осіб, що утворює бюджетні надходження з їх перерозподілом між державою й населенням. Кількість громадян, які його сплачують, найбільша. В сьогоденних реаліях формування соціально-спрямованої економіки нагальним питанням виступає пошук шляхів удосконалення національної фіскальної політики. Ситуація загострюється через економічну нестабільність в умовах високого ступеня тінізації, уникнення громадянами сплати обов'язкових зборів та суттєве розділення між рівнем доходів серед різних прошарків.

Податкова система є одним із найбільш дієвих засобів впливу на розвиток господарського сектору, а це – поява нових робочих місць, зменшення рівня безробіття, зростання розміру надходжень до бюджету тощо. Законодавчо визначено [2], що юридичні та фізичні особи у власній діяльності мають право обирати загальну або спрощену фіскальну систему, кожній з яких притаманні свої привілеї та недоліки. Урядова податкова стратегія виявляє місце бізнесу у відповідних стосунках з державою, його роль у співробітництві з покупцями, посередниками в процесі обліку взаєморозрахунків, що свідчить про необхідність проведення наукових досліджень, спрямованих на вивчення стану фіскальної галузі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Складнощі в оподаткуванні бізнесу досліджено такими закордонними вченими як А. Базо, М. Кассон, Д. Кірбі, А. Клемм, Дж. Рейд та ін. Чисельні наукові праці вітчизняних економістів, серед яких Ф. Бутинець, О. Василик, А. Гальчинський, Ю. Іванов, М. Крупка, М. Кучерявенко, О. Лобанов, М. Слатвинська, С. Юрій присвячені визначенню теоретичних основ у фіскальному секторі та державному регулюванні підприємництва. Вчені О. Молдован, Л. Демиденко, П. Лайко, М. Перерви, О. Безкровний дискутують на тему переваг і недоліків вітчизняного податкового законодавства, вивчають алгоритм відтворення фіскальної політики. Попри суттєву кількість академічних досліджень з обраного напрямку, подальшого розкриття, на нашу думку, вимагають питання щодо виявлення специфіки функціонування вітчизняного податкового механізму в умовах реформування законодавчої бази.

Формулювання цілей статті. Метою статті є з'ясування особливостей стягнення обов'язкових платежів до бюджету з доходів громадян, ознайомлення з сучасними загальною та спрощеною системами оподаткування, виявлення переваг і недоліків кожної з них, а також оцінка застосування окремих податкових реформ ЄС в Україні.

Викладення основного матеріалу. На соціально-економічне зростання будь-якої країни впливає чимало економічних чинників, серед яких вагома роль належить саме процесу оподаткування. Важливим завданням держави є удосконалення фіскальної системи з метою створення сприятливого податкового середовища. Кожний уряд буде власний податковий механізм з легітимно затвердженими об'єктом, базою, структурою податкових пільг і відрахувань [3].

За експертними дослідженнями близько 90 % українців безпосередньо не зіткнулися зі сплатою податкових зобов'язань, тому більшість з них недостатньо обізнана з приводу визначення джерел фінансування державного бюджету, хоча мова йде про їх власні гроші. Наймані працівники найбільш зацікавлені у з'ясуванні суми, перерахованої їм на руки, «чистої» заробітної плати. Стосовно платежів з неї, вважається, що це турбота роботодавця або відділу бухгалтерії. Насправді вся фінансова система країни спирається на невеличкі внески робітників. Саме на ці кошти утримують величезний державний механізм, здійснюють закупівлі та усі соціальні розрахунки. На податки громадян функціонує «безкоштовна» медична та освітня системи, сплачуються пенсії, стипендії, зарплата бюджетним працівникам. Отже, збільшення кошторисних видатків за

визначеними напрямками можливе лише через процентне зростання фіскальних відрахувань з прибутків українців.

Наведемо таке визначення податку: це обов'язковий збір з доходів населення в державну скарбницю. Розрізняють прямі та непрямі види податків. Прямим збором є процентне відрахування з певної грошової суми (платник та налогоносіє один і той самий), непрямим – частина ціни товару або послуги, що входить до їх вартості (платник і налогоносіє – різні). Платником непрямого податку є споживач (при купівлі), а налогоносієм – компанія, що збула продукт та відраховує податок державі. Відзначимо, що у розвинутих країнах 2/3 фіскальних надходжень формують прямі податки й, навпаки, в державах з перехідною економікою аналогічна частка складається з непрямих зборів. Розрізняють декілька груп доходів, по яких українцями до бюджету сплачуються прямі податки [4]:

1) податок на доходи фізичних осіб (ПДФО) в обсязі 18 %; єдиний соціальний внесок на загальнообов'язкове державне страхування (ЄСВ) – 22 %; військовий збір (ВЗ) – 1,5 %. Їх перераховує роботодавець із зарплати найманих працівників;

2) податки з фізичних осіб-підприємців: єдиний податок (ЄП) та єдиний соціальний внесок (ЄСВ) за себе з урахуванням специфіки діяльності, а також ПДФО й ВЗ – при роботі на загальній системі оподаткування;

3) податки з пасивних доходів (банківських відсотків, роялті) – в сумі 18 %.

Непрямі збори враховані в ціну продукту та сплачуються усіма українцями під час купівлі будь-якого товару чи послуги: податок на додану вартість (ПДВ), акцизний збір, митне мито. Близько 1/4 частини заробітної плати, одержаної працівником, потрапляє у виді непрямих податків до бюджету. Найбільш вживаним з останніх є ПДВ, який сплачують покупці в обсязі 20 % від собівартості товару (послуги). До речі, він був запроваджений у нашій країні в 1991 році. Акцизний збір стягується з тютюнових, алкогольних виробів та пального, а митом обкладаються імпортовані товари.

На важливість ПДФО, як одного з базових джерел наповнення бюджетів різних рівнів, вказує той факт, що з кожним роком збільшується його обсяг та частка у зведеному кошторисі України. Доцільно зауважити, що ставка ПДФО в нашій державі у 18 % є відносно невисокою. У деяких країнах-членах ЄС та в США верхня її межа досягає 50 %, в Австрії – навіть 55 %. Також в європейських країнах є досить гнучкі податкові ставки [4]. В багатьох з них значну роль у фіскальній системі відіграє показник «граничний дохід», що визначається як мінімальний розмір одержаного прибутку, з якого можливо сплачувати податок (наприклад, у Франції він дорівнює 9965 євро, в Німеччині – 9170 євро). Його величина залежить від кількості дітей, сімейного стану платника та способу оподаткування (єдина або роздільна система). Вітчизняна законодавча платформа забезпечує платників ПДФО наступними пільгами:

- виключенням зі списку загального оподатковуваного доходу за звітний період окремих видів доходів;

- одержанням фіскальної знижки;

- наданням податкової соціальної пільги (ПСП).

Метод визначення ставок ПДФО, що використовується в країнах ЄС, позитивно характеризує їх фіскальні системи. На нашу думку, його доцільно застосовувати для модернізації відповідного українського законодавства, що сприятиме укріпленню принципу соціальної справедливості та покращенню податкової культури населення. Наявною відмінністю в оподаткуванні ПДФО у нас та закордоном є рівень фіскальної юрисдикції. А саме, ставки, алгоритм, стандарти оподаткування ПДФО в Україні затверджуються виключно на загальнодержавному рівні, тоді як в багатьох країнах ЄС

(Бельгія, Данія, Фінляндія, Швеція) розрахунком ставок, за якими будуть оподатковуватися прибутки громадян, займаються органи місцевого адміністрування. В Естонії, Латвії, Норвегії ПДФО належить до категорії місцевих зборів. Вартий уваги той факт, що фіскальні системи європейських країн зорієнтовані на створення кінцевого доходу домогосподарств у такий спосіб, щоб у кожної фізичної особи після стягнення податків залишався дохід на фінансування всіх необхідних затрат стосовно задоволення власних потреб.

Як відомо, на соціально-економічне зростання країни впливає розвиток підприємництва, що потребує значних інвестицій [5]. Останні підтримують оборотність ресурсів. При цьому надійне та вигідне фіскальне законодавство у змозі привабити іноземних вкладників. З метою ефективного функціонування урядового механізму податкова політика має бути сприятливою та спрощеною, забезпечувати обов'язкові надходження до бюджету в розмірах, необхідних для повної реалізації державних соціальних функцій [6].

Одним з найсуттєвіших моментів, на який спираються закордонні інвестори впродовж прийняття рішень щодо відкриття бізнесу в тій чи іншій країні, є фіскальна система держави поряд з умовами здійснення підприємницької діяльності та оцінкою загального економічного клімату. Головними податками, на які звертають увагу потенційні капіталовкладники, виступають податок на прибуток (ПП), податок на додану вартість, єдиний соціальний внесок, а також податок на майно. Цілком зрозуміло, що недостатньо високі обсяги фіскальних платежів та складнощі з їх розподіленням у змозі помітно зіпсувати інвестиційну привабливість будь-якої країни.

Відзначимо, що система оподаткування в Україні відповідно до Податкового кодексу [2] представлена двома формами (таблиця 1):

Таблиця 1 - Система оподаткування в Україні*

Форма	Сутність
Загальна	Вміщує необхідність сплати всіх податків та зборів, затверджених на законодавчому рівні; ґрунтується на сплаті податку на прибуток; відсутні обмеження за видами економічної діяльності, кількістю найманих працівників і сумою доходу за рік
Спрощена	Створена з метою сприяння розвитку малого і середнього підприємництва, що значно полегшує процес сплати податків та визначення прибутків; передбачає 4 групи платників податку та сплату єдиного податку; має обмеження у застосуванні за кількістю працівників, рівнем доходу, видами господарської діяльності

*Розроблено авторами на підставі [2]

Для фізичних та юридичних осіб, які під час реєстрації бізнесу не подали заяву про використання спрощеної системи, застосовується загальна система податкових стягнень. Вона надає підприємцям можливості ведення власної справи без обмежень, притаманних спрощеній фіскальній системі. Тут передбачено наявність книги обліку витрат/доходів, в якій відбиваються хронологічно всі господарські операції на підставі документів, що їх підтверджують. Оподаткування на загальній системі вміщує операційні доходи протягом звітного періоду. Доходом при цьому вважається чистий прибуток – різниця між валовим доходом та документально підтвердженими видатками, що безпосередньо стосуються його отримання. Останні є валовими витратами та підлягають амортизації.

Обрання загальної системи оподаткування корисно для тих підприємців, що заробляють на різниці між купівлею-продажем. Їм необхідно сплачувати до бюджету 18 % податку на прибуток (також для окремих видів діяльності використовується спеціальні ставки). Цей внесок перераховують компанії-резиденти, що одержують дохід на українській території та за кордоном, і фірми-нерезиденти, які отримують прибуток з українських джерел. Сума податку обчислюється методом коригування фінансового результату до оподаткування відповідно до українського стандарту бухгалтерського обліку або Міжнародних стандартів фінансової звітності. Якщо річний дохід фірми понад 1 млн грн, вона має сплачувати ПДВ.

Для фізичних та юридичних осіб, що обрали спрощену фіскальну систему, розрізняють 4 групи платників єдиного податку [7]:

1) передбачена для здійснення торговельних відносин на ринках і надання побутового обслуговування громадянам; сплачує ЄП та ЄСВ; ліміт річного обороту – 1 002 000 грн;

2) підходить для ресторанного господарства, виробництва і збуту товарів, надання послуг населенню; сплачує ЄП та ЄСВ кожного місяця у фіксованій сумі; ліміт обороту за рік – 5 004 000 грн;

3) розрахована на надавання послуг без обмежень – виробництво, торгівля, ресторанний бізнес, перевезення; сплачує 5 % ЄП від щорічного доходу та ЄСВ; ліміт річного обороту – 7 002 000 грн;

4) використовується підприємцями-аграріями та іноземними вкладниками; визначає специфічні умови оподаткування для підприємств сільськогосподарського сектору. Розмір податку співвідноситься з категорією землі, її розташуванням та площею.

Отже, власник бізнесу має право власноруч обрати для себе спрощену фіскальну систему за умови відповідності легітимно зафіксованим критеріям [8]. Це стосується також нерезидентів. Наголосимо, що поміж юридичних осіб найбільш розповсюдженою є третя група, яка потребує додержання ліміту річного обороту у встановленому обсязі. При дотриманні названої вимоги юридична особа може застосовувати фіксовану ставку ЄП в розмірі 5 % від доходу, якщо вона не є платником ПДВ, або у розмірі 3 % від доходу, якщо фірма перераховує ПДВ. В цілому, сплата одного податку суттєво покращує декларування прибутків та їх координування, що часто зацікавляє інвесторів на перших фазах бізнес-активності. Загалом, використовуючи спрощену систему, фізичні та юридичні особи звільняються від необхідності нарахування, сплати й відбиття у податковій звітності таких внесків як податок на прибуток, податок на додану вартість, податок на майно та частково від рентної плати.

Найбільш поширеними в українському бізнес-середовищі на сьогодні є загальна форма, друга і третя групи платників єдиного податку.

Сучасні податкові тренди, зрозуміло, пов'язані з ерою пандемії. Завершення епохи офшорних зон та підвищення ступеню нагляду за трансфертним формуванням цін – лише частина глобальних перетворень, спрямованих на боротьбу з тіньовими податками. Втілення принципу міжнародного обміну фінансовими даними відбирає можливість знаходження тихої «гавані» від податківців. У нашій країні це питання також загострюється через зростання бюджетного дефіциту.

Недосконаlostі фіскальної законодавчої бази застосовують у власних інтересах світові корпорації [9]. У 2013 р. Рада Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР) представила план BEPS. Останній пропонує реалізацію дій, зорієнтованих на боротьбу з порушеннями, що стосуються втілення особливих

фіскальних правил та домовленостей про запобігання подвійному оподаткуванню. До проєкту входять більше ніж 100 держав, і з 2017 р. до них приєдналась наша країна.

У 2020 р. до української легітимної платформи було додано змін, що стосуються втілення окремих позицій цієї програми:

- необхідність розголошення фізичними особами-резидентами власної участі в іноземному бізнесі, який ними контролюється;
- лімітування затрат на грошові транзакції з пов'язаними особами;
- передбачення зловживань під час застосування угод щодо запобігання подвійному фіскальному стягненню;
- уникнення штучного обходження підтвердження статусу постійного представництва;
- удосконалення механізму регулювання трансфертних цін;
- додержання специфіки звітності у форматі держав для міжнаціональних груп компаній.

В цілому, запровадження світових правил оподаткування на вітчизняному рівні має стати новим стимулом для зростання зацікавленості податківців до підприємців-резидентів, що приймають участь в іноземному бізнесі, та до постійних представництв.

Суттєвим компонентом економічної міжнародної співпраці України сьогодні є обмін податковими відомостями у планетарному масштабі на основі Конвенції про взаємну адміністративну допомогу у фіскальних справах для запобігання подвійному оподаткуванню. Протягом 2021 р. Україна має намір долучитись до загального стандарту звітності (CRS) ОЕСР з метою покращення фіскально-інформаційного взаємозв'язку з правовими системами інших країн.

На платформі міждержавного співробітництва, відповідних договорів та вимог світових фінансових структур, в ситуації нестачі бюджетних коштів, Україна продовжує дотримуватися наряду боротьби з ухиленнями від сплати податків. Вітчизняний уряд планує і далі обмежувати можливості для фіскального маневрування як для компаній, так і для окремих громадян.

Висновки. Наявна податкова модель будь-якої країни відбиває організаційну специфіку її соціально-економічного устрою. Механізм стягнення податку на доходи фізичних осіб в Україні та державах-членах ЄС досить схожий. Основними правилами функціонування європейської фіскальної системи є прозорість, відкритість, спрямованість на розв'язання соціальних питань та на економічну мотивацію домогосподарств. В сучасних українських реаліях євроінтеграційного розвитку та створення соціально-орієнтованої ринкової економіки пріоритетним урядовим завданням є поліпшення структури загальної й спрощеної системи оподаткування з урахуванням відповідних світових здобутків. Удосконалення вітчизняної фіскальної системи в частині стягнення обов'язкових зборів мають одночасно враховувати економічні інтереси держави й платників та усувати зацікавленість останніх щодо відповідних порушень. Визначено, що певним світовим каталізатором розвитку багатьох податкових тенденцій останнього року є також пандемія. На нашу думку, зростання економіки України в умовах глобалізації є можливим в умовах подальшого формування ефективної соціально-спрямованої моделі стягнення обов'язкових платежів з доходів фізичних та юридичних осіб з урахуванням потреб та інтересів держави.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Букреєва Д. С. Удосконалення механізму розвитку малого бізнесу в Україні: податково-інтеграційний аспект. *Економічний простір*. 2016. № 109. С. 85-97.
2. Податковий кодекс України / Верховна Рада України [Електронний ресурс]. – URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/580-19>.
3. Безкровний О. В. Оподаткування малого та середнього бізнесу – від історії виникнення до сучасних перспектив розвитку. *Східна Європа: Економіка, бізнес та управління*. 2017. № 6 (11). С. 280-285.
4. Податки в Україні: хто, за що і скільки платить державі [Електронний ресурс]. – URL: <https://voxukraine.org/uk/podatki-v-ukrayini-hto-za-shho-i-skilki-platit-derzhavi/>.
5. Демиденко Л. М., Демиденко В. І. Єдиний податок для суб'єктів малого підприємництва: протиріччя та перспективи. *Фінансові послуги*. 2017. № 6. С. 12-15.
6. Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо вдосконалення адміністрування податків, усунення технічних та логічних неузгодженостей у податковому законодавстві: Закон України від 16.01.2020 № 466-IX. База даних «Законодавство України» / ВР України [Електронний ресурс]. – URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/466-20/conv>.
7. Податкова система України: податок на прибуток і спрощена система оподаткування [Електронний ресурс]. – URL: <https://dlf.ua/ua/podatkova-sistema-ukrayini-podatok-na-pributok-i-sproshhena-sistema-opodatkuvannya/>.
8. Луценко І. С. Оподаткування платників єдиного податку в сучасних умовах впровадження податкової реформи [Електронний ресурс]. – URL: http://www.economy.in.ua/pdf/6_2020/24.pdf.
9. Податкові тренди 2021. Що змінилося у роботі податкової та як це вплине на бізнес і сплату податків. [Електронний ресурс]. – URL: <https://www.epravda.com.ua/columns/2021/02/12/670972/>.

REFERENCES

1. Bukreieva, D. (2016). Udoskonalennia mekhanizmu rozvytku maloho biznesu v Ukraini: podatkovu-intehratsiinyi aspect. *Ekonomichnyi prostir*. № 109. P. 85-97.
2. Podatkovyi kodeks Ukrainy / Verkhovna Rada Ukrainy. – URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/580-19>.
3. Bezkrivnyi, O. (2017). Opodatkovannia maloho ta serednoho biznesu – vid istorii vynykennia do suchasnykh perspektyv rozvytku. *Skhidna Yevropa: Ekonomika, biznes ta upravlinnia*. № 6 (11). P. 280-285.
4. Podatky v Ukraini: khto, za shcho i skilky platyt derzhavi. – URL: <https://voxukraine.org/uk/podatki-v-ukrayini-hto-za-shho-i-skilki-platit-derzhavi/>.
5. Demydenko, L. (2017). Yedynyi podatok dlia subiektiv maloho pidpriemnytstva: protyrichchia ta perspektyvy. *Fynansovye usluhy*. № 6. P. 12-15.
6. Pro vnesennia zmin do Podatkovoho kodeksu Ukrainy shchodo vdoskonalennia administruvannia podatkiv, usunennia tekhnichnykh ta lohichnykh neuzghodzenosti u podatkovomu zakonodavstvi: Zakon Ukrainy vid 16.01.2020 № 466-IX. Baza danykh «Zakonodavstvo Ukrainy» / VR Ukrainy. – URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/466-20/conv>.
7. Podatkova systema Ukrainy: podatok na prybutok i sproshchena systema opodatkovannia. – URL: <https://dlf.ua/ua/podatkova-sistema-ukrayini-podatok-na-pributok-i-sproshhena-sistema-opodatkuvannya/>.

8. Lutsenko, I. (2020). Opodatkuvannia platnykiv yedynoho podatku v suchasnykh umovakh vprovadzhennia podatkovoi reformy [Elektronnyi resurs]. – URL: http://www.economy.in.ua/pdf/6_2020/24.pdf.
9. Podatkovi trendy 2021. Shcho zminylosia u roboti podatkovoi ta yak tse vplyne na biznes i splatu podatkiv. – URL: <https://www.epravda.com.ua/columns/2021/02/12/670972/>.

Клочковская В.А., Клочковский А.В.

СОВРЕМЕННЫЕ ОСОБЕННОСТИ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ В УКРАИНЕ

В статье рассмотрена специфика функционирования украинской налоговой системы. Определено, что ключевым государственным заданием служит улучшение отечественного фискального законодательства с целью формирования благоприятной среды для ведения бизнеса и привлечения инвесторов. Выяснена сущность дефиниции «налог», выделены прямые и косвенные виды фискальных сборов. Представлены группы доходов, по которым украинцами перечисляются в бюджет прямые налоги. Установлено, что косвенные налоги заложены в стоимости продукта и оплачиваются гражданами во время купли-продажи товара или услуги. Обозначено, что система налогообложения в Украине содержит общую и упрощенную формы. Зафиксирована важность поступления в бюджет налога на доходы физических лиц, поскольку он является одним из главных источников пополнения казны. Отображено, что сегодняшние легитимные фискальные изменения связаны также с жизнедеятельностью стран в условиях пандемии. Выявлено, что элементом экономических отношений Украины с другими государствами выступает обмен налоговыми данными на основании Конвенции о взаимной административной помощи в фискальных делах во избежание двойного налогообложения. Акцентировано, что Украина, связанная условиями международных договоренностей и нехваткой бюджетных средств, заинтересована в развитии направления прозрачной уплаты налогов.

Ключевые слова: налог, бизнес, предприниматель, страны-члены ЕС, общая система налогообложения, упрощенная система налогообложения, пандемия.

V. Klochkovska, O. Klochkovskyi

MODERN FEATURES OF TAXATION IN UKRAINE

The article examined features of modern Ukrainian tax system. Clarified that main government task is to improve domestic fiscal legislation with creating a favorable environment for business development and attracting investors. Essence of the category of "tax" is defined, direct and indirect types of fiscal payments were displayed. The groups of incomes on which Ukrainians deduct direct taxes to the budget are resulted. Established that indirect taxes are included in the product and are paid by citizens at the time of buying of goods or service. Tax system in Ukraine is consisted from general and simplified form. The importance of paying personal income tax to budget noted, as this serves as one of main sources of filling of the latter. Current fiscal changes in the legislation are also connected with vital activity of countries in the conditions of a pandemic. It is reflected that an element of Ukraine's economic relations with other states is the exchange of tax data on basis of the Convention on Mutual Administrative Assistance in Fiscal Matters to Avoid Double Taxation. Thus, Ukraine, bound by the terms of international agreements and budget problems, is interested in supporting of development of transparent taxing payment.

Keywords: tax, business, entrepreneur, EU member states, general system of tax proposals, simplified system of tax proposals, pandemic.

DOI 10.31558/2307-2318.2021.2.10

УДК 338.43

JEL: Q17, Q18

Прунцева Г.О.,к.е.н., керівник ГО “Інституціональні реформи”,
докторантка ННЦ “Інститут аграрної економіки”

АНАЛІЗ ПОШИРЕНOSTІ НЕДОЇДАННЯ ЯК ІНДИКАТОРА СИСТЕМИ ПРОДОВОЛЬНОЇ БЕЗПЕКИ

У статті розглянуто основні аспекти та чинники поширеності недоїдання у світі як індикатора системи продовольчої безпеки. Проаналізовано динаміку розповсюдженості недоїдання та кількості людей, що страждають від гострої відсутності продовольчої безпеки. Встановлено, що за останні чотири роки відбувається стрімке збільшення рівня розповсюдженості недоїдання та кількості людей, що страждають від гострої відсутності продовольчої безпеки. Виокремлено фактори впливу на розповсюдженість недоїдання та збільшення кількості голодуючих, серед яких можна виділити як політико-економічні фактори, так і кліматичні фактори, зокрема, несприятливі погодні умови, катастрофи, війни, фінансово-економічні шоки та уповільнення економічного зростання. Однак найбільш вагомою причиною, що змушує населення планети страждати від голоду, відсутності продовольчої безпеки і неповноцінного харчування, є відсутність фінансових ресурсів для придбання корисних продуктів харчування. З метою аналізу впливу доходів населення на кількість голодуючих побудовано графіки залежності між чистим національним доходом на душу населення та поширеністю недоїдання для кожної групи країн. Згідно побудованих графіків та економетричних моделей, встановлено, що рівень поширеності недоїдання зменшується по мірі збільшення чистого національного доходу на душу населення. Виняток становлять тільки країни з рівнем доходу вище середнього, у яких поширеність недоїдання обумовлена не рівнем національного доходу, а іншими факторами. Представлено рекомендації щодо шляхів боротьби з поширеністю недоїдання як індикатора оцінки ефективності функціонування системи продовольчої безпеки.

Ключові слова: поширеність недоїдання, національний дохід, продовольча система, продовольча безпека.

Рис.- 6, Табл.- 5, Літ.-5.

Постановка проблеми. Проблема поширеності недоїдання стає все більш зростаючою загрозою для багатьох країн світу. З часом негативні фактори, що здійснюють вплив на рівень голодуючих, не тільки не послаблюють свого впливу, а стають все більш суттєвими, нівелюючи ті позитивні заходи, що вживаються країнами для подолання голоду серед населення. Серед таких негативних факторів можна виділити кліматичні загрози, фінансово-економічні кризи, природні катаклізми, появу пандемії COVID-19 та інші катастрофи. Однак, все ж одним з найважливіших чинників, що має вплив на рівень голодуючих в країні, є дохід населення, тобто наявність у домогосподарств фінансових ресурсів для придбання у достатній кількості поживних

продуктів харчування. Важливість встановлення ступеню впливу доходу населення на поширеність недоїдання у країнах з різним рівнем доходу для побудови ефективної системи продовольчої безпеки, яка має забезпечити усунення проблеми голодування у всіх країнах світу, і актуалізує дану тематику.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню проблем недоїдання, голоду і відсутності продовольчої безпеки присвячували свої праці такі провідні вчені, як І. Білецька, Н. Волошко, О. Кільницька, Н. Кравчук, Н. Олексів, Ю. Раманаускас, В. Ткачук, Л. Шабаліна, Ю. Шахова та інші видатні вчені.

В. Ткачук, Н. Кравчук, О. Кільницька зазначають, що економіка кожної країни націлена на забезпечення продовольчої безпеки її населення, водночас не завжди господарський комплекс побудований достатньо ефективно або не повною мірою використовується виробничий потенціал. Отже, виникає проблема недоїдання і голоду в багатьох країнах, що породжує продовольчу незахищеність [4, с. 265]. І. Білецька та Ю. Раманаускас пишуть, що моделювання впливу ВВП на душу населення та індексу виробництва продукції на поширеність недоїдання в регіонах та цілому світі підтвердило гіпотезу про обернену залежність між пояснювальними та залежною змінною, що проявляється у зменшенні рівня недоїдання при зростанні ВВП на душу населення та індексу виробництва продукції. Автори також прогнозують, що абсолютно у всіх регіонах та світі очікується поступове зменшення рівня поширеності недоїдання серед населення [3, с. 27]. Н. Волошко та Ю. Шахова зазначають, що аналіз проблеми продовольчого забезпечення свідчить про те, що проблема з кожним роком загострюється. Важка форма недоїдання поширюється у країнах із найнижчим рівнем соціально-економічного розвитку, переважно країнах Африки та Азії, та становить 9,9% світового населення. Помірна форма недоїдання є більш поширеною – 25,1% населення (понад 2 млрд людей), вона спричинює проблеми ожиріння та недоїдання [1, с. 7]. Н. Кравчук, Т. Антонець та В. Чаюн також пишуть, що моделювання та прогнозування продовольчого забезпечення сільського населення свідчать, що негативні процеси поширеності недоїдання будуть зростати з 4,0 % до 9,5 % за найгіршим сценарієм, та до 6,8 % за оптимістичним. Прогнозна кількість людей, що недоїдають, до 2030 р. становитиме від 2,6 до 3,9 млн за різними сценаріями [2]. Л. Шабаліна та Н. Олексів зазначають, що найбільший вплив на продовольство здійснюють тривалість життя населення та його чисельність, а також рівень доходів [5, с. 83]. Отже, за прогнозами видатних вчених, негативні процеси поширеності недоїдання будуть зростати. А серед основних факторів, що здійснюють вплив на поширеність недоїдання вчені виділяють рівень виробництва сільськогосподарської продукції, чисельність та тривалість життя населення, рівень доходів громадян.

Постановка завдання. Метою статті є оцінка впливу чистого національного доходу на душу населення на поширеність недоїдання у країнах з різним рівнем доходу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Згідно звіту “The State of Food Security and Nutrition in the World 2020”, підготовленого організаціями ФАО, МФСР, ЮНІСЕФ, ВПП та ВОЗ, спостерігається відсутність позитивної тенденції щодо досягнення глобальної цілі по забезпеченню продовольчої безпеки у всіх країнах світу у розрізі забезпечення цілорічного доступу всіх верств населення до достатньої кількості безпечної та поживної їжі. До початку пандемії COVID-19 достатнього харчування не отримували близько 690 млн чоловік, тобто 8,9% всього населення планети (табл. 1).

Таблиця 1 - Кількість голодуючих

Показник	Рік						
	2010	2011	2015	2016	2017	2018	2019
Масштаби поширення недоїдання, %	9,6	11,6	8,9	8,8	8,7	8,9	8,9
Чисельність тих, хто недоїдає, млн	668,2	814,4	653,3	657,6	653,2	678,1	687,8

Джерело: ФАО

За період з 2010 по 2019 рік рівень відсутності продовольчої безпеки виріс у майже всіх регіонах світу, за винятком Північної Америки, Європи і Азії. Згідно інформації, представленої ФАО, кількість голодуючих у Африці зросла на 54,2 млн.чол, у Латинській Америці та Карибському басейні – на 8,1 млн.чол, у Океанії – на 0,4 млн.чол. Розповсюдженість недоїдання у світі представлена у таблиці 2.

Таблиця 2 - Розповсюдженість недоїдання у світі, млн. осіб

Показник	Рік						
	2005	2010	2015	2016	2017	2018	2019
Увесь світ	825,6	668,2	653,3	657,6	653,2	678,1	687,8
Африка	192,6	196,1	216,9	224,9	231,7	236,8	250,3
Азія	574,7	423,8	388,8	381,7	369,7	385,3	381,1
Латинська Америка та Карибський басейн	48,6	39,6	38,8	42,4	43,5	46,6	47,7
Океанія	1,9	2,0	2,2	2,4	2,4	2,4	2,4
Північна Америка та Європа	н.д.	н.д.	н.д.	н.д.	н.д.	н.д.	н.д.

Джерело: ФАО

Розповсюдженість недоїдання у світі у відсотковому співвідношенні представлена на рисунку 1.

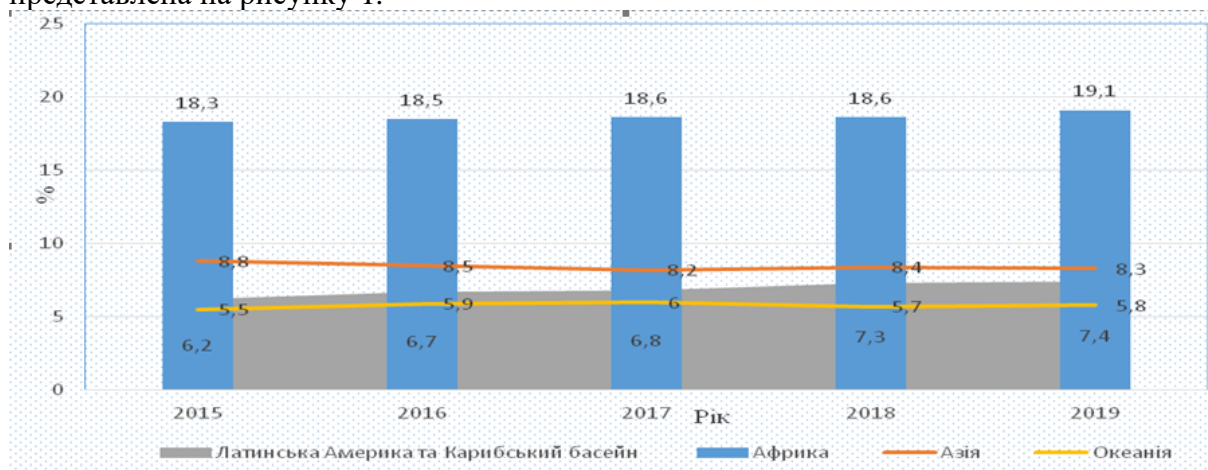


Рисунок 1 - Розповсюдженість недоїдання у світі

Джерело: побудовано автором на основі даних ФАО

Як можна побачити із представлених даних, за останні чотири роки відбувається збільшення рівня розповсюдженості недоїдання. Найгірша динаміка щодо збільшення

рівня недоїдання спостерігається у країнах Латинської Америки та Карибського басейну, де рівень голодування зріс на 1,2%. У країнах Африки кількість голодуючих зросла на 0,8%, а в країнах Океанії – на 0,3%. У той же час спостерігається незначне покращення ситуації у країнах Азії, де рівень розповсюдженості недоїдання знизився на 0,5%.

Однією з основних причин наявності голодуючих є відсутність дієвого механізму продовольчої безпеки, ефективного функціонування якого має забезпечити в достатній кількості всі верстви населення корисними продуктами харчування. Нагадаємо, продовольча безпека досягається при такому стані, коли населення країни має доступ до продовольства як в кількісному, так і в якісному відношенні. Стан відсутності продовольчої безпеки поділяється на два рівні: помірна відсутність продовольчої безпеки та гостра відсутність продовольчої безпеки. При помірній відсутності продовольчої безпеки знижується якість та/або кількість їжі, що споживається, і люди не впевнені, чи зможуть вони отримати її у майбутньому. При гострій відсутності продовольчої безпеки у осіб, що знаходяться в умовах гострої відсутності продовольчої безпеки, зазвичай закінчуються продукти харчування, а у гіршому випадку – вони залишаються без їжі на протязі дня (або декількох днів). Кількість людей, що страждають від гострої відсутності продовольчої безпеки представлена у таблиці 3

Таблиця 3 - Кількість людей, що страждають від гострої відсутності продовольчої безпеки, млн

Країна	Рік					
	2014	2015	2016	2017	2018	2019
<i>Увесь світ</i>	<i>602,0</i>	<i>586,0</i>	<i>605,5</i>	<i>646,4</i>	<i>717,5</i>	<i>746,0</i>
Африка	192,0	198,7	220,5	230,0	233,1	248,5
Азія	349,8	330,8	318,2	342,2	413,0	421,6
Латинська Америка та Карибський басейн	43,8	40,2	51,0	59,0	59,0	62,4
Океанія	1,0	1,0	1,3	1,7	1,6	1,8
Північна Америка та Європа	15,4	15,2	14,4	13,5	10,8	11,8

Джерело: ФАО

Згідно представлених даних можна зробити висновок, що кількість людей, які страждають від гострої продовольчої безпеки, стрімко зростає майже у всіх регіонах світу, окрім Північної Америки та Європи. На відсутність продовольчої безпеки і неповноцінне харчування впливають як політико-економічні фактори, так і кліматичні фактори, зокрема, несприятливі погодні умови, катастрофи, війни, фінансово-економічні шоки та уповільнення економічного зростання. В той же час, на думку експертів ООН, найбільш вагомою причиною, що змушує мільйони людей по всьому світу страждати від голоду, відсутності продовольчої безпеки і неповноцінного харчування, є відсутність фінансових ресурсів для придбання корисних продуктів харчування. Проблему з погіршенням стану продовольчої безпеки посилила пандемія COVID-19, у результаті якої виникли проблеми з постачанням продовольства і відсутністю доходів внаслідок втрати засобів існування і припинення надходження грошових переказів від мігрантів. В результаті, домогосподарства у всьому світі все складніше отримують доступ до споживних продуктів харчування. Варто зазначити, що у світі виробляється достатня кількість продовольства для того, щоб нагодувати все населення. Проте, як зазначалося,

велика кількість людей не може дозволити собі здорове харчування через відсутність коштів. У таблиці 4 представлений чистий національний дохід на душу населення по країнах з різним рівнем економічного розвитку.

Таблиця 4 - Чистий національний дохід на душу населення, долларів

Чистий національний дохід на душу населення	Рік							
	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Країни з високим рівнем доходу	34349	34575	35269	33191	33579	34917	36786	36982
Країни з рівнем доходу вище середнього	6177	6489	6693	6283	6268	6909	7256	7360
Країни з середнім рівнем доходу	3872	4052	4193	3979	3982	4339	4519	4597
Країни з низьким та середнім рівнем доходу	3568	3731	3857	3660	3652	3970	4127	4194
Найменш розвинені країни за класифікацією ООН	772	831	888	893	862	902	913	942
Бідні країни з високою заборгованістю (НІРС)	713	782	813	799	769	789	815	832

Джерело: Світовий банк

Виходячи з наведених даних можна зробити висновок, що майже у всіх країнах спостерігається позитивна динаміка щодо збільшення чистого національного доходу на душу населення. Позитивну динаміку щодо збільшення рівня доходу можна побачити на рисунку 2.

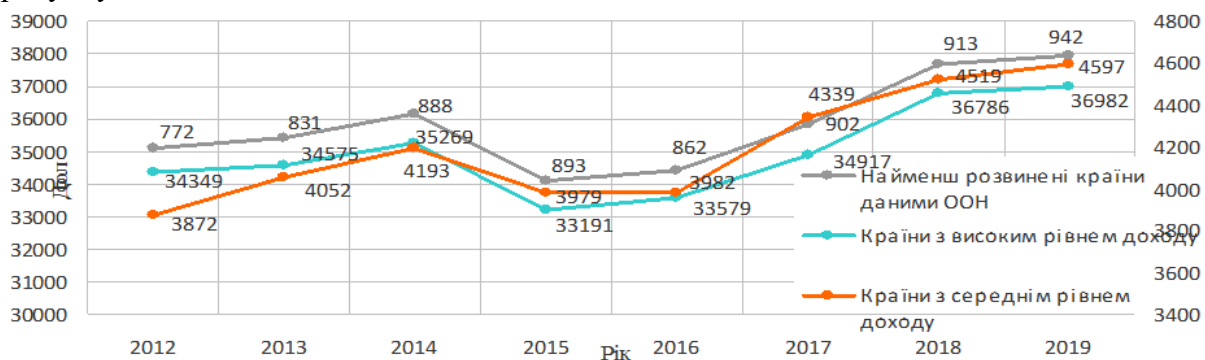


Рисунок 2 - Чистий національний дохід на душу населення

Джерело: побудовано автором на основі даних ФАО

В той же час, рівень чистого національного доходу на душу населення у країнах з високим рівнем доходу набагато вище за країни з рівнем доходу вище середнього та середнім рівнем доходу, що, звичайно, впливає і на забезпеченість населення поживними продуктами харчування. Поширеність недоїдання у країнах з різним рівнем економічного розвитку та доходу представлена у таблиці 5.

Таблиця 5 - Поширеність недоїдання, % населення

Поширеність недоїдання	Рік							
	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Країни з високим рівнем доходу	2,70	2,67	2,66	2,67	2,67	2,67	2,67	н/д
Країни з рівнем доходу вище середнього	4,21	4,15	4,22	4,31	4,42	4,49	4,57	н/д
Країни з середнім рівнем доходу	9,18	9,01	8,85	8,72	8,66	8,62	8,63	н/д
Країни з низьким та середнім рівнем доходу	10,25	10,05	9,88	9,74	9,72	9,71	9,74	н/д
Найменш розвинені країни за класифікацією ООН	20,87	20,27	19,89	19,53	19,44	19,39	19,41	н/д
Бідні країни з високою заборгованістю (НІРС)	23,01	22,16	21,55	20,92	20,95	21,02	21,15	н/д

Джерело: Світовий банк

Згідно даних, представлених у таблиці, можна побачити, що майже у всіх країнах, окрім країн з рівнем доходу вище середнього, спостерігається позитивна динаміка щодо зменшення рівня недоїдання. В той же час, чим менш розвинена країна, тим вище відсоток тих людей, хто недоотримує необхідну кількість споживних продуктів харчування. З метою встановлення рівня впливу чистого національного доходу на душу населення на поширеність недоїдання побудуємо графіки залежності між досліджуваними показниками для кожної групи країн.

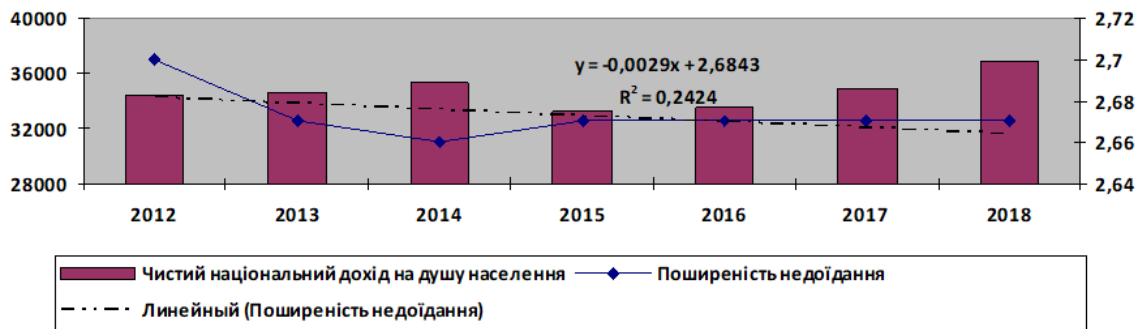


Рисунок 3 - Залежність поширеності недоїдання від чистого національного доходу на душу населення у країнах з високим рівнем доходу

Джерело: побудовано автором на основі даних Світового банку

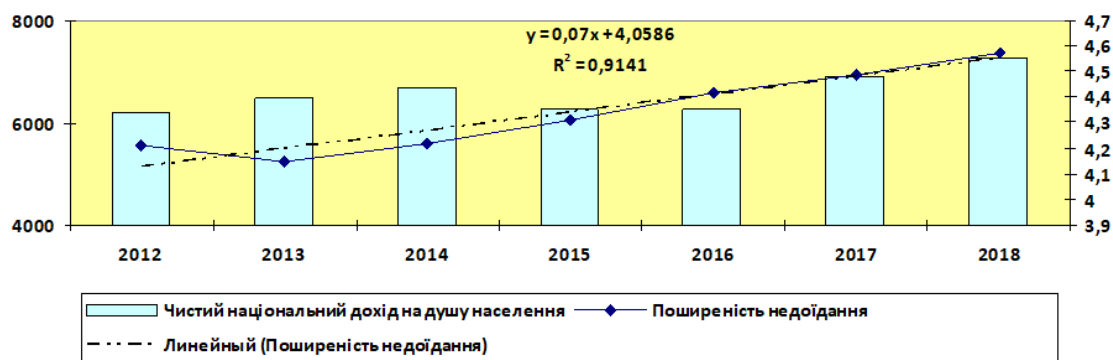


Рисунок 4 - Залежність поширеності недоїдання від чистого національного доходу на душу населення у країнах з рівнем доходу вище середнього

Джерело: побудовано автором на основі даних Світового банку

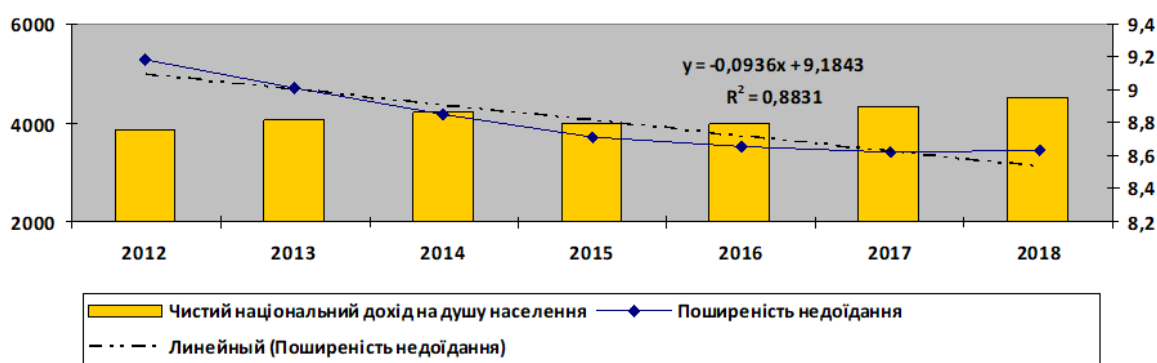


Рисунок 5 - Залежність поширеності недоїдання від чистого національного доходу на душу населення у країнах з середнім рівнем доходу

Джерело: побудовано автором на основі даних Світового банку

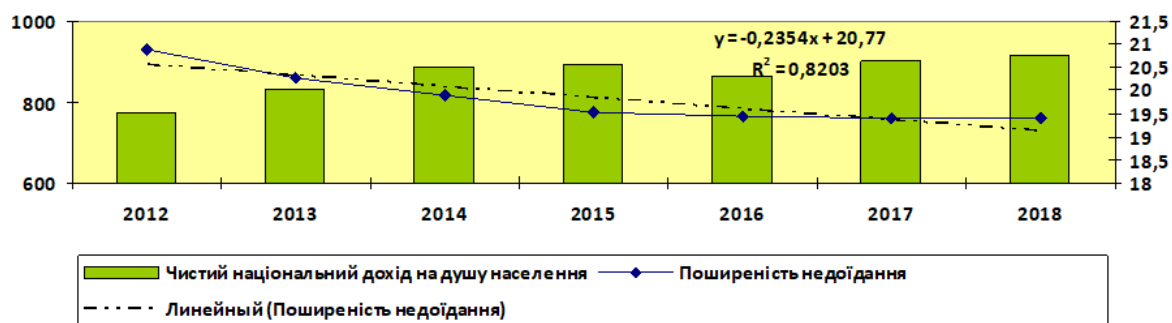


Рисунок 6 - Залежність поширеності недоїдання від чистого національного доходу на душу населення у найменш розвинених країнах за класифікацією ООН

Джерело: побудовано автором на основі даних Світового банку

Згідно побудованих графіків, у країнах з високим рівнем доходу спостерігається обернена залежність між поширеністю недоїдання та рівнем чистого національного доходу на душу населення. Згідно рисунку 3, економетрична модель залежності показників дорівнює: $y = -0,0029x + 2,6843$. Це означає, що при збільшенні національного доходу на 1 дол поширеність недоїдання зменшиться на 0,003%. Коефіцієнт детермінації $R^2 = 0,2424$, що говорить про те, що поширеність недоїдання в країнах тільки на 24,2% обумовлена рівнем національного доходу. Це означає, що на рівень голодуючих суттєво впливають інші фактори. Це можуть бути маргінальний спосіб життя деяких громадян, скорочення програм по субсидіюванню, старіння населення, що може призводити до важкості опанування літніми громадянами нових спеціальностей через втрату актуальності застарілих професій тощо.

У країнах з рівнем доходу вище середнього можна побачити пряму залежність поширеності недоїдання з рівнем чистого національного доходу на душу населення. Згідно рисунку 4, економетрична модель залежності показників дорівнює: $y = 0,07x + 4,0586$. Це означає, що при збільшенні національного доходу на 1 дол поширеність недоїдання збільшиться на 0,07%, що може бути пов'язано з відсутністю дієвих програм з підтримки найбільш незахищених верств населення та наявності великої кількості трудових мігрантів. Згідно побудованого рівняння і встановленого коефіцієнта детермінації $R^2 = 0,9141$, поширеність недоїдання в країнах з рівнем розвитку вище середнього на 91,41% залежить від рівня доходу населення.

У інших групах країн, тобто у країнах з середнім та низьким рівнем доходу, спостерігається тісний обернений взаємозв'язок між поширеністю недоїдання та чистим національним доходом на душу населення. А саме, у країнах з середнім рівнем доходу коефіцієнт детермінації $R^2 = 0,8831$, що говорить про те, що поширеність недоїдання на 88,31% обумовлена рівнем доходу населення. Економетрична модель залежності показників дорівнює: $y = -0,0936x + 9,1843$. Це означає, що при збільшенні національного доходу на 1 дол поширеність недоїдання зменшиться на 0,09%. А у найменш розвинених країнах, згідно рисунку 6, коефіцієнт детермінації $R^2 = 0,8203$, що говорить про те, що поширеність недоїдання в країнах на 82,03% обумовлена рівнем доходу населення. А згідно економетричній моделі залежності показників ($y = -0,2354x + 20,77$), зі збільшенням національного доходу на 1 дол поширеність недоїдання зменшиться на 0,24%. Отже, у менш розвинених країнах залежність поширеності недоїдання від рівня чистого національного доходу на душу населення набагато сильніша за країни з високим рівнем доходів.

З метою боротьби з поширеністю недоїдання та кількістю голодуючих варто, на думку багатьох вчених, усувати існуючі проблеми у кожній ланці системи продовольчої безпеки. Зокрема, необхідно надавати всіляку підтримку дрібним та середнім сільгоспвиробникам, щоб забезпечити доступ на ринок недорогих поживних продуктів харчування. Крім того, в кожній країні світу важливо забезпечити встановлення рівня мінімальної заробітної плати не нижче межі реального прожиткового мінімуму, до складу якого має включатись вартість здорового харчування.

Висновки і перспективи подальших досліджень. У результаті проведеного дослідження встановлено, що у менш розвинених країнах залежність поширеності недоїдання від рівня чистого національного доходу на душу населення набагато сильніша за країни з високим рівнем доходів. Згідно побудованих економетричних моделей, рівень поширеності недоїдання зменшується по мірі збільшення чистого національного доходу на душу населення. Виняток становлять тільки країни з рівнем доходу вище середнього, у яких поширеність недоїдання обумовлена не рівнем

національного доходу, а іншими факторами. У подальших дослідженнях ми плануємо дослідити вплив інших факторів на поширеність недоїдання з метою побудови ефективної системи продовольчої безпеки.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Волошко Н.О., Шахова Ю.С. Аналіз рівня продовольчого забезпечення. *Світове господарство і міжнародні економічні відносини*. 2020. Вип. 50. С. 3-7.
2. Кравчук Н.І., Антоненко Т.Ю., Чаюн В.М. Особливості продовольчого забезпечення сільських територій. *Економіка та суспільство*. 2021. Вип. 23, <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2021-23-7>.
3. Раманаускас Ю., Білецька І.І. Моделювання рівня поширеності недоїдання в регіонах та їх продовольча безпека. *Вчені записки* : зб. наук. пр. / М-во освіти і науки України, ДВНЗ «Київ. нац. екон. ун-т ім. Вадима Гетьмана»; [редкол.: О. Яценко (голов. ред.) та ін.]. Київ: КНЕУ, 2019. Вип. 20. С. 17–29.
4. Ткачук В.І., Кравчук Н.І., Кільницька О.С. Соціально-економічні детермінанти продовольчої незахищеності населення. *Проблеми економіки*. 2019. № 3 (41). С. 263-273.
5. Шабалина Л.В., Алексеев Н.В. Факторы, влияющие на мировую продовольственную безопасность. *Економічний вісник Донбасу*. 2019. № 1 (55). С.79-86.
5. FAO, IFAD, UNICEF, WFP and WHO. 2020. The State of Food Security and Nutrition in the World 2020. Transforming food systems for affordable healthy diets. Rome, FAO. <http://www.fao.org/documents/card/en/c/ca9692en>

Прунцева Г.О.

АНАЛИЗ РАСПРОСТРАНЕННОСТИ НЕДОЕДАНИЯ КАК ИНДИКАТОРА СИСТЕМЫ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

В статье рассмотрены основные аспекты и факторы распространённости недоедания в мире как индикатора системы продовольственной безопасности. Проанализирована динамика распространённости недоедания и количества людей, страдающих от острого отсутствия продовольственной безопасности. Установлено, что за последние четыре года происходит стремительное увеличение уровня распространённости недоедания и количества людей, страдающих от острого отсутствия продовольственной безопасности. Выделены факторы влияния на распространённость недоедания и увеличение числа голодающих, среди которых можно выделить как политико-экономические факторы, так и климатические факторы, в частности, неблагоприятные погодные условия, катастрофы, войны, финансово-экономические шоки и замедление экономического роста. Однако наиболее весомой причиной, заставляющей население планеты страдать от голода, отсутствия продовольственной безопасности и неполноценного питания, является отсутствие финансовых ресурсов для приобретения полезных продуктов питания. С целью анализа влияния доходов на количество голодающих построены графики зависимости между чистым национальным доходом на душу населения и распространённостью недоедания для каждой группы стран. Согласно построенных графиков и эконометрических моделей, установлено, что уровень распространённости недоедания уменьшается по мере увеличения чистого национального дохода на душу населения. Исключение составляют только страны с уровнем дохода выше среднего, в которых распространённость недоедания обусловлена не уровнем национального дохода, а другими факторами. Представлены рекомендации относительно путей борьбы с распространённостью недоедания как индикатора оценки эффективности функционирования системы продовольственной безопасности.

Ключевые слова: распространённость недоедания, национальный доход, продовольственная система, продовольственная безопасность.

G. Pruntseva

ANALYSIS OF PREVALENCE OF UNDERNOURISHMENT AS A FOOD SECURITY INDICATOR

The article researches the main aspects and factors of the prevalence of undernourishment in the world as an indicator of the food security system. The dynamics of the prevalence of malnutrition and the number of people suffering from acute food insecurity were analyzed. The prevalence of undernourishment and the number of people suffering from severely food insecurity have been found to have skyrocketed over the past four years. The factors influencing the prevalence of malnutrition and the increase in the number of hungry people are highlighted, among which both political and economic factors and climatic factors can be distinguished, in particular, unfavorable weather conditions, disasters, wars, financial and economic shocks. However, the biggest reason the world's people suffer from hunger, food insecurity and malnutrition is the lack of financial resources to purchase healthy food. In order to analyze the impact of income on the number of hungry people, graphs of the relationship between net national income per capita and the prevalence of undernourishment were determined for each group of countries. According to the graphs and econometric models, it was found that the prevalence of undernourishment decreases as the net national income per capita increases. The only exceptions are countries with an upper middle income level, in which the prevalence of undernourishment is not due to the level of national income, but other factors. Recommendations are given on ways to combat the prevalence of malnutrition as an indicator for assessing the effectiveness of the food security system.

Key words: undernourishment, national income, food system, food security.

DOI 10.31558/2307-2318.2021.2.11

УДК 330.115: 338.46

JEL: L83, M50

Соколюк К.Ю.

к.е.н., ст.викл. кафедри маркетингу, підприємництва і торгівлі

Одеська національна академія харчових технологій, м. Одеса

ORCIDID: 0000-0002-0758-6468

katya.sokoluk@meta.ua

Зачоса О.Д.,

кандидат економічних наук

Донецький національний університет ім. Василя Стуса

ORCID ID: 0000-0002-6316-3304

oksanazachesa@gmail.com

ФОРМУВАННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ МОТИВАЦІЇ РОЗВИТКУ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВА СФЕРИ ПОСЛУГ (ТУРИЗМ)

Трансформація економіки та економічних відносин, що наразі відбуваються у світлі змін, які охопили усі країни світу, вимагає нових підходів до організації праці та стимулювання й мотивації розвитку людського капіталу. Так як саме людський капітал зі своїми складовими (фізична, інтелектуальна, духовна, соціально-культурна), за умов їх гармонійного та пропорційного розвитку, виступають базисом для інноваційного розвитку економіки в цілому. В статті проаналізовано сучасний стан мотиваційної системи підприємств сфери послуг на прикладі туристичного підприємства. Визначено основні проблемні місця в системі мотивації. Зокрема, з даних результатів проведеного опитування, слідує, що присутня негармонійність та відсутність повної взаємодії між керівниками та спеціалістами. Було виявлено, що працівники дослідженого підприємства є не достатньо вмотивованими та незадоволені рівнем заробітної плати та мікрокліматом в колективі. На нашу думку, отримані результати мають лягти в основу удосконалення мотиваційного механізму для туристичного підприємства, так як від якості персоналу в переважній більшості, залежить ефективність роботи підприємства сфери послуг. Визначено, що при формуванні соціально-економічного механізму мотивації розвитку людського капіталу в умовах розвитку туризму в країні довгостроковій перспективі необхідно враховувати складність ситуації з об'явленим карантинном, прояв творчості, зростання ступеня її інтелектуалізації, рівня освіченості сучасної людини та базуватися на нестандартних підходах до пошуку ефективних стимулів, залучення висококваліфікованих кадрів, розвитку конкурентоспроможності персоналу і гнучкого реагування на вимоги ринку.

Ключові слова: людський капітал, трудова мотивація, соціально-економічний механізм, підприємства сфери послуг, ефективність.

Рис. – 6, Табл. - 1, Літ. - 7

Постановка проблеми. Останні події в сфері економіки та суспільному середовищі призвели до поглиблення кризових явищ підприємницького сектора, зокрема серед підприємств сфери послуг. Карантинні обмеження пов'язанні із пандемією Covid-

19, негативно позначились на малому та середньому бізнесі. Зокрема, значна частина підприємств сфери послуг не втримались на ринку через недостатній запас фінансової міцності та недосконалість системи організації та мотивації праці. Подальший розвиток економіки та її галузей наразі потребує нових підходів та поглядів. Зокрема, на перше місце варто ставити питання щодо збалансованого та ефективного формування та подальшого розвитку людського капіталу за усіма його складовими. Як свідчить досвід провідних компаній світу, саме правильно сформована система менеджменту персоналу, що передбачає запровадження соціально-економічного механізму мотивації розвитку людського капіталу, є основою ефективної роботи більшості підприємств сфери послуг. Так як від рівня задоволеності умовами роботи (рівнем оплати праці, соціальним захистом, взаємовідносинами в колективі та ін..) прямо залежить якість надання послуг і, як наслідок, результативність роботи підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед наукових здобутків науковців, що досить змістовно досліджували питання формування та розвитку людського капіталу варто відзначити праці Коденської М.Ю., Нестерчук Ю.О. [4]. Вченими окреслено напрями формування людського капіталу із врахуванням усіх його складових. Зокрема, зазначено, що даний процес має відбуватись комплексно та системно із залученням інвестицій на усіх етапах формування людського капіталу. У працях Воедило А.А. [1], Грішнєвої О.А. [2] висвітлено підходи щодо визначення поняття мотивація та формування мотиваційного механізму. Вивченням питання щодо управління людським капіталом присвячені праці Костюнік О.В [6], Ніколайчук М.В. [7] та ін.

Проте, незважаючи на такий вагомий науковий доробок, формування соціально-економічного механізму мотивації розвитку людського капіталу, зокрема у світлі останніх подій, залишається актуальним та не вивченим у повній мірі питанням.

Метою даного дослідження є визначення сучасного стану та оцінка мотиваційної системи підприємств сфери послуг, зокрема туристичної галузі, та визначення основних напрямів формування соціально-економічного механізму мотивації розвитку людського капіталу.

Виклад основного матеріалу. Для оцінки ефективності мотиваційної системи підприємств сфери послуг нами було обрано туристичні підприємства м. Вінниці та проведено анонімне анкетування працівників з метою з'ясування ступеня їх задоволеності умовами, оплатою праці, системою стимулювання з використанням Google Forms. У результаті проведення опитування отримано 83 анкети. Репрезентативність вибірки 99%, довірчий інтервал $\pm 2,32\%$. Розподіл респондентів за статтю, категоріями персоналу та стажем роботи в організації представлений на рис. 1.

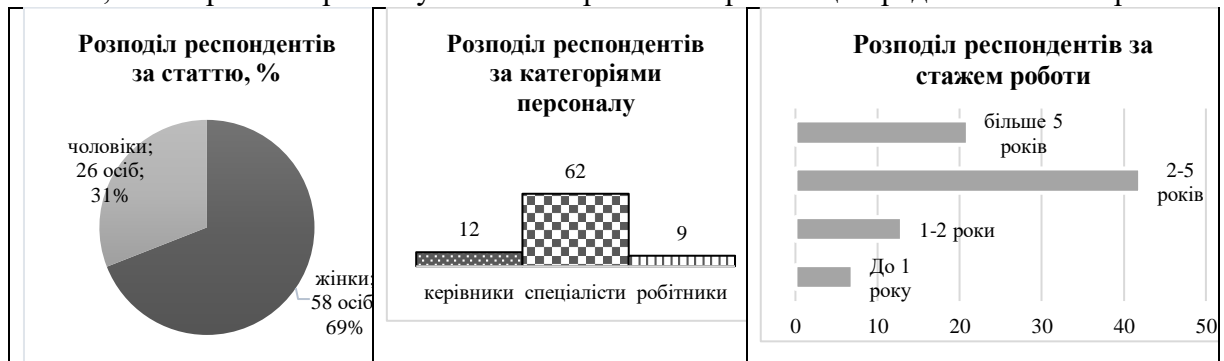


Рисунок 1 - Розподіл респондентів опитування за статтю, категоріями персоналу та стажем роботи

З даних рисунка, що вище слідує, що серед опитаних 69% жінки та 31% чоловіки. В опитуванні приймали участь в основному спеціалісти – 62 особи із 83 респондентів із стажем роботи 2-5 років та більше 5 років. Така характеристика опитуваних дасть змогу оцінити наявний стан мотивації праці на туристичному підприємстві та зміни, які відбулися за останні 5 років. Крім того, це дасть змогу виявити слабкі місця та визначити ті елементи мотиваційної системи, що є для персоналу найбільш значущими.

На питання, що пов'язані на виявлення рівня співпраці між спеціалістами та керівниками (перший блок – 3 питання), було отримано наступні відповіді (рис. 2). З даних результатів опитування, що наведені на рисунку можна зробити висновок про негармонійність та відсутність повної взаємодії між керівниками та спеціалістами.



Рисунок 2 - Визначення рівня задоволеності від роботи із вищим керівництвом на туристичному підприємстві

Зокрема, є випадки відсутності комунікації, а саме 16 % працівників не отримують відповіді на свої запитання до керівництва, 36 % керівників просто контролюють процес та не приймають власної участі у поточній діяльності туристичного підприємства. Таке враження сформувався у працівників. Окрім того, це прямо впливає на продуктивність. Зокрема, 18% зізналися (так як анкетування анонімне), роблять лише вигляд, що працюють. Також було виявлено, що 12% опитаних відчувають до себе погане ставлення з боку керівників. На їх думку, їх ігнорують та не звертають уваги на їх творчі та професійні якості.

У другому блоці питань (їх також три) ми визначали рівень готовності працівників щодо звільнення та задоволеність своїм робочим місцем й рівень володіння ними інформацією про діяльність туристичної компанії (рис. 3).

За результатами проведеного опитування щодо виявлення причин можливого свого добровільного звільнення було виявлено наступне. 37%, а це 31 особа із 83 опитаних готові залишити роботу на підприємстві, якби йому запропонували в іншому місці вищу оплату. 22 працівники звільнилися б з туристичного підприємства, якби в іншому місці їм запропонували вищу посаду. Серед опитаних 30 осіб готові й далі працювати, якби їм давали більш цікаві задачі та налагодився мікроклімат в колективі.

Негативним є також і те, що на думку 28% трудового колективу зростати та розвиватися тут неможливо, а 18% взагалі не бачать таких перспектив. На наш погляд, це є наслідком недосконалості системи мотивації на підприємстві.

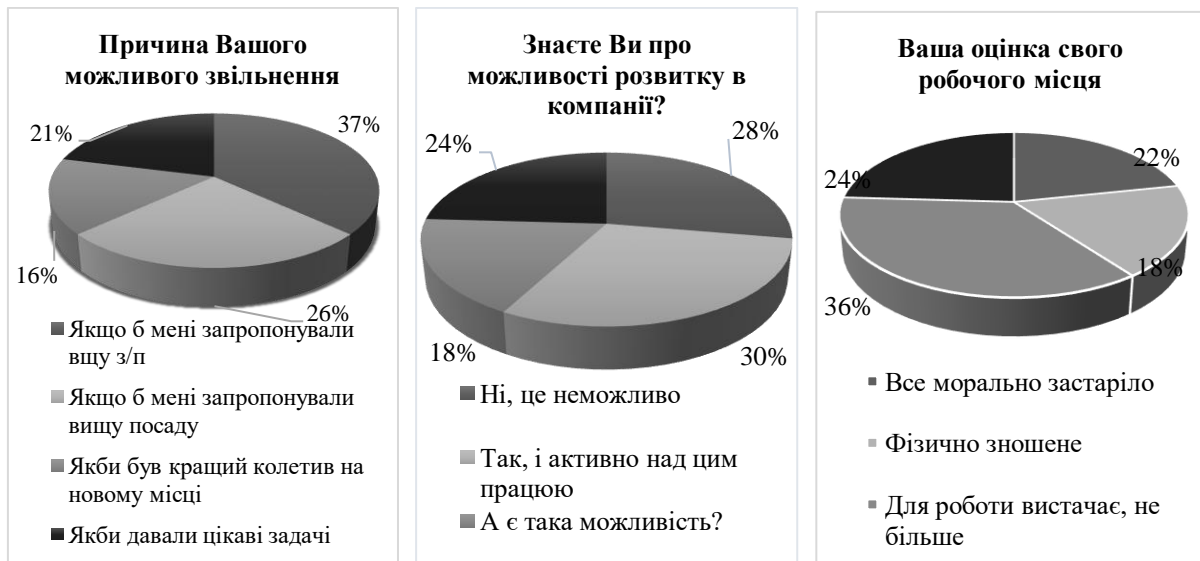


Рисунок 3 - Оцінка рівнем задоволеності роботи на підприємстві та свого робочого місця

Крім незадоволеності заробітною платою та відсутністю перспектив професійного росту, 22% опитаних вважають технічну оснащеність свого робочого місця морально застарілим, а 18 – взагалі фізично зношеним.

Наступний блок запитань, а їх було 2, направлений на оцінку працівниками роботи колег та їх участь у досягненні місії та відповідності цінностям туристичної компанії (рис. 4).



Рисунок 4 - Рівень задоволеності кліматом в колективі

За результатами отриманих відповідей на запитання третього блоку висновок наступний. Трудовий колектив туристичних підприємств є дещо розбалансований та в певній мірі «не дружній». Зокрема, про це свідчать такі результати. Лише на думку 33 опитаних всі совісно справляються зі своїми обов'язками. На думку 11% опитаних – працює на повну лише декілька працівників із відділу. 17 опитаних вважає (а це 21% колективу, якщо перенести дані на генеральну сукупність), що працює та повністю справляється із своїми обов'язками менше половини.

З метою оцінки рівня довіри та взаємодопомоги в колективі було задано запитання щодо взаємодопомоги працівників. За результатами 23% вважають, що їх колеги не хочуть їм допомогти, і вважають, що їх задачі-їх проблеми. На думку 34% колективу, і це непоганий показник, більше половини працівників готові прийти на допомогу. І прикритим та тривожним сигналом, на наш погляд, є те, що 20 5 опитуваних вважає, що більшість намагається перекласти власну відповідальність на інших.

З метою виявлення рівня розвитку корпоративної культури було задано ще два запитання. Результати подано на рис.5.



Рисунок 5 - Наявність конфліктів в колективі та дружність колективу за межами роботи

Отже, підводячи підсумок до даного блоку питань варто звернути увагу на наступне. Конфлікти в колективі бувають і 38% респондентів відповіли, що це не частіше 1 разу в тиждень. А лише 11% зазначили, що вони відсутні. З результатів відповідей на дане питання видно, що ситуація в колективі досить напружена, а корпоративна культура на невисокому рівні. Підтвердженням цього є і те, що лише 36% працівників спілкуються між собою за межами роботи. Позитивним моментом, на який варто керівництву звернути уваги при розробці заходів щодо удосконалення мотиваційного механізму, є те, що 24 % працівників хочуть спілкуватися за межами роботи. Тому можливо варто мотивувати їх до цього, тим самим це знизить рівень конфліктності в колективі.

Узагальнена оцінка результатів проведеного анкетування наведена у таблиці 1.

Таблиця 1 - Узагальнені результати оцінки системи мотивації

Бали	Відсоток залученості	Розподіл колективу за результатами опитування	Характеристика працівника
0-30	до 21,4%	10% або 8 опитаних	Залученість працівника - критично низька. Людина на межі звільнення. Цей співробітник неефективний і швидше за все ще й токсичний. Він не йде тільки через вік або тому що не знайшов альтернативної пропозиції.
31-70	22-50%	10% або 8 опитаних	Залученість співробітника - нижче середньої. Швидше за все, такий працівник доглядає інші місця роботи, але боїться втратити оклад, тому сяк-так виконує обов'язки.
71-90	51-64,2%	20% або 17 опитаних	Залученість людини - середня. Фактори, які його не влаштовують, зрозумілі з відповідей з нульовим результатом. Такий працівник номінально справляється з обов'язками, але не докладає додаткових зусиль.
91-110	64,9-78,5%	30 % або 25 опитаних	Залученість працівника - вище середньої. Зверніть увагу на відповіді, де людина набрала менше 5 балів. Якщо не виправити ці фактори, залученість знизиться.
111-140	79,2-100%	20% або 17 опитаних	Залученість співробітника - висока. Ця людина не має наміру йти з компанії. Він залучений, лояльний і з задоволенням виконує свої обов'язки.

У ході дослідження системи мотивації було виявлено, що працівники дослідженого підприємства є не достатньо вмотивованими та незадоволені рівнем заробітної плати та мікрокліматом в колективі. На нашу думку, отримані результати мають лягти в основу удосконалення мотиваційного механізму для туристичного підприємства, так як від якості персоналу в переважній більшості, залежить ефективність роботи підприємства сфери послуг.

На жаль, за результатами дослідження нами виявлено проблеми мотивації праці на туристичних підприємствах. Зокрема, є випадки відсутності комунікації, а саме 16 % працівників не отримують відповіді на свої запитання до керівництва, 36 % керівників просто контролюють процес та не приймають власної участі у поточній діяльності туристичного підприємства. Таке враження сформувалось у працівників. Окрім того, це прямо впливає на продуктивність. Було виявлено, що 12% опитаних відчувають до себе погане ставлення з боку керівників. Крім незадоволеності заробітною платою та відсутністю перспектив професійного росту, 22% опитаних вважають технічну оснащеність свого робочого місця морально застарілим. Трудовий колектив туристичних підприємств є дещо розбалансований та в певній мірі «не дружній».

Варто звернути увагу на наступне. Конфлікти в колективі бувають і 38% респондентів відповіли, що це не частіше 1 разу в тиждень. З результатів відповідей на дане питання видно, що ситуація в колективі досить напружена, а корпоративна культура на невисокому рівні. Позитивним моментом, на який варто керівництву звернути уваги при розробці заходів щодо удосконалення мотиваційного механізму, є те, що 24 % працівників хочуть спілкуватися за межами роботи. Тому можливо варто мотивувати їх до цього, тим самим це знизить рівень конфліктності в колективі.

Формування ефективного соціально-економічного механізму трудової мотивації праці на туристичних підприємствах є нагальною вимогою сьогодення. На більшості туристичних підприємствах наявний механізм не є дієвим. Свідчення цього є їх нерентабельність, збитковість, висока плинність кадрів та інші негативні процеси, першопричиною яких є низький рівень задоволеності працею, низький рівень задоволення основних потреб працівників.

Соціально-економічний механізм трудової мотивації праці означає систему стимулів, важелів, організаційних заходів та інших елементів зовнішнього економічного та адміністративного спонукання працівників, який спрямований на реалізацію управлінських функцій, пов'язаних з управлінням через мотивацію. Він покликаний гармонійно поєднати існуючий набір стимулів, які є в його арсеналі з метою найбільш ефективного впливу на працівника та на різних рівнях (колективи, підприємства, держава тощо) має свої особливості в елементах, структурі, спрямованості тощо [5].

Формування механізму трудової мотивації праці на туристичному підприємстві буде спрямоване на: збереження зайнятості персоналу; створення умов для професійного та кар'єрного зростання працівника; справедливий розподіл доходів і ефекту зростання преміальної частини оплати праці; забезпечення сприятливих умов праці і збереження здоров'я співробітників; спонукання до активізації діяльності творчого змісту; створення атмосфери взаємної довіри та зворотного зв'язку; забезпечення сприятливих умов для використання новітніх технологій та створення на основі їх використання нових продуктів, послуг.

При формуванні соціально-економічного механізму трудової мотивації праці в умовах розвитку туризму в країні довгострокової перспективі необхідно враховувати складність ситуації з об'явленим карантинном, прояв творчості, зростання ступеня її інтелектуалізації, рівня освіченості сучасної людини та базуватися на нестандартних

підходах до пошуку ефективних стимулів, залучення висококваліфікованих кадрів, розвитку конкурентоспроможності персоналу і гнучкого реагування на вимоги ринку.

Серед мотивів починають переважати короткострокові цілі та ціннісні орієнтації. Люди прагнуть отримати блага зараз, негайно, пріоритетними стають особистий та груповий егоїзм. Мотиви суспільного визнання праці та участі в процесі управління займають останні місця серед спонукальних чинників трудової діяльності, незалежно від форм власності підприємств.

Відсутність можливостей гідної та адекватної самореалізації, зниження трудової мотивації і психологічний розлад навіть у професіоналів із високим рівнем інтелекту і досвідом виживання в умовах трансформаційних процесів у суспільстві потребують потужних зусиль для подолання деформацій в інтелектуальному розвитку всього суспільства й формування нового ефективного механізму трудової мотивації з активною позицією кожного індивідуума у виборі місця роботи за власним бажанням і здібностями, а не за вимушеною необхідністю [5].

Варто зазначити, що туристичні підприємства регіону мають всі можливості для того, щоб соціально-економічний механізм трудової мотивації праці працював ефективно. Туристичні підприємства мають висококваліфікований персонал, інформаційне забезпечення роботи з провідними підприємствами туристичної галузі та інфраструктури. Однак проекти розвитку туризму мають ґрунтуватися в першу чергу на ефективному використанні механізму мотивації праці.

Підґрунтям для формування дієвої системи трудової мотивації праці в туристичному підприємстві повинно стати впровадження соціально-економічного механізму трудової мотивації праці, який включає низку стимулів, важелів, організаційних заходів та інших елементів зовнішнього та внутрішнього економічного та адміністративного спонукання працівників, спрямований на реалізацію управлінських функцій, пов'язаних з управлінням через мотивацію (рис. 6).

Даний механізм спрямований на вирішення питань:

економічного характеру – відновлення економічної та стимулюючої функції заробітної плати, премії та нововведення кредитування, оплата побутових, культурних та ін. потреб працівників;

соціальних – розвиток відносин соціального партнерства, соціальної згуртованості, нематеріальне стимулювання, формування сприятливого соціально-психологічного клімату у колективі, запобігання конфліктам;

організаційно-адміністративних – забезпечення належних умов праці для туристичної діяльності, регулювання ринку праці, мінімізація безробіття, створення нових робочих місць, розвиток туристичної галузі;

інтелектуальних – підвищення освітнього і культурного населення, розвиток сучасних інформаційно-комунікаційних технологій, системи безперервної освіти, підвищення кваліфікації працівників згідно з потребами туристичної галузі, захист прав інтелектуальної власності;

нові форми розвитку туризму - стимулювання впровадження нових форм, партнерства, товарів, послуг в туризмі, оцінювання роботи працівників в галузі туризму;

інформаційного – моніторинг та оцінка рівня трудової мотивації праці, результативності її використання за показниками туристичної діяльності [3, 4].

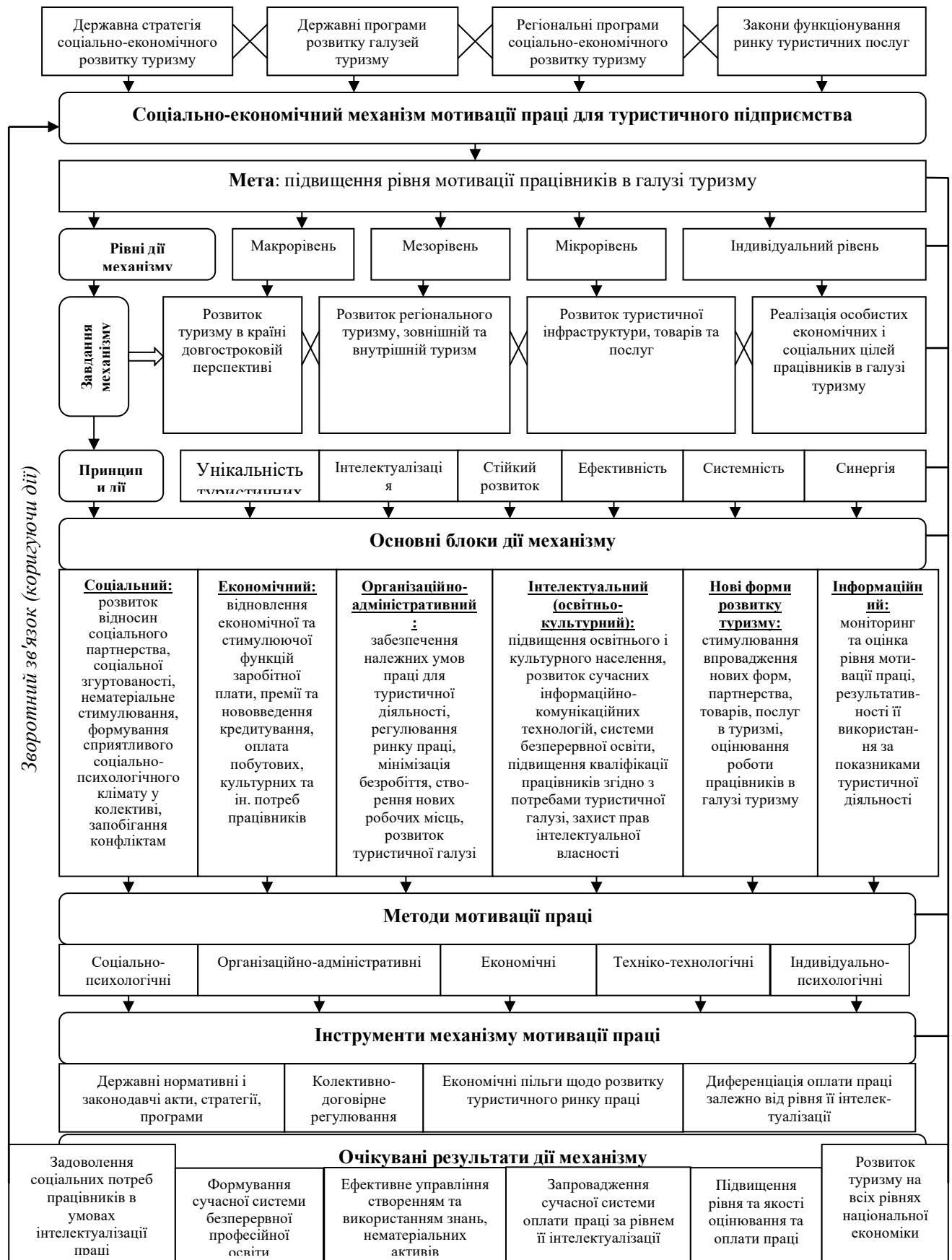


Рисунок 6 - Соціально-економічний механізм трудової мотивації працівників туристичного підприємства

Даний соціально-економічний механізм трудової мотивації праці на туристичному підприємстві поєднає наявний набір стимулів з метою ефективного впливу на працівника. Для забезпечення ефективності та результативності реалізації якого необхідно створити сприятливі умови для розвитку персоналу, які дадуть можливість стимулювати підвищення нематеріальних цінностей та інтелектуального потенціалу.

Необхідність та важливість формування соціально-економічного механізму трудової мотивації праці необхідно розглядати, насамперед, з точки зору ймовірних чинників впливу на поведінку колективу та керівництва. Механізм повинен бути спрямований на досягнення успіху в умовах конкуренції у коротко- і довгостроковому періодах та забезпечувати мотиви конкуренції та унікальні пропозиції нових туристичних продуктів, реакції на зміни зовнішнього середовища, гнучкість управління.

Дієвий механізм трудової мотивації праці повинен забезпечувати успішний перехід набору чинників, стимулів, принципів, мотивів, сподівань, ціннісних орієнтацій, поведінкових реакцій із лінійного дискретного стану у замкнутий, постійно повторюваний процес. Удосконалення соціально-економічного механізму трудової мотивації праці на дасть можливість визначити напрями у розвитку системи трудової мотивації праці, а також створити передумови підвищення ефективності і прибутковості. Це дозволить вийти на новий рівень розвитку і відкрити перспективи реалізувати свої можливості на міжнародному рівні.

Висновки. Доцільність впровадження на підприємствах туристичної галузі соціально-економічного механізму трудової мотивації праці та розвитку системи трудової мотивації праці ґрунтується на розумінні багатовимірності та багатокритеріальності цієї системи на всіх рівнях оцінювання діяльності персоналу, необхідності використання багатоваріантних методик і критеріїв відповідної оцінки. Однак визначені ефекти є різноякісними і відображають лише окремі аспекти дієвості системи трудової мотивації праці, використання запропонованих методологічних та методичних підходів до її оцінки вже сьогодні може бути корисним, оскільки сприятиме: підвищенню дієвості механізму трудової мотивації праці та пошуку соціальних і економічних важелів забезпечення економічного зростання в умовах посилення конкуренції; керованому регулюванню процесів розвитку трудового потенціалу; реалізації різноманітних форм розвитку туризму.

Побудований механізм трудової мотивації праці для підприємства туризму повинен бути гнучким та виступати одним з інструментів удосконалення планування діяльності та реалізації планів, запровадження змін як реакції на зміни у зовнішньому середовищі. Гнучкість системи трудової мотивації праці забезпечить стимулюванням працівників для досягнення кінцевих кількісних та якісних результатів, серед яких визначені індивідуальні показники діяльності працівника, відділу та підприємства у цілому. Запропонований соціально-економічний механізм трудової мотивації праці враховує загальні економічні ринкові закони, особливості розвитку туристичної галузі та професійних та особистих якостей персоналу.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Воєдило А. А. Мотиваційний механізм розвитку людського капіталу в системі Державної прикордонної служби України. *Ефективність державного управління*. 2012. Вип. 33. С. 165-172.
2. Грішнова О. А. Мотивація людського розвитку в стратегії економічного зростання України. *Вісник ТУП*. в 2 ч. Ч. 1. 2003. № 4 (52). С. 50 — 54.
3. Зачоса О.Д. Теоретичні підходи та їх еволюційний розвиток у формуванні людського капіталу. *Економіка і організація управління*, 2016. № 1(21). С.243-249.

4. Коденська М.Ю., Нестерчук Ю.О., Соколюк С.Ю., Соколюк К.Ю. Людський капітал в системі соціально-економічних відноси. Умань : Видавець: «Сочінський», 2017. 169 с.
5. Колот А. М. Мотивація, стимулювання й оцінка персоналу: Навч. посібник. К.: КНЕУ, 1998. 224 с.
6. Костюнік О.В. Питання управління людським капіталом підприємства. Інвестиції: практика та досвід, 2017. №3. С. 51-54.
7. Ніколайчук М.В. Тенденції та закономірності управління людським капіталом суб'єктів господарювання. *Економіка розвитку*, 2012. № 1 (61). С. 63—68.

REFERENCES

1. Voiedylo A. A. Motyvatsiinyi mekhanizm rozvytku liudskoho kapitalu v systemi Derzhavnoi prykordonnoi sluzhby Ukrainy. *Efektivnist derzhavnoho upravlinnia*. 2012. Vyp. 33. S. 165-172. (in Ukrainian)
2. Hrishnova O. A. Motyvatsiia liudskoho rozvytku v stratehii ekonomichnoho zrostantia Ukrainy. *Visnyk TUP*. v 2 ch. Ch. 1. 2003. № 4 (52). S. 50 —54. (in Ukrainian)
3. Zachosa O.D. Teoretychni pidkhody ta yikh evoliutsiinyi rozvytok u formuvanni liudskoho kapitalu. *Ekonomika i orhanizatsiia upravlinnia*, 2016. № 1(21). S.243-249. (in Ukrainian)
4. Kodenska M.Iu., Nesterchuk Yu.O., Sokoliuk S.Iu., Sokoliuk K.Iu. Liudskiy kapital v systemi sotsialno-ekonomichnykh vidnosy. Uman : Vydavets: «Sochinskyi», 2017. 169 s. (in Ukrainian)
5. Kolot A. M. Motyvatsiia, stymuliuvannia y otsinka personalu: Navch. posibnyk. K.: KNEU, 1998. 224 s. (in Ukrainian)
6. Kostyunik O.V. Pytannia upravlinnia liudskym kapitalom pidpriemstva. *Investytsii: praktyka ta dosvid*, 2017. №3. S. 51-54. (in Ukrainian)
7. Nikolaichuk M.V. Tendentsii ta zakonomirnosti upravlinnia liudskym kapitalom subiektiv hospodariuvannia. *Ekonomika rozvytku*, 2012. № 1 (61). S. 63—68. (in Ukrainian)

Соколюк К.Ю., Зачеса О.Д.

ФОРМИРОВАНИЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО МЕХАНИЗМА МОТИВАЦИИ РАЗВИТИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ СФЕРЫ УСЛУГ (ТУРИЗМ)

Трансформация экономики и экономических отношений, пока происходят в свете изменений, которые охватили все страны мира, требует новых подходов к организации труда и стимулирования и мотивации развития человеческого капитала. Так как человеческий капитал со своими составляющими (физическое, интеллектуальное, духовное, социально-культурная), при условии их гармоничного и пропорционального развития, выступают базисом для инновационного развития экономики в целом.

В статье проанализировано современное состояние мотивационной системы предприятий сферы услуг на примере туристического предприятия. Определены основные проблемные места в системе мотивации. В частности, по данным результатов проведенного опроса, следует, что присутствует негармоничность и отсутствие полного взаимодействия между руководителями и специалистами. Было обнаружено, что работники исследованного предприятия является недостаточно мотивированными и недовольны уровнем заработной платы и микроклиматом в коллективе. По нашему мнению, полученные результаты должны лечь в основу совершенствования мотивационного механизма для туристического предприятия, так как от качества персонала в подавляющем большинстве, зависит эффективность работы предприятия сферы услуг. Определено, что при формировании социально-экономического механизма мотивации развития человеческого капитала в условиях развития туризма в стране долгосрочной перспективе необходимо учитывать сложность ситуации с объявленным карантином, проявление творчества, роста степени ее интеллектуализации, уровня образованности современного человека и базироваться на нестандартных подходах к поиску эффективных стимулов, привлечения высококвалифицированных кадров, развития конкурентоспособности персонала и гибкого реагирования на требования рынка.

Ключевые слова: человеческий капитал, трудовая мотивация, социально-экономический механизм, предприятия сферы услуг, эффективность.

K. Sokoliuk, O. Zachosa

FORMATION OF SOCIO-ECONOMIC MECHANISM OF MOTIVATION OF HUMAN CAPITAL DEVELOPMENT OF ENTERPRISE IN THE FIELD OF SERVICES (TOURISM)

The transformation of the economy and economic relations, which is currently taking place in the light of changes that have affected all countries of the world, requires new approaches to the organization of labor and stimulating and motivating the development of human capital. Since human capital with its components (physical, intellectual, spiritual, socio-cultural), under conditions of their harmonious and proportional development, are the basis for innovative development of the economy as a whole.

The article analyzes the current state of the motivational system of enterprises sphere of services on the example of a tourist enterprise. The main problem areas in the motivation system are identified. In particular, from the results of the survey, it follows that there is disharmony and lack of full interaction between managers and specialists. It was found that the employees of the surveyed company are not sufficiently motivated and dissatisfied with the level of wages and the microclimate in the team. In our opinion, the obtained results should be the basis for improving the motivational mechanism for the tourism enterprise, as the quality of staff in the vast majority depends on the efficiency of the service sector.

It is determined that in forming the socio-economic mechanism of human development motivation capital in the development of tourism in the country in the long run it is necessary to take into account the complexity of the situation with the declared quarantine, creativity, increasing the degree of its intellectualization, education of modern man and based on non-standard approaches to finding effective incentives, attracting highly qualified staff response to market demands.

Keywords: human capital, labor motivation, socio-economic mechanism, service enterprises, efficiency.

DOI 10.31558/2307-2318.2021.2.12

УДК 334.722.24:316.36

JEL: D19, G12, M13, M14

Солоненко Ю. В.

к.е.н., доцент, доцент кафедри підприємництва, корпоративної та просторової економіки, Донецький національний університет імені Василя Стуса

ORCID: 0000-0003-1696-2151

u.solonenko@donnu.edu.ua

СІМЕЙНИЙ БІЗНЕС, СІМ'Я, БІЗНЕС-СІМ'Я: ОКРЕСЛЕННЯ СУТНОСТЕЙ У ПЛОЩИНІ НАУКОВИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

У статті виділено концепти «сім'я» та «бізнес-сім'я» у контексті досліджень сімейного бізнесу як феномену світового підприємницького середовища. Застосовуючи макро та мікро рівень аналізу, сім'я розглянута як конкретизований та локалізований об'єкт у просторі і часі. Здійснено спробу окреслити структуру сім'ї (у вузькому та широкому вимірі), а також виявити сукупності характерних ознак, що складають її сутність. Низка провідних зарубіжних учених намагається виокремити бізнес-сім'ю у якості основної одиниці вивчення сімейного бізнесу та здійснює пошук її основних характеристик, серед яких: групові емоції, моральна свідомість, етична поведінка, культура та компетентності. Одночасно, сім'я як складова сімейного бізнесу, містить і притаманні їй негативні ознаки, які необхідно враховувати. До них належать: непотизм, асиметричний альтруїзм, афлюєнція, патерналізм, президентське зміцнення (узурпація влади). Застосовуючи «Модель 3-х кругів сімейного бізнесу», окрім інших функціональних груп у складі сімейного бізнесу, нами визначено групу сегментів, а саме 4, 6, 7, які складають функціональну групу «бізнес-сім'я» та представляють членів сім'ї, що є власниками, власниками і керівниками та сімейними співробітниками, які не мають власності. Визначення поняття «сімейний бізнес» – одне з найважливіших питань у дослідженні сімейного бізнесу. Хоча було здійснено багато спроб, щоб означити, описати, узагальнити термін «сімейний бізнес», слід констатувати, що і донині не існує загальноприйнятого підходу. Сімейний бізнес трактується нами як динамічна адаптивна система, що складається з трьох підсистем (сім'я, власність, управління), яка самореалізується, зорієнтована на довгострокову перспективу розвитку, сповідує сімейні цінності, формує репутацію, передбачає кваліфіковану наступність, навчання впродовж життя, позиціонує себе як соціальний інститут, прагне підвищувати професійність бізнесу та ефективність сім'ї, має у своєму складі бізнес-сім'ю, яка контролює власність та бере участь в управлінні бізнесом.

Ключові слова: сімейний бізнес, сім'я, бізнес-сім'я, дослідження сімейного бізнесу.

Рис. - 4., Табл. - 2., Літ. – 42

Постановка проблеми. Термін «сімейний бізнес», передбачає, що до його формування, окрім «бізнесу», має стосунок і «сім'я». Тому, насамперед, при дослідженні сімейного бізнесу необхідно враховувати наявність цього фактору. Такий підхід є оптимальним у ситуаціях, коли предметом аналізу є сімейні компанії. Сімейний бізнес тісно пов'язаний із залученням сім'ї, де вона виступає одним із його основних компонентів, поряд з власністю та бізнесом. Однак, все ж існують певні проблеми у

дослідників сімейного бізнесу, так як сім'ї можуть бути визначені по-різному, і, отже, деякі індивідууми, як складові сім'ї, не завжди очевидні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій свідчить, що заявленою темою займалися такі вчені як Wright L. M., Leahey M., Bennedsen M., Fan Joseph P. H., Silva E.B., Smart C., Astrachan J.H., Klein S. B., Smyrniotis K. X., Wright L. M., Leahey M., Stuart M., Sten J., Hitt M., Chua J. H., Cluisman J. J., Steier L. P., Dyer W. G., Evren A., Rodriguez S., Hildreth G., Mancuso J., Labaki R., Tagiuri R., Davis D. та інші.

Невирішені частини проблеми: закритість (непрозорість) діяльності сімейних компаній; часткова формалізація сімейного бізнесу; сімейний бізнес як наукова дисципліна перебуває на етапі становлення та розвитку.

При написанні статті було застосовано аналіз, синтез, системний підхід.

Мета статті полягає в обґрунтуванні та з'ясуванні сутностей: «сімейний бізнес», «сім'я», «бізнес-сім'я» у контексті наукових досліджень.

Результати дослідження. Сім'я – це, безсумнівно, найдавніший і найміцніший соціальний блок нашого світу, який є базовою соціальною та економічною одиницею людського суспільства [1].

Розглядаючи сім'ю як безпосереднього учасника сімейного бізнесу, ми будемо спиратися на праці знаних зарубіжних науковців у цій терені знань. За цим критерієм всі дослідження можна розділити на два великі кластери: теоретичні та емпіричні. Маючи на увазі поділ досліджень, виходячи з їхньої мети, ми можемо розглядати поняття «сім'я» з двох позицій. У теоретичних дослідженнях сім'я виступає як загальний, абстрактний, розмитий об'єкт, в емпіричних – як конкретизований, уточнений, локалізований у часі і просторі. Тобто, існує макро і мікро рівень аналізу сім'ї. При цьому, сім'я може досліджуватися і як соціальний інститут, і як соціально-психологічна група. В американській соціології сім'я аналізується у руслі двох основних векторів: функціоналізму та теорії конфліктів. Перший підхід пов'язаний з вивченням функцій сім'ї або соціальних потреб, яким вона служить. Конфліктологічний підхід спирається на розгляд розподілу влади всередині сім'ї, яка, в основному, заснована на економічній перевазі одного з її членів. Іншими словами, сім'я досліджується як соціальний інститут і як група. Сім'я в однаковій мірі важлива і необхідна як соціуму, так і індивідам. Вона може вивчатися як підсистема, і як самостійна система. Адже сім'я складається з кількох підсистем, таких, як батьки, діти, подружжя, брати, сестри тощо. Водночас, сім'я є лише однією єдністю, розташованою у великих надсистемах, таких як мікрорайон чи місцева громада. Але навіть як абстрактний об'єкт, сім'я характеризується конкретним історичним проявом. Говорити про сім'ю без розуміння історичного періоду невірно. Сім'я постійно еволюціонує, видозмінюється. У різних суспільствах, у різні історичні часи під сім'єю розуміли різні речі, пов'язані з соціальною сутністю та індивідуальними потребами людей у людській спільноті. Останні наукові дані дозволяють стверджувати, що існує термінологічне розмаїття, поєднане з концептами «дім», «сім'я», «домогосподарство», «родина», «рід», «спорідненість», сягаючи у далеке минуле, сьогодні призводить до методологічних труднощів при вивченні та визначенні сучасної сім'ї. Історичний досвід дослідження сім'ї свідчить про те, що при спробі її наукового означення, зазвичай, перетинаються два підходи: статистично-фактологічний, коли дослідник фіксує розподіл людей за групами, в основі яких знаходяться подружжя, родинні відносини та зв'язки, пов'язані з усиновленням, і аналітичний, який полягає у виявленні сутності сім'ї як соціального феномену, що володіє сукупністю стійких специфічних ознак. Сім'я часто заснована на шлюбі та, як правило, має більшу сталість, ніж інші типи договорів і суспільних відносин.

Отже, сім'ї формувались як невеликі групи задовго до комерції та були пов'язані з місцевими громадами, ставали її складовими як стійкі самодостатні утворення. Ремесла, якими займалися сім'ї, здебільшого передавалися із покоління до покоління і, зазвичай, розміщувалися у помешканні самої сім'ї. Тому, бізнес і сім'я мають давню і тривалу взаємодію, а також міцні зв'язки з громадами, де вони створювались.

Просторове розмежування сім'ї та бізнесу відбулося в епоху індустріалізації економіки з розвитком системи зарплатні та легалізацією зайнятості.

Типове і найбільш загальне визначення сім'ї, яку можна представити у якості одиниці розгляду – *це група людей, в якій є батько, мати, і одна чи двоє дітей* [2]. Є й інші можливі визначення сім'ї. Astrachan J., Klein S. B. і Smyrnios K. X. (2001) вносять свій вклад у цю дискусію, визначивши сім'ю *«групою осіб, включаючи, молоду сімейну пару (незалежно від того, яким вони є поколінням), родичів, а також їхніх юридично визнаних дітей»* [3]. Участь у домашньому господарстві часто використовується як критерій члена сім'ї, але, як правило, поняття домогосподарства не повинно бути еквівалентно концепції сім'ї. Фізичні особи можуть ділити кімнату або квартиру без формування сім'ї (принцип гуртожитку).

Wright L. M. і Leahey M. (2013) дають визначення сім'ї через розроблену ними модель (Calgary Family Assessment Model, CFAM) [4]. Ця багатовимірна модель, яка використовується в якості схеми для широкого використання, містить три основні категорії: структура, розвиток і функціональність. Кожна з цих складових має свій контекст, який визначає його зміст. Візуальне наповнення моделі з аналізу сім'ї за Wright L. M. і Leahey M. представлено на (рис. 1), і комплексно поєднує складові сім'ї на основі блокової конфігурації.

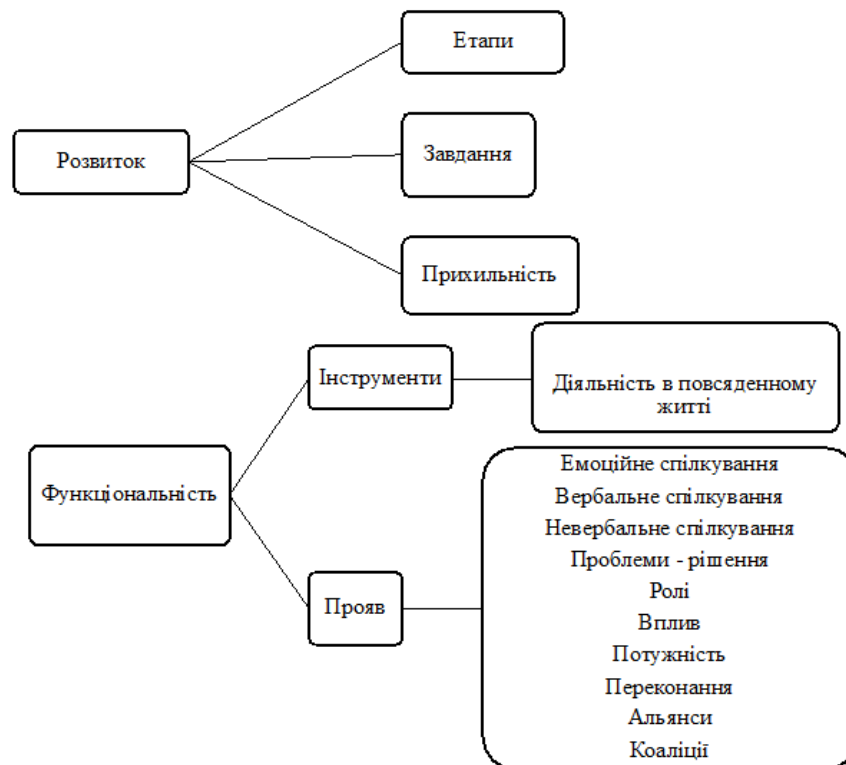


Рисунок 1 – Модель оцінки сім'ї

Джерело: адаптація за [4]

Ключовими, з точки зору структури, постають питання, які особи є частиною сім'ї. Wright L. M. і Leahey M. використали п'ять критеріїв за Stuart M. (1991), які визначають членство у сім'ї:

- 1) сім'я як система або блок;
- 2) члени сім'ї можуть бути пов'язані один з одним, але не обов'язково мають жити разом;
- 3) система може ідентифікувати дітей, але це не є необхідністю;
- 4) почуття і стосунки між членами сім'ї включають майбутні зобов'язання;
- 5) система передбачає захист пріоритетів та соціалізацію її членів [5].

Дослідження Stuart M. (1991) та Wright L. M. і Leahey M. (2009) надають дослідникам платформу для створення своїх власних визначень сім'ї, але, можливо, найважливіший їх внесок – демонстрація різноманіття відносно різних типів сімей. Родини можуть мати різну кількість членів, різні вікові параметри, емоційні зв'язки та діяльність, і при цьому формувати єдине ціле – сім'ю.

Таким чином, структура однієї сім'ї буде відрізнятися від структури інших сімей, але також і сім'ї можуть бути різними, так як їхні члени, в кожній окремо взятій родині, будуть мати власні історії. Очевидно, що у сім'ях з маленькими дітьми будуть абсолютно інші проблеми, ніж у сім'ях, де діти дорослі, і які відійшли від сімейного гнізда. Так само сім'я, яка пережила процес розлучення, буде повністю відрізнятися від щасливої цілісної сім'ї. Дослідники сімейного бізнесу повинні приймати до уваги те, що різні етапи сімейного життєвого циклу, можуть впливати на поведінку сім'ї або поведінку окремого його індивіда. Сім'ї різняться за емоційною складовою, так як члени сім'ї по-різному розуміють добро і зло. Отже, сім'ї є складними об'єктами дослідження, оскільки існує кілька підходів до визначення сімей. В табл. 1 відображено деякі з проблем, пов'язаних з різними компонентами, які можуть бути у визначенні сім'ї.

Таблиця 1 - Проблемні компоненти у визначенні сім'ї

Ключові компоненти	Потенційні недоліки
«Група людей»	Хто є членами групи, а хто ні?
«Побут»	Які домашні побутові справи є критерієм сім'ї? А як щодо членів, які залишили сім'ю?
«Пара і діти»	А коли діти починають мати дітей? Що про ситуації, коли батьки розлучаються?
«Пара і батьківська пара»	Це одна чи дві сім'ї?
«Визначають себе як сім'я»	Щодо різних думок серед потенційних членів сім'ї?
«Різні фази життєвого циклу (вікові відмінності)»	Де провести межу між різними фазами?
«Одностатева сім'я»	Чи визнається така сім'я суспільством?

Джерело: адаптація за Jan Sten (2006) [6]

Як і кожен член сім'ї – кожна сім'я буде відрізнятися одна від одної, і ці відмінності будуть мати своє відображення у тому, що кожна людина унікальна, поєднання членів сім'ї є унікальним, історія родини є унікальною, і спосіб, в який організована сім'я є унікальним.

Унікальність сім'ї робить її внутрішнє середовище і функціональність у вигляді сукупності відносин, зв'язків, стосунків, традицій, цінностей, культури, емоційної складової та сімейної гармонії. Однією із характеристик сімейного бізнесу є *колективна*

ідентичність (collective identity), яка базується на соціальній одиниці, якою є сім'я. Hitt M. (2016) інтерпретує колективну ідентичність як образ, котрий група конструює відносно самої себе, і з яким ідентифікують себе всі члени сім'ї [7]. Критерії сім'ї, розроблені Stuart M. (1991), є важливим інструментом у спробі визначити та ідентифікувати членів сім'ї, але, як припускають, Wright L. M. і Leahey M. (2009), існує можливість для кожного потенційного члена сім'ї висловити свою власну думку щодо розуміння структури сім'ї. Ґрунтуючись на огляді літератури з основних визначень в декількох дисциплінарних науках (психології, соціології, економіці), Labaki R. (2013) пропонує визначення сім'ї як «групи людей, пов'язаних по крові і усиновленню, зберігаючи при цьому свої відносини, що характеризуються не тільки як фінансові, політичні, інформаційні, а й емоційні» [8]. З цього приводу навіть вводиться і використовується таке поняття як «емоційна власність» (emotional ownership) при характеристиці сімейного бізнесу. Отже, спорідненість та функціональні особливості членів сім'ї складають сенс існування та розвитку особистості і забезпечують її генеративне біосоціальне продовження у просторі і часі. Успішне та гармонійне функціонування сім'ї як повноцінної одиниці соціуму забезпечує цілий комплекс найрізноманітніших складових: виховання здорових та адаптованих нащадків, міцність та надійність внутрішніх комунікативних зв'язків, міжпоколінна трансляція стилю життя, збирання, збереження та поширення знань, забезпечення солідарності поглядів та дій представників різних поколінь тощо. Формування сімейних цінностей і традицій та перенесення їх у певні генограмні зрізи родинного дерева буде сприяти плеканню просоціально налаштованих нащадків у векторі набуття певних статусних ідентичностей у майбутній сфері зайнятості та у власній сім'ї. Забезпечуючи серед інших, захисну, ментальну, інформаційну та соціально-економічну функції, сім'я пропонує своїм членам наступну множину детермінант: участь, сталість, обізнаність, турботу, права і обов'язки. Сім'я також розглядається нами як усталена у філогенезі форма співіснування батьків та дітей, коли одні бажають передати, а інші готові сприймати соціальний, господарський, культурний, фізичний досвід.

Комплексне та фундаментальне вивчення динаміки і характеристики сім'ї, яка володіє бізнесом, носить фрагментарний характер і відомо всього лише декілька робіт з цієї теми [9; 10].

Досить часто в дослідженнях сімейного бізнесу, коли необхідно вивчити думку різних членів сім'ї, вводилось таке поняття як «*ядро сім'ї*», щоб більш точно окреслити коло осіб, які мають відношення до бізнесу. Коли дослідження стосуються сімейних династій, зовнішні кордони сім'ї можуть будуть розмитими, і важко провести чітку лінію між власне сім'єю і несім'єю.

Для дослідників сімейного бізнесу важливим є конкретне усвідомлення того, хто насправді є членом *бізнес-сім'ї*. У складі сім'ї будуть присутні особи, які можуть бути засновниками сімейного бізнесу, теперішніми власниками, керівниками різних сегментів, працюючими у сімейному бізнесі, непрацюючими, а також члени сім'ї, які вийшли на пенсію з сімейного бізнесу, кровні родичі та шлюбні партнери. Члени сім'ї можуть об'єднуватися у певні групи, які називаються зацікавленими сторонами у процесі розвитку сімейного бізнесу чи як реакція на певні події, які проходять у ньому. Всі ці нюанси складу сім'ї необхідно враховувати, важливо, щоб дослідник мав доступ до кожного члена родини при проведенні інтерв'ю та зборі емпіричних даних.

Деякі дослідники часто використовують словосполучення «*сімейна динаміка*» (*family dynamics*), щоб зацентувати увагу на відносинах між членами сім'ї, а також на

змінах, з якими стикаються ці стосунки, стверджуючи, що ця динаміка впливає і на сім'ю, і на бізнес [11;12].

Як зазначалось вище сім'я є обов'язковою складовою сімейного бізнесу. Сімейний бізнес згідно загальновизнаної теорії сімейного бізнесу – це трикомпонентна система: *Модель 3-х кругів сімейного бізнесу (the three-circle model of family business)* за Tagiuri R. та Davis J. A. [13; 14].

Модель сімейного бізнесу являє собою діаграму з 3-ма складовими – власність, бізнес (управління) і сім'я та об'єктивно представляє загальний зліпок сімейного бізнесу.

Модель 3-х кругів сімейного бізнесу демонструє, що сімейний бізнес може бути відображений як три взаємопов'язаних, взаємодіючих та взаємозалежних підсистем. Кожна підсистема зберігає межі, які відокремлюють її як від інших підсистем, так, і, в цілому, від зовнішнього середовища, яке є однорідним для всієї системи. Модель передбачає, що сімейний бізнес позиціонується як складна і динамічна соціальна система, де підсистеми взаємодіють одна з одною. Для успішної роботи сімейної фірми мають оптимально працювати усі три підсистеми як інтегроване функціональне ціле у межах системи. Сімейна підсистема впливає на власність і бізнес, і навпаки. Практика підтверджує, що найуспішнішими є сімейні компанії, які змогли знайти баланс між трьома його складовими.

У результаті перекриття 3-х підсистем формуються сім сегментів, які відрізняються за складом, інтересами, перспективами, цілями та динамікою (див. рис.1).

Розподілення ролей між членами родини та персоналом, зайнятим у сімейному бізнесі:

1 – члени сім'ї не залучені в бізнес, і які не володіють правами на сімейні активи (не володіють акціями сімейного підприємства), («аутсайдери»);

2 – інвестори, власники, не приймають участі в управлінні та діяльності сімейного бізнесу і не є родичами;

3 – співробітники, які не мають частки в бізнесі і не є членами сім'ї;

4 – сімейні акціонери (співвласники бізнесу), які не є співробітниками сімейного підприємства та не беруть участь в управлінні;

5 – співробітники – не члени сім'ї, які мають власність у сімейному бізнесі;

6 – члени сім'ї, які зайняті у сімейному бізнесі і керують ним, але не є його співвласниками;

7 – члени сім'ї, які є співвласниками сімейного бізнесу і залучені в управління.

Ми проаналізували наявні сегменти і систематизували їх у **п'ять функціональних груп**: *непрацюючі у сімейному бізнесі* (1, 2, 4), *співробітники* (3, 5, 6, 7), *власники* (2, 4, 5, 7), *номінальне керівництво сімейного бізнесу* (7, 6, 5, 3) і *бізнес-сім'я* (4, 6, 7). Кожна означена група має свій склад, об'єднуючу функціональну ознаку, ставлення до сімейного бізнесу та інших груп і сегментів системи. Більш того, за рахунок перекриття кругів, деякі учасники сімейного бізнесу (як сімейні, так і несімейні) здійснюють сумісні функції у підсистемах сімейного бізнесу і входять одночасно до різних функціональних груп (рис. 2).

Члени сім'ї можуть займати різні позиції у сімейному бізнесі:

Сегмент 1. «Непрацюючі члени сім'ї у сімейному бізнесі» – члени сім'ї, які формально не приймають участі у сімейному бізнесі за віком, за власним бажанням, за станом здоров'я, за відсутності власності та інше.

Сегмент 4. «Власники у сімейному бізнесі» – члени сім'ї, які мають частку власності або володіють пакетами акцій у сімейному бізнесі, але не приймають

безпосередньо участь у роботі компанії. Члени цієї групи досить часто у великих сімейних компаніях є важливими інвесторами бізнесу, особливо у кризові періоди.

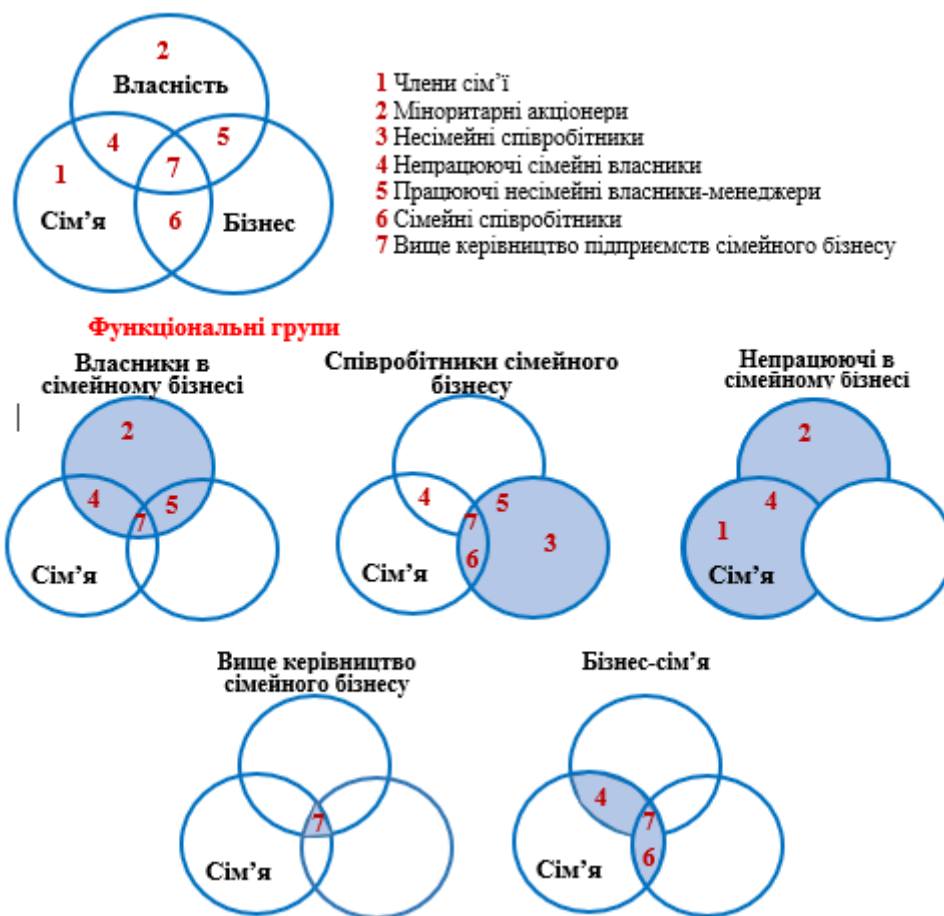


Рисунок 2 - Функціональні групи у сімейному бізнесі

Джерело: власна розробка

Сегменти 6, 7 «Управління сімейним бізнесом» – члени сім'ї, що працюють у сімейному бізнесі. Здебільшого мають фахову освіту, і, в основному, зайняті у сфері управління. Найбільш широко група представлена у сімейному бізнесі, коли він об'єднує родину з декількома сім'ями-власниками (*етапи родинне партнерство та консорціум кузенів*).

Сегменти 4, 6, 7 «Бізнес-сім'я» – члени сім'ї, що є власниками, власники і керівники та сімейні співробітники, які не мають власності.

Вплив сім'ї на бізнес є результатом поєднання різних факторів, таких як власність, управління, інституалізація, спадкоємність, схожість цінностей сімейного бізнесу, внесок сім'ї у бізнес, досвід сім'ї стосовно комерційних питань, а також вплив засновника, наступника, подружжя.

В англійській літературі фактор сім'ї отримав назву «*familiness*» – *сімейність*. Концепція сімейності представлена в якості унікального ресурсу сімейного бізнесу у результаті постійної взаємодії сім'ї і особи, особи і бізнесу. Конструкція «*familiness*» отримала значну увагу з боку науковців у намаганні зрозуміти її компоненти і сутність. Існує вірогідність визнання «сімейності» (фактору сім'ї) як основної характеристики

сім'ї у загальній концепції сімейного бізнесу. На сьогодні «сімейність» розглядається як сукупність соціальних, людських, фінансових і матеріальних ресурсів, капіталу фірми, створеного у результаті взаємодії між членами сім'ї і іншими складовими системи сімейного бізнесу [15;16]. Упродовж тривалого часу у науковому середовищі велась дискусія з питань визначення масштабу впливу сім'ї на сімейний бізнес. Робота J. H. Astrachan і співавторів (2002), яка отримала широке визнання у спеціальній літературі, є спробою стандартизувати сімейний вплив. Вченими була запропонована модель, відома як *F-PEC шкала*, яка представляє багатовимірну конструкцію, що складається з трьох частин: влада, досвід, культура [17], (рис. 3).



Рисунок 3 - F-PEC шкала впливу сім'ї на сімейний бізнес

Джерело: адаптація за [17]

Субшкала влади сім'ї визначається через контроль процесу голосування, кількості місць у Раді директорів, загальну кількість членів сім'ї, які виступають в якості менеджерів у бізнесі. Субшкала досвіду характеризує участь покоління у бізнесі. Це існуюча частка власності покоління, участь покоління в управлінні, кількість активних членів у Раді директорів та загальна кількість активних членів сім'ї у бізнесі. Субшкала культури об'єднує аспекти, які перекривають сімейні і ділові цінності і зобов'язання сім'ї відносно сімейного бізнесу. Організаційна культура проявляється в оціночних судженнях, нормах, методах роботи, етичних нормах, традиціях, офіційній операційній політиці та процедурах, у поведінці та прагненнях співробітників. Центром організаційної культури є цінності, з якими члени організації мають рахуватися, і які сімейний бізнес демонструє у своїй діяльності. Організаційна культура різна для кожного сімейного бізнесу, так як перебуває під впливом його засновника, і надалі цей фактор спостерігається у діяльності фірми. Конкретна організаційна культура може не сприяти реалізації нової стратегії у кризові періоди і потребує певного часу для її переформатування.

F-PEC шкала може бути застосована без необхідності визначення сімейного бізнесу, тому що сама шкала використовується, щоб зрозуміти, в якій мірі сім'я бере участь у сімейному бізнесі і, отже, на скільки він є сімейним. Шкалою також можна буде

послугуватись у міжнародних дослідженнях з сімейного бізнесу. Проте, на неї не потрібно покладати великі сподівання з пошуку інструментів визначення сімейного бізнесу чи його частки по відношенню до загальної кількості підприємств.

Одночасно, бізнес-сім'я як складова сімейного бізнесу, характеризується і негативними явищами, які необхідно враховувати. До таких явищ належать: *непотизм, асиметричний альтруїзм, афлюенція, патерналізм, президентське зміцнення (узурпація влади)*. *Непотизм* – різновид фаворитизму в політиці чи бізнесі, і зазначає надання переваги родичами, незалежно від заслуг [18]. Непотизм відіграє значну роль у виборі членів сім'ї у якості керівників фірми, що призводить до обмеженого використання зовнішніх професійних кадрів. Фактор непотизму – один із істотних чинників, який слід розглядати, коли розробляються бізнес-плани наступності. La Porta R. та співавтори (2002) стверджують, що ця проблема може впливати на біржову ціну акцій у періоди оновлення або зміни керівництва у процесі спадкоємства, а також акцій, що плануються до випуску [19]. Непотизм відлякує зовнішніх професійних менеджерів через побоювання обмежених можливостей кар'єрного росту.

Альтруїзм, який вважається безкорисливою поведінкою, що приносить користь іншим людям, може відтворюватися в одну з форм опортунізму у сімейних фірмах, яку називають *асиметричним альтруїзмом* [20;21]. Асиметричний альтруїзм може проявлятися у вигляді поблажливості, послабленні вимог, надання першочерговості у кар'єрному рості окремим співробітникам, що на думку Wright M. і Kellermanns F. W. (2011) може позначитись на продуктивності сімейної фірми або створювати додаткові витрати [21]. *Афлюенція* (affluenza) визначається як «епідемія» споживання, або «хвороба» під назвою «синдром достатку». E. J. Poza (2012) в своїй праці наводить слова американського мільярдера Warren Buffett, якому приписують принцип, що може зменшити або навіть нівелювати його шкідливий вплив на сім'ю: «Дати кожній дитині стільки грошей, щоб вона могла нічого не робити, але не так багато, щоб вона не могли дозволити собі нічого не робити» [22]. У поточному бізнесі явище афлюенції може не мати ніяких наслідків, але в перспективі це може позначитись на здібностях спадкоємців як майбутніх управлінців сімейного бізнесу.

Патерналізм – система стосунків, коли один суб'єкт поводить себе до іншого як «батько» до «дітей». Він може проявлятися у стосунках до несімейних співробітників або засновника сімейного бізнесу до потенційного спадкоємця (наступника). Це може стати проблемою, тому що батько, який вклав у бізнес все своє життя, буває не в змозі визнати рівним собі свого ж сина чи доньку. Це може мати наслідки у процесі правонаступництва, започаткуванні своєчасних змін, нівелювати лідерські кроки наступника у сімейному бізнесі або, взагалі, призвести до його продажу.

Президентське зміцнення проявляється на певному етапі розвитку сімейного бізнесу, коли владу у сімейному бізнесі отримує представник однієї із конкуруючих родинних гілок з подальшими діями на користь своєї родини, сім'ї тощо. Також це можливо за умов виходу сімейної фірми на біржу цінних паперів і появи міноритарних акціонерів. Непрозора політика та методи управління будуть сприйматися останніми як дії на користь сім'ї, що може призвести до конфлікту інтересів між сім'єю, як власником контролюючого пакету акцій і непідконтрольними власниками/акціонерами. За теорією агентства (theory agency) це є класичний конфлікт і визначається як II тип проблем агентства [23]. Узагальнення негативних явищ сімейного бізнесу представлено в табл. 2.

Більшість досліджень у сімейному бізнесі у минулому була присвячена засновникові, наступному спадкоємцю та стосункам між ними. З часом прийшло розуміння, що і інші члени родини здійснюють свій внесок у бізнес.

Таблиця 2 - Негативні явища сімейного бізнесу

Негативне явище	Сутність
Непотизм	Різновид фаворитизму, який передбачає надання переваги членам сім'ї і родичам, незалежно від заслуг
Асиметричний альтруїзм	Поблажливість, послаблення вимог, несправедливе надання першочерговості у кар'єрному рості окремим співробітникам
Афлюенція	Надмірне споживання, «синдром достатку»
Патерналізм	Система стосунків, коли один суб'єкт поводить себе до іншого як «батько» до «дітей»
Президентське зміцнення	Проявляється в узурпації влади

Джерело: власна розробка

І підприємництво і сімейний бізнес відбуваються у соціальному контексті, це означає, що сім'я і її відносини стають важливими. Rosa P. (1998) підтримує цю точку зору і вважає, що зосередження на одній особі може призвести до хибних висновків [24]. Сімейним контекстом не слід нехтувати у пошуках пояснення різних поведінь. Члени сім'ї мають формальні зв'язки з сімейним бізнесом з абсолютно різних позицій.

Davis J. H. був серед перших, хто використав термін *бізнес-сім'я* [25]. З його міркувань можна зрозуміти, що науковці відносяться до бізнес-сім'ї, як сукупності членів сім'ї, які безпосередньо беруть участь у сімейному бізнесі. Бізнес-сім'я тісно пов'язана з сімейністю (familiness) як фактором сім'ї [16].

«Бізнес-сім'я» – термін, який досі недостатньо визначений, але активно дискутується, і потребується певний час, щоб з'явилося більш чітке та практичне визначення. На практиці не просто провести лінію між членами сім'ї і членами, які формують бізнес-сім'ю. Члени сім'ї можуть займати різні позиції від власника, менеджера різноманітних ланок бізнесу, члена Ради директорів до звичайного співробітника у період входження у бізнес. Одночасно член сім'ї може займати кілька позицій в бізнесі.

Отже, бізнес-сім'я має визначатися як група людей, які ставляться до себе як до членів однієї сім'ї, і де кожен з них принаймні є формально власником, менеджером, працівником або членом Ради директорів у сімейному бізнесі [25, 26]. Слово «формально» має свої недоліки і не уточнює ступінь зайнятості. Наприклад, більшість дружин у сімейному бізнесі знаходяться у тіні, але вони активно приймають участь у прийнятті важливих рішень і сприяють його розвитку. Питання про їх участь знімається, якщо вони отримують платню.

Розміри бізнесу та стадія його розвитку також можуть суттєво впливати на членство. На стадії стартапу (startup) бізнес-сім'я може складатися з двох осіб – сімейної пари, на етапі розширення бізнесу в її склад будуть вводитися нові члени, або навпаки, виводитися за віком чи станом здоров'я. Таким чином, неможливо охопити всі можливі варіації. Зрозуміло, що бізнес-сім'я – це динамічна структура, і її розміри і членство визначаються у певний час і у певному місці.

Сімейна бізнес-модель добре відома як в Європі, так і у світі, але часто ця модель, здається, не в змозі вийти за межі 3-го-4-го покоління. Тільки 12% сімейного бізнесу здатні вижити до 3-го покоління, тільки 3% продовжують його в 4-му і наступних поколіннях [27]. У середньому тривалість існування сімейного бізнесу за даними цього

джерела складає 24 років, що перевершує показник несімейних підприємств, але недостатній для самого сімейного бізнесу. Проблема сімейного бізнесу перших трьох поколінь не виокремлюється в науковій літературі, але багато дослідників звертають на неї увагу [22; 28]. Нами змодельовано становище умовного сімейного бізнесу у другою поколінні розвитку (рис. 4).

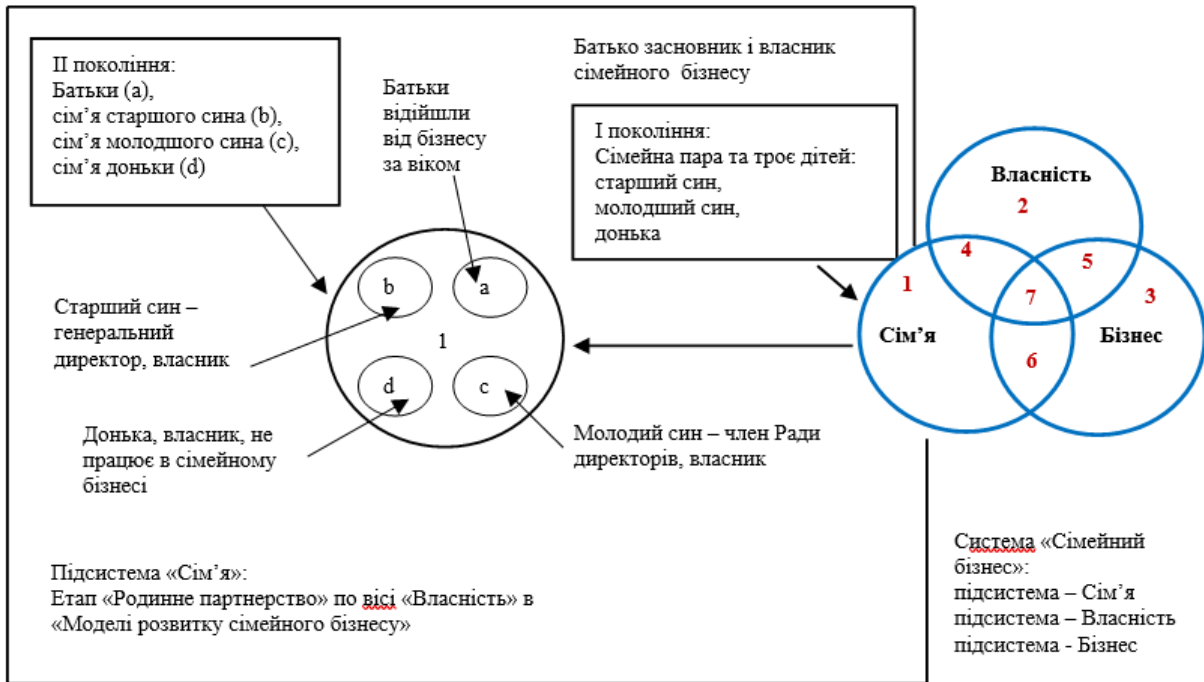


Рисунок 4 - Трансформація підсистеми «Сім'я» в умовному сімейному бізнесі у другому поколінні

Джерело: власна розробка

Таким чином, дослідники роблять спроби структурно виділити *бізнес-сім'ю* у якості основної одиниці дослідження сімейного бізнесу та пошуку її характеристик, серед яких у наукових публікаціях вказується на групові емоції, моральну свідомість, етичну поведінку, культуру та компетентності.

Визначення сімейного бізнесу – одне із найважливіших питань у дослідженні сімейного бізнесу. Хоча було багато спроб щоб визначити, описати, узагальнити термін «сімейний бізнес», («family business»), слід констатувати, що і донині не існує загальноприйнятого підходу. Цю думку підтримує доповідь групи експертів Європейської комісії, яка відмічає, що немає жодного визначення «сімейного бізнесу», яке можна застосувати до кожної галузі, а саме, у громадських, політичних дискусіях, використовувати як правову норму для підтримки послуг сімейного бізнесу чи у зборі і узагальненні статистичних даних академічних досліджень [29]. Н. Chua, J. J. Chrisman, P. Sharma (1999), провівши аналіз 250 статей із досліджень сімейного бізнесу, констатували 21 визначення [30]. К. Alderson (2011) стверджує, що існує близько 34 визначень сімейного бізнесу [31]. Доповідь Європейської комісії констатує до 90 визначень сімейного бізнесу. Водночас, у доповіді зазначається, що визначення сімейного бізнесу повинно бути простим, зрозумілим і зручним для застосовування. Це повинно забезпечити збір та опрацювання статистичних даних (наприклад, внесок сімейного бізнесу в економіку та зайнятість, загальний оборот сімейного бізнесу тощо),

використовувати при порівнянні між країнами (членами ЄС та, можливо, з іншими регіонами світу).

Проте, висловлюються думки про деякі критерії, де відмічається, що занадто «вузьке визначення» створює перешкоди для теоретичного обґрунтування сімейного бізнесу та застосування до великої частини сімейного бізнесу. Водночас «широке визначення» ускладнює узагальнення з підрахунку загальної кількості сімейних підприємств в окремо взятій галузі та країнах в цілому, можливостях порівняння між країнами та світі. Таким чином, чітко простежується думка, що визначення повинно мати практичне використання. Водночас, J. H. Chua, J. J. Chrisman, P. Sharma (1999) стверджують, що необхідно усвідомлювати різницю між теоретичним і практичним визначенням [30]. Вони зазначають, що ці визначення можуть конфліктувати між собою. Практичні визначення вимірні, але науково слабкі, тоді, як теоретичні визначення можуть вмістити узагальнену суть сімейного бізнесу, але важко з ними практикувати. J. H. Chua і співавтори (1999) вважають, що теоретичне визначення повинно зазначати сутність та відмінності сімейного бізнесу від інших підприємств. Але через великі відмінності у науково-дослідних завданнях існують песимістичні побоювання, що одне загальноприйняте наукове визначення сімейного бізнесу малоімовірне. Постає питання – як же справляються науковці в такій ситуації? Зазвичай, перед початком чергового дослідження з сімейного бізнесу виконавці оговорюють критерії, тобто формулюють своє бачення сімейного бізнесу, відповідно до науково-дослідницьких завдань, щоб аргументувати та сформулювати параметри кількісного чи якісного експерименту. Досить часто у такій ситуації переглядають існуючі визначення з можливим їх корегуванням. Це проливає світло на ситуацію з такою великою кількістю визначень. Можливо, Habbershon T. G. і M. Williams (1999) мали рацію, коли запропонували для забезпечення найбільш цілісного уявлення сформувати три можливих варіанти визначень сімейного бізнесу, які включають в себе широке, середнє та вузьке визначення. Отже, визначення життєво важливе не тільки для самого сімейного бізнесу, але й для практичного та наукового використання [32]. І в існуючих і майбутніх визначеннях терміну «сімейний бізнес» першим постає питання критеріїв. Безумовно, основною дієвою стороною є сім'я. Uhlaner L. M. (2005) виділяє шість факторів, які слід враховувати, коли бізнес можна класифікувати як сімейний:

1. Частка сімейної власності фірми.
2. Присутність сім'ї у бізнесі.
3. Сімейна частка управлінської команди.
4. Сім'я визначає стратегію.
5. Сім'я формує план наступності.
6. Сім'я сприймає бізнес як сімейний [33].

Власність є важливим критерієм, тому виникає логічне питання, яка частка власності (у відсотках) є критичною, щоб вважати бізнес сімейним. Існує припущення, що просліджується негативна кореляція між рівнем розвитку країни і ступенем концентрації власності у сімейній фірмі. Тому необхідно враховувати географічний фактор або фактор ринку, коли ми встановлюємо критичне співвідношення для визначення статусу «контролю сім'ї». Розглядаючи деякі із визначень, ми знаходимо різний відсоток власності під контролем сім'ї. Зазначається як максимум, де члени сім'ї мають володіти не менше 60% капіталу фірми, середні величини у 40%, 30%, 20% і малі – 10% відповідно. Drake A. (2009) вважає, що якщо бізнес управляється через компанію, яка котирується на фондовій біржі, то вона має володіти не менше, ніж 25% голосуючих акцій, а решта акцій належить невеликим міноритарним акціонерам [34].

Частка власності у сімейному бізнесі – важливий показник, але тільки його недостатньо для визначення, тому більш логічними є ті, які базуються на комплексі ознак. Серед них найбільш розповсюдженими є визначення, де враховуються два основних показники: власність і управління сімейним бізнесом, які, як вважають більшість дослідників, є ключовими ознаками. У книзі «Family enterprise» (2014), із фінансової серії одного із найстаріших видавництв США «Wiley» (1807 рік) приводиться декілька визначень сімейного бізнесу, серед яких основані на ознаці власності і управління [35]. *Визначення 1:* «Сімейні фірми, у яких декілька членів однієї сім'ї беруть участь у якості основних власників або менеджерів, одночасно або з плином часу».

Визначення 2: «Сімейна фірма, у якій сім'я управляє бізнесом через участь у власності та керівних посадах. Участь членів сім'ї у власності та залучення сім'ї до управління – визначається як частка акцій, які належать членам сім'ї та частки керівників фірми, які є також членами сім'ї».

Наступна група визначень додають до попередніх процес успадкування та наявність наступників у сімейному бізнесі. Приклад такого типу визначення ми знаходимо у статті Gbadegeshin S. A. (2013), де зазначається:

I) Генеральним директором є член сім'ї, і є принаймні два покоління контролю сім'єю, мінімум 50% голосуючих акцій належить сім'ї або довірений бізнес-структурі, що пов'язана з нею;

II) Сім'я має право власності, щоб визначити склад Ради директорів і Генерального директора, в якому щонайменше один виконавчий директор – це член сім'ї, і головна мета передати свій бізнес наступному поколінню;

III) Фірма належить, контролюється і управляється сім'єю або групою родини з наміром зберегти фірму для майбутніх поколінь [36].

У наступній групі визначень до попереднього змісту додається роль у прийнятті рішень та контроль стратегічного планування. За Corbetta G. (1995) сімейний бізнес описується як компанія, в якій одна або кілька сімей, пов'язаних кровною спорідненістю, близькістю або міцним союзом утримує досить велику частку капіталу, що дозволяє їм приймати рішення, які стосуються стратегічного управління [37]. Інші визначення включають в основний кістяк структурні елементи, які є ознакою лише сімейного бізнесу. Mustakallio M. M. і співавтори (2002) визначають сімейний бізнес як комплексну, багаторічну структуру зацікавлених сторін за участю членів сім'ї, топ-менеджменту і Ради директорів, де частка власності передається в родині від покоління до покоління [38]. Casillas J. C. і співавт. (2007) визначають підприємство як сімейне при участі сім'ї в управлінні і прагненні до безперервності [39]. Існують також визначення, які акцентують увагу на відмінностях між сімейним і несімейним бізнесом, так як багато досліджень з сімейного бізнесу були зосереджені на вивченні відмінностей від несімейних підприємств і обертаються навколо ролі сім'ї у баченні фірми, ресурсів і можливостей, а також механізмів управління, які є у фірмах такого типу [40; 41]. Kontinen T. і Ojala A. (2010) зазначають, що «необхідно вдосконалити та уніфікувати визначення сімейної фірми для того, щоб зробити дослідження сімейного бізнесу більш зрозумілими і порівнянними» [42]. Провівши аналіз наукової літератури, ми з'ясували, що найбільш поширеним способом визначення сімейної фірми було поєднання власності і критерію господарювання.

Досягнення інтегруючого визначення терміну «сімейний бізнес» чекає ще свого вирішення, але і за цих умов дослідники змогли представити деякі вражаючі цифри про сімейні підприємств та їх внесок в економічний розвиток. Певні поступальні кроки з уніфікації терміну «сімейний бізнес» зроблені в ЄС. На замовлення Європейської комісії

було проведено дослідження з метою розробки єдиного визначення для потреб Європейського Союзу. Експертна група, проаналізувавши існуючі визначення, сформулювала наступне, де за основу був взятий варіант робочої групи з питань сімейного підприємництва, створеного при Міністерстві торгівлі та промисловості Фінляндії. За цим визначенням фірма є сімейною, якщо:

1. Більшість голосів у праві власності належить фізичним особам, що заснували або мають (придбали) частку капіталу фірми або є у володінні подружжя, батьків, дитини або прямих спадкоємців.

2. Більшість прав з прийняття рішень є прямим або непрямыми.

3. Принаймні, один представник сім'ї або родич приймає участь в управлінні або адміністрації фірми.

4. Перераховані компанії відповідають визначенню сімейного підприємства, якщо особа, яка створила або придбала фірму (акціонерний капітал), або її сім'я, або її нащадки володіють 25 відсотками права голосу, уповноваженого їх статутним капіталом [29]. Впровадження єдиного визначення сімейного бізнесу в ЄС і реалізація його національними статистичними офісами (і в кінцевому рахунку Євростатом) буде сприяти більш глибокому і чіткому розумінню сімейного бізнесу завдяки узгодженим статистичним даним на рівні окремих країн Європейського Союзу.

Безумовно, визначення сімейного бізнесу є одним із актуальних питань теорії і практики сімейного бізнесу. Пропонуємо своє визначення сімейного бізнесу. *Сімейний бізнес* був розглянутий і трактується нами як динамічна адаптивна система, яка самореалізується, зорієнтована на довгострокову перспективу розвитку, сповідує сімейні цінності, формує репутацію, передбачає кваліфіковану наступність, навчання впродовж життя, позиціонує себе як соціальний інститут, прагне підвищувати професійність бізнесу і ефективність сім'ї, має у своєму складі бізнес-сім'ю, яка контролює власність та бере участь в управлінні бізнесом.

Висновки. Досліджуючи закономірності та особливості розвитку сімейного підприємництва та визначаючи проблемні вузли в його діяльності, необхідно, насамперед, визначити сутнісні характеристики концептів «сім'я», «бізнес-сім'я» та «сімейний бізнес».

Сім'я була розглянута нами у широкому сенсі як об'єднання людей, засноване на родинних, усиновлених та шлюбних відносинах у конкретно-історичному прояві, поєднаних соціальними, культурологічними і емоційними сенсами та виступає базисною компонентою функціонування сімейного бізнесу як виду економічної діяльності. Сім'я здійснює величезний вплив на сімейний бізнес і у сучасній теорії визнається як неодмінна його складова. Члени сім'ї можуть мати різне відношення до сімейного бізнесу. Це дозволило провідним ученим виокремити категорію «бізнес-сім'я» та позиціонувати її як основну одиницю при здійсненні досліджень сімейного бізнесу. Нами було сформовано функціональну групу «бізнес-сім'я», застосовуючи Модель 3-х кругів сімейного бізнесу, куди увійшли сімейні власники, сімейні управлінці і власники та сімейні співробітники, які не мають власності.

Загальновідомо, що одним із основних питань теорії залишається визначення терміну «сімейний бізнес». Слід констатувати, що хоча було здійснено багато спроб описати та узагальнити поняття сімейного бізнесу, проте і донині не існує загальноприйнятого визначення. Основна проблема полягає у тому, що у кожному з них порушується баланс між теоретичним і практичним наповненням терміну. Практичні визначення вимірні, але недосконалі за сутністю, тоді, як теоретичні – фіксують суть, та

недостатні для практичного використання. Нами запропоновано власне визначення сімейного бізнесу, в яке вперше було введено категорію «бізнес-сім'я».

Перспективи подальших досліджень: інституалізація сімейного бізнесу; професіоналізація членів бізнес-сім'ї; стратегічне планування наступності.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Bennedsen Morten, Fan Joseph P. H. The family business map. Assets and roadblocks in long-term planning. Palgrave Macmillan, MPS Limited, Chennai, India, 2014. 247 p.
2. Silva E. B., Smart C. The 'new' practices and politics of family life. In The New Family? / Eds. E. B. Silva and C. Smart. Sage. London: Sage, 1999. P. 1-13.
3. Astrachan J. H., Klein S. B., Smyrnios K. X. The F-PEC Scale of Family Influence: a Proposal for Solving the Family Business Definition Problem. *Family Business Review*. 2002. 15 (1). P. 45-58.
4. Wright L. M., Leahey M. Nurses and families: A guide to family assessment and intervention. 6th ed. Philadelphia, PA: F. A. Davis, 2013. 384 p.
5. Stuart M. An Analysis of the Concept of Family /In A. Whall, J. Fawcett (Eds). *Family Theory Development in Nursuring: State of the Science and Art*. 1991. P. 31-42.
6. Sten J. Transfer of family business to non-family buyers. The selling business family perspective. Edita Prima Ltd., Helsingfors, 2006. 244 p.
7. Hitt M. Advancing Organization Studies in Family Business Research: Exploring the Multilevel Complexity of Family Organizations. *Organization Studies*. 2016. 37(3). P. 453–456. doi.org/10.1177/0170840615596128a.
8. Labaki R., Michael-Tsabari N., Zachary R., Emotional dimensions within the family business – Toward a conceptualization. *Handbook of Research on Family Busine* /Edited by: K. Smyrnios, P. Z. Poutziouris, S. Goel; 2nd Edition, Edward Elgar, UK, 2013. P. 734-763.
9. Chua J. H., Cluisman. J. J., Steier L. P. Extending the theoretical horizons of family business research. *Entrepreneurship Theory and Practice*. 2003. 27(4). P. 331–338.
10. Dyer W. G. The family: The missing variable in organizational research. *Entrepreneurship Theory and Practice*. 2003. 27(4). P. 401-416.
11. Evren A. Family involvement in and institutionalization of family businesses. *Business and Economic Horizons*. 3(3). 2010. P. 83-104
12. Rodriguez S., Hildreth G., Mancuso J. «The dynamics of families in business: How therapists can help in ways consultants don't». *Contemporary Family Therapy*. 1999. 21(4). P. 453-468.
13. Tagiuri R., Davis J. On the Goals of Successful Family Companies. *Family Business Review*. 1992. (1). P. 43-62.
14. Tagiuri R., Davis J. Bivalent Attributes of the Family Firm. *Family Business Review*. 1996. 9(2). P. 199-208.
15. Habbershon T. G., Williams M., MacMillan I. C. A unified Systems perspective of family firm performance. *Journal of Business Venturing*. 2003. 18. P. 451-465.
16. Sharma P. Commentary: Familiness: Capital Stocks and Flows Between Family and Business. *Entrepreneurship Theory and Practic*. 2008.32(6). P. 971-977.
17. Klein S. B., Astrachan J. H., Smyrnios K. X. The F-PEC scale of family influence: Construction, validation, and further implications for theory. *Entrepreneurship Theory and Practice*. 2005. (29). P. 321-339.
18. Політологічний енциклопедичний словник / уклад.: Л. М. Герасіна, В. Л. Погрібна, І. О. Поліщук та ін. X . : Право, 2015. 816 с.
19. La Porta, Rafael, Florencio Lopez-De-Silanes, Andrei Shleifer, Robert Vishny. Investor Protection and Corporate Valuation. *The Journal of Finance*. 2002. 57(3). P.1147–1170.

20. Eddleston K. A., Kellermanns F. W., Sarathy R. Resource configuration in family firms: Linking resources, strategic planning and technological opportunities to performance. *Journal of Management Studies*. 2008 45(1). P. 26-50.
21. Wright M., Kellermanns F. W. Family firms: A research agenda and publication guide. *Journal of Family Business Strategy*. 2011. 2. P. 187-198.
22. Poza E. J. Family governance: How leading families manage the challenges of wealth zurich. Credit Suisse AG, 2012. 54 p.
23. Madison K., Holt D. T., Kellermanns F.W., Ranft A. L. Viewing Family Firm Behavior and Governance Through the Lens of Agency and Stewardship Theories. *Family Business Review*. 2015. 29(1). P. 65-93 DOI: 10.1177/089 4486515594292.
24. Rosa P. Entrepreneurial processes of business cluster formation and growth by "Habitual" entrepreneurs. *Entrepreneurship, Theory and Practice*, 1998. 22(4). P. 43-60.
25. Davis J., Tagiuri R. The Influence of Life-Stage on Father-Son Work Relationships in Family Companies. *Family Business Review*. 1989. 2(1). P. 47-74.
26. Sten J. What is a business family? *Electronic Journal of Family Business Studies*. 2007.1(2). P.75-93.
27. Bertoldi B., Quaglia R., Delmastro R. How a family turned around its business: the Exor-Fiat case. *International Journal of Management Cases*. 2009.13(1). P. 89-100.
28. Sonfield M. C., Lussier R. N. First-, second-, and third-generation family firms: A comparison. *Family business review*. 2004. 17. P. 189-202.
29. Final report of the expert group. Overview of family-business-relevant issues: research, networks, policy measures and existing studies. European commission. *Enterprise and industry directorate-general*. January 2009. 33 p.
30. Chua J. H., Chrisman J. J., Sharma P. Defining the Family Business by Behavior. *Entrepreneurship theory and practice*. Summer. 1999. P. 19-39.
31. Alderson K. Understanding the Family Business. NY: Business Expert Press. 2011. 133 p.
32. Habbershon T.G., Williams M. A resource-based framework for assessing the strategic advantages of family firms. *Family Business Review*. 1999. 12(1). P. 1-25.
33. Uhlaner L. M. The use of Guttman scale in development of a family orientation index for small-to-medium-sized firms. *Family Business Review*. 2005. 18(1). P. 41-56.
34. Drake A. Understanding family business. A practical guide for the next generation. London: Institute for Family Business, 2009. 70 p.
35. Family enterprise: Understanding families in business and families of wealth/The family firm institute, Inc. 2014. 141 p. (Wiley finance series).
36. Gbadegeshin S. A. Awareness of "ownership succession" and family business continuity. *International journal of business and management invention*. 2013. 21(91). P. 72-87.
37. Corbetta G. Patterns of development of family businesses in Italy. *Family Business Review*. 1995. 8(4). P. 255-265.
38. Mustakallio M. M., Autio E., Zahra S. A. Relational and contractual governance in family firms: effects on strategic decision making. *Family business review*. 2002. 15. P. 205-222.
39. Casillas J. C., Moreno A. M., Acedo F. J. Internationalization of Family Businesses: A Theoretical Model Based on International Entrepreneurship Perspective / Departamento de Administración de Empresas and Marketing University of Seville, 2007. 19 p.
40. Chrisman J. J., Chua J. H., Litz R. A. Commentary: A unified perspective of family firm performance: An extension and integration, *Journal of Business Venturing*. 2003.18(4). P. 467-472.
41. Siakas K., Naaranoja M., Vlachakis S., Siakas E. Family Businesses in the New Economy: How to Survive and Develop in Times of Financial Crisis. *Procedia and Finance*. 2014. 9. P. 331-341.

42. Kontinen T., Ojala A. The internationalization of family businesses: a review of extant research. *Journal of Family Business Strategy*. 2010 1(2). P. 97-107.

Солоненко Ю.В.

СЕМЕЙНЫЙ БИЗНЕС, СЕМЬЯ, БИЗНЕС-СЕМЬЯ: ОПРЕДЕЛЕНИЕ СУЩНОСТЕЙ В КОНТЕКСТЕ НАУЧНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ

В статье выделены концепты «семья» и «бизнес-семья» в контексте исследований «семейного бизнеса» как феномена мировой предпринимательской среды. Применяя макро и микро уровень анализа, семья рассмотрена как конкретизированный и локализованный объект в пространстве и времени. Предпринята попытка очертить структуру семьи (в узком и широком смысле), а также выявить совокупности характерных признаков, которые составляют ее сущность.

Ряд ведущих зарубежных ученых пытается выделить бизнес-семью в качестве основной единицы изучения семейного бизнеса и осуществляет поиск ее основных характеристик, среди которых: групповые эмоции, моральное сознание, нравственное поведение, культура и компетентности. Одновременно, семья как составляющая семейного бизнеса, содержит и присущие ей негативные явления, которые необходимо учитывать. К ним относятся: nepotism, асимметричный альтруизм, affluence, paternalism, presidential consolidation (usurpation of power).

Используя «Модель 3-х кругов семейного бизнеса», кроме других функциональных групп в составе семейного бизнеса, нами определена группа сегментов, а именно 4, 6, 7, составляющих функциональную группу «бизнес-семья» и представляющих членов семьи, которые являются собственниками, владельцами и руководителями, семейными сотрудниками, не имеющими собственности.

Определение семейного бизнеса – один из важнейших вопросов в исследовании семейного бизнеса. Хотя было осуществлено много попыток, чтобы выделить, описать, обобщить термин «семейный бизнес» следует констатировать, что и до сих пор не существует общепринятого подхода. Семейный бизнес определяется нами как динамичная адаптивная система, которая самореализуется, ориентируясь на долгосрочную перспективу развития, исповедует семейные ценности, формирует репутацию, предусматривает квалифицированную преемственность, обучение в течение жизни, позиционирует себя как социальный институт, стремится повышать профессионализм бизнеса и эффективность семьи, имеет в своем составе бизнес-семью, которая контролирует собственность и участвует в управлении бизнесом.

Ключевые слова: семейный бизнес, семья, бизнес-семья, исследование семейного бизнеса.

Y. Solonenko

FAMILY BUSINESS, FAMILY, BUSINESS-FAMILY: DEFINING ENTITIES IN THE FIELD OF RESEARCH

The article highlights the concepts of "family" and "business family" in the context of "family business" research as a phenomenon of the global business environment. Applying the macro and micro levels of analysis, the family is regarded as a specific and localized object in space and time. An attempt was made to outline the structure of the family (in a narrow and broad sense), which is based on family and marital relations, as well as to identify the totality of the characteristics that make up its essence.

A number of leading overseas scholars seek to single out the business family as the primary unit of study of family business and search for its core characteristics, including: group emotions, moral consciousness, ethical behavior, culture and competencies. At the same time, the family, as part of the family business, has inherent negative phenomena that must be taken into account. These include: nepotism, asymmetric altruism, affluence, paternalism, presidential consolidation (usurpation of power).

In the 3-Circle Model, in addition to other functional groups in the family business, we have identified a group of segments, namely 4, 6, 7, which form the functional group "business family" and represent family members who are owners, owners and directors, family employees who do not own property.

Defining family business is one of the important issues in family business research. Although many attempts have been made to define, describe, summarize the term "family business", it should be noted that there is still no conventional approach. Family business is interpreted by us as a dynamic adaptive system that self-realizes, is focused on the long-term prospect of development, professes family values, builds a reputation, provides for qualified succession, life-long learning, positions itself as a social institute, seeks to increase professionalism of business and efficiency a business family that controls property and is involved in running a business.

Keywords: family business, family, business family, family business research.

DOI 10.31558/2307-2318.2021.2.13

УДК 332.02

JEL: H53, I38, R19

Біркентале В.В.,*к.е.н., доцент, доцент ДонНУ імені Василя Стуса,**ORCID 0000-0003-0679-2689**v.birkentale@donnu.edu.ua***Василенко В.М.***здобувач Донецького національного університету імені Василя Стуса**vasylenko.v@donnu.edu.ua*

ПРОГРАМНО-ЦІЛЬОВИЙ ПІДХІД ДО ІНВЕСТИЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ТЕРИТОРІЙ

Статтю присвячено дослідженню можливості використання програмно-цільового підходу до сталого розвитку територій. У роботі значна увага приділяється аналізу особливостей запровадження програмно-цільового підходу до розвитку територіальних систем у різних країнах світу та оцінюється можливість застосування програмно-цільового підходу за умов реформування місцевого самоврядування в Україні. У дослідженні було виявлено що соціальні, економічні та екологічні інтереси взаємопов'язані і взаємозалежні між собою. Підкреслено, що досягнення матеріального добробуту, підвищення рівня життя відіграють пріоритетну роль в сучасному суспільстві. У роботі наголошено на доцільність пошуків шляхів вирішення соціальних і екологічних проблем у сфері економіки. Зроблено акцент на тому, що оцінка і прогнозування інвестиційної привабливості територій повинні бути безпосередньо пов'язані з державною регіональною політикою. Таким чином, метою цієї політики є забезпечення ефективного розвитку окремих регіонів з урахуванням таких факторів, як раціональне використання різноманітних економічних можливостей кожного з них, ефект оптимальної інтеграції, територіальний поділ праці і взаємна економічна кооперація.

Ключові слова: *програмно-цільовий підхід, регіон, сталий розвиток, реформування місцевого самоврядування, планування, державна регіональна політика.*

Літ. 17.

Постановка проблеми. Нові умови соціально-економічного розвитку держави вимагають проведення важливих реформ як на рівні держави в цілому, так і на рівні територіальної громади. Ці реформи у нашій країні прямо або опосередковано пов'язані із програмно-цільовим моделюванням та програмно-цільовою методологією.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми програмно-цільового регулювання та стійкого розвитку знаходяться у центрі уваги багатьох вчених. Абрамов Л.К., Азарова Т.В. досліджують теоретичні та практичні аспекти програмно-цільового методу управління на регіональному рівні [1]. Особливий акцент зроблено на методиці забезпечення прозорості процесу реалізації цільових програм та залученні громадськості до цього процесу. Амоша О.І., Міхальова К.В. обґрунтовують комплекс

заходів, орієнтованих на покращення рівня та якості фінансування реалізації цільових програм базових напрямків національної економіки [2].

Омельчук А.О. робить акцент на тому, що недостатня ефективність функціонування ринкових механізмів та необхідність глибоких і швидких структурних змін у національній економіці потребує застосування державного програмування економіки [3]. Згідно зі Слободяник Ю.Б., реалізація контрольних функцій держави щодо законності й ефективності використання коштів, в тому числі, спрямованих на інноваційно-інвестиційну діяльність, дозволить забезпечити прозорість бюджетного процесу, ефективність розподілу і використання бюджетних коштів, підвищити результативність виконання програм економічного і соціального розвитку, посилити відповідальність їх виконавців перед суспільством [4].

Метою дослідження є визначення ролі програмно-цільового планування в інвестиційному розвитку територій.

Виклад основного матеріалу. Поняття «регіон» давно відоме і досить поширене у світі, а регіоналізм як незалежний соціокультурний і політичний рух виник в Європі ще у другій половині XIX століття. Сьогодні воно виступає як концептуальна система вирішення проблем, пов'язаних з практичним використанням тих можливостей, які впливають з регіонального поділу сучасних суспільств. Україна – найбільша за площею і п'ята за чисельністю населення держава Європи – глибоко зацікавлена у тому, щоб наявний широкий спектр особливостей розвитку своїх територій ефективно використовувався для якнайшвидшого подолання кризи, виходу на якісно нові параметри економічного і соціального прогресу.

Як бачимо, економічна географія і регіональна економіка розглядають регіон як категорію продуктивних сил. При всій важливості такого підходу не можна не звернути увагу на те, що він не дає можливості з'ясувати механізм саморозвитку регіону, закономірності та параметри функціонування його економіки як основи життєдіяльності. Ці сторони теорії і практики регіонального розвитку можна проаналізувати лише на основі теорії суспільного відтворення.

З точки зору просторової економіки поняття «територія» є більш ширшим за змістом. Відповідно до Словника іншомовних слів «Територія» – це: 1. Частина земної кулі (суходіл, води й повітряний простір над ними), що належить певній державі або входить до складу якої-небудь частини світу. 2. Земельний простір, зайнятий населеним пунктом, підприємством, установою тощо. 3. Адміністративно-територіальна одиниця в ряді держав (Австралія, Аргентина, Бразилія, Венесуела, Індія, Канада, Ліберія, Мексика, Нікарагуа); виділяється поряд з основною адміністративною одиницею за ознаками меншої обжитості, гіршого ступеня освоєння тощо [5].

«Програмно-цільове планування – це один із видів планування, в основі якого лежить орієнтація діяльності на досягнення поставлених цілей. В основі самого процесу планування лежить визначення та постановка цілей і лише потім вибір шляхів їх досягнення. Програмно-цільове планування побудоване за логічною схемою «цілі — шляхи — способи — засоби» [6].

«Програмно-цільовий підхід у державному управлінні – найпоширеніший наразі засіб реалізації державної політики, який пов'язує цілі політики (плани, проекти) з ресурсами за допомогою цільових програм» [7].

«Такі програми створюються для ефективного вирішення завдань у галузі державного, економічного, екологічного, соціального та культурного розвитку відповідно до визначених цілей. Програмно-цільовий підхід у державному управлінні охоплює такі етапи і дії: структурування проблеми, тобто її поділ на підпроблеми;

визначення конкретних заходів щодо реалізації підпроблем, що дає змогу сформулювати програму розв'язання проблеми; оцінювання пріоритетності та послідовності програмних заходів, а також розподіл ресурсів між ними; розробка механізму управління виконанням програми розв'язання проблеми; створення організаційної системи управління програмою; використання на різних етапах реалізації програми широкого спектра сучасних аналітичних і проектних засобів, зокрема економіко-математичного моделювання, сіткових засобів планування й управління, фінансового аналізу та інвестиційного проектування, програмного аналізу. На рівні держави з її владними повноваженнями програмно-цільовий підхід у державному управлінні уможливорює централізацію, більшу обґрунтованість і контроль використання ресурсів для стабілізації та розвитку соціально-економічних процесів, координацію діяльності органів державної влади для пріоритетного розв'язання певних проблем подолання наслідків економічної кризи та попередження такої ситуації у майбутньому. Саме тому програмно-цільовий підхід у державному управлінні ефективно використовують у багатьох країнах світу, особливо в найбільш розвинутих із них – таких, як США, Японія, Франція та ін. Програми державного рівня довели свою ефективність в Японії, Кореї, інших країнах для відродження повоєнної економіки, виходу з економічних криз, здійснення економічних реформ» [8].

«Програмно-цільовий підхід у державному управлінні – це метод розробки специфічних планів, досягнення певних цілей, який забезпечує чітку узгодженість визначених систем заходів із оставленими цілями за рахунок проведення детального аналізу таких цілей, аспектів досягнення та включення до плану їх реалізації усіх необхідних аспектів виконання» [7]. Таке трактування програмно-цільового підходу до прийняття управлінських рішень базується на теоретичній концепції цільової стадії планування, вихідні положення якої були сформульовані Є.З. Маймінасом [9].

Основними характеристиками програмно-цільового підходу в державному управлінні є комплексний аналіз проблем і цілей та поєднання різноманітних заходів і ресурсів на вирішення однієї проблеми, досягнення однієї загальної мети (попередньо деталізованої і структурованої на базі методів аналізу цілей).

Даний підхід в управлінні (на стадії реалізації прийнятих рішень) виражається у формі концентрації і централізації під впливом єдиного органу оперативного управління всіх ресурсів. Програмно-цільовий підхід до управління знаходиться в тісному зв'язку із плануванням і передбачає складання комплексних програм.

«Для програмно-цільового управління на різних регіональних рівнях суттєве значення має інформація про можливі напрями розвитку територій, яке дає змогу при прийнятті рішень всебічно враховувати довгострокові їх наслідки з тим, щоб вони не суперечили інтересам інших регіонів і держави в цілому. Формування територіальних інтересів і делегування з центру місцевим органам управління повноважень щодо вирішення соціальних, екологічних та економічних питань вимагають від них знання інструментів економічної політики на регіональному рівні. Це зумовлено необхідністю вирішення комплексу задач, взаємопов'язаних із часом, ресурсами та ін. Причому, як правило, для реалізації цілей вимагається значно більший період часу, ніж один рік. Виникає необхідність узгодження і прийняття рішень про фінансування довгострокових робіт» [10].

Побудова організаційної структури державного управління, розміщення і взаємодія її елементів, вертикальні та горизонтальні зв'язки, форма зв'язків формуються під впливом як зовнішніх, так і внутрішніх об'єктивних і суб'єктивних умов і факторів, а саме:

конституційно визначеної форми держави;
конституційно визначених функцій держави, а також цілей і функцій державного управління;
демократизму та стилю державного управління;
державної політики;
стану та розміщення об'єктів управління;
компетентності управлінських кадрів;
інформаційного забезпечення державного управління.

В організаційних структурах, зокрема державного управління, використовуються такі організаційні схеми: лінійна; функціональна; лінійно-функціональна або штатна; програмно-цільова; матрична.

Із розвитком системи управління виникли нові види організаційних структур, серед яких найбільш поширеними є програмно-цільові, матричні та дивізійні типи структур.

Програмно-цільова структура управління – особливий тип структури, що є подібним до лінійно-функціональної структури, доповнює її, але не є ідентичним їй. Сутність і призначення програмно-цільових структур визначаються комплексним підходом до об'єкта управління, який розглядається як єдина цілісна система з наголошенням на виявлення в ній взаємних зв'язків і залежностей, що спрямовані на досягнення кінцевої мети системи.

Проте, програмно-цільові підходи передбачають створення можливостей переходу і до раціональних структур управління матричного типу. Перерозподіл функцій поміж органами лінійно-функціональної та програмно-цільової структур призвів до виникнення матричної структури, що застосовується нині в цілій низці організацій, зокрема таких, що здійснюють інноваційну діяльність [11].

У місцевому самоврядуванні завжди відчувається нестача ресурсів, що є логічною передумовою прагнення до самоокупності територій, самодостатності громади. Сучасна парадигма New Public Management також наголошує не тільки на підвищенні якості публічних послуг, а й на зменшенні витрат на реалізацію влади [12].

Функціональне призначення програмно-цільового управління визначено в Конституції України [13] (пункт 3 статті 119), а саме, місцеві державні адміністрації на відповідній території забезпечують виконання державних і регіональних програм соціально-економічного та культурного розвитку, програм охорони довкілля, а в місцях компактного проживання корінних народів і національних меншин – також програм їх національно-культурного розвитку.

Програмно-цільовий метод складання бюджету було запропоновано у США в середині 1960-х років. Вперше його було застосовано в Міністерстві оборони міністром Робертом Макнамарою. Він запозичив цю систему в автомобілебудівній компанії «Ропі», яку сам раніше і очолював. Цей підхід настільки сподобався тогочасному Президенту США Ліндону Джонсону, що він наказав усім іншим міністерствам федерального уряду перейняти його. Відтоді практика програмно-цільового методу складання бюджету поширилася на цілу низку інших країн.

Канада й більшість країн Європейського Союзу активно практикують програмно-цільовий метод складання бюджету. Сьогодні більшість країн ЄС надають допомогу іншим країнам саме у формі програм, після здійснення яких ЄС прагне бачити досягнення конкретних результатів. У Сполучених Штатах програмно-цільовий метод складання бюджету застосовується більшістю урядів штатів і муніципальних урядів.

Американський економіст Р. Хакет так визначає зміст вище згаданого методу: «Програмно-цільовий метод – це системний метод визначення головної мети діяльності,

цілей і завдань організації та перевірки її діяльності під час оцінки виконання бюджету шляхом співвідношення її витрат, результатів і продуктивності діяльності» [14].

У контексті реформи децентралізації надзвичайно важливе значення має Концепція реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні [15]. «Її метою є визначення напрямів, механізмів і строків формування ефективного місцевого самоврядування та територіальної організації влади для створення і підтримки повноцінного життєвого середовища для громадян, надання високоякісних та доступних публічних послуг, становлення інститутів прямого народовладдя, задоволення інтересів громадян в усіх сферах життєдіяльності на відповідній території, узгодження інтересів держави та територіальних громад».

Загально прийнято, що модель сталого розвитку територій регіонів повинна ґрунтуватися на гармонійному поєднанні основної тріади: людина, господарська діяльність і природа. Господарська діяльність людини має бути направлена на раціональне використання природних ресурсів і охорону історичного спадку, тобто поліпшення соціальної, економічної та екологічної якості довкілля.

Реалізація такої моделі можлива за умови врахування та обліку особливостей розвитку регіону в умовах необхідності розробки ефективного керівного впливу, який зможе забезпечити позитивні зміни у задоволенні життєвих потреб населення. А для цього необхідно справитися з виконанням наступних завдань:

1) адміністративно-територіальне середовище повинно забезпечувати населенню належний рівень життєдіяльності, гарантію безпеки, зайнятості, можливість отримати благоустроєне житло, освіту, медичне обслуговування, виховання дітей та відпочинок;

2) права громадян і суспільства в цілому на належний рівень середовища проживання повинні бути зафіксовані у науково обґрунтованій, зорієнтованій на загальноєвропейські стандарти законодавчій, нормативно-методичній та інформаційній базі;

3) розвиток адміністративно-територіального середовища повинен бути спрямований на збереження культурно-історичної спадщини поколінь та національних традицій;

4) охорону навколишнього середовища, обмеження споживання природних ресурсів, в тому числі територіальних, необхідно розцінювати як одну із пріоритетних і життєво необхідних завдань розвитку регіонів;

5) антропогенний вплив урбанізованих територій на природне середовище не повинно мати згубних наслідків на природне відновлення природно-ресурсного потенціалу регіону;

6) регіональний розвиток повинен сприяти підвищенню ефективності виробництва, створенню конкурентного середовища для виробництва, активізації інвестиційно-інноваційної діяльності, приваблюючи зарубіжних інвесторів (принцип економізації взаємодії природи і суспільства);

7) пріоритет цілей сталого розвитку продуктивних сил по відношенню до їх економічного зростання і економічної вигоди (принцип екологічного імперативу);

8) гармонічне поєднання виробничої діяльності і природних циклів. Відповідність розміщення та розвитку матеріального виробництва асимілюючому потенціалу (принцип еколого-економічної збалансованості);

9) збільшення обсягів виробництва чистої продукції, перехід до маловідходних, наукоємких, екологічно безпечних виробництв і технологій (принцип екологізації виробництва);

10) створення ефективного економічного механізму природокористування (принцип економізації взаємодії природи та суспільства);

11) прогнозування екологічних ризиків, запобігання і оперативна ліквідація надзвичайних ситуацій, мінімізація збитку (принцип упередження);

12) формування оптимальної організаційної структури екологізації економіки регіону;

13) розмежування прав та обов'язків по управлінню природними ресурсами і екологічним контролем та наглядом між різними установами;

14) підпорядкування регіональних і локальних задач глобальним і національним завданням сталого розвитку.

Таким чином варто зауважити, що соціальні, економічні і екологічні інтереси взаємопов'язані і взаємозалежні між собою. Досягнення матеріального добробуту, підвищення рівня життя відіграють пріоритетну роль в сучасному суспільстві. Якраз саме економічні інтереси визначають взаємовідношення людини і природи і є джерелом найбільш актуальних проблем. Тому доцільно шукати шляхи вирішення соціальних і екологічних проблем у сфері економіки.

Оцінка і прогнозування інвестиційної привабливості територій повинні бути безпосередньо пов'язані з державною регіональною політикою. Метою цієї політики є забезпечення ефективного розвитку окремих регіонів з урахуванням таких факторів, як раціональне використання різноманітних економічних можливостей кожного з них, ефект оптимальної інтеграції, територіальний поділ праці і взаємна економічна кооперація. У відповідності з цією метою завданнями державної політики регіонального розвитку є реконструкція старих промислових регіонів; стимулювання розвитку експортних та імпорту замісних виробництв тих регіонів, які мають для цього найкращі умови; прискорений розвиток необхідної регіональної інфраструктури. Реалізація цих завдань тісно пов'язана з державною та приватною інвестиційною діяльністю.

При оцінці рівня загальноекономічного розвитку території має вивчатися потенційна потреба в обсягах інвестування, можливість формування інвестиційних ресурсів за рахунок власних джерел, сукупна ємність територіального ринку. Для такої оцінки використовуються наступні аналітичні показники:

а) питома вага території у валовому внутрішньому продукті і національному доході;

б) обсяг виробленої промислової продукції на душу населення;

в) рівень самозабезпеченості території основними продуктами харчування (обсяг виробництва відповідних видів сільськогосподарської продукції на душу населення);

г) середній рівень заробітної плати працівників;

д) обсяг і динаміка капітальних вкладень на території в розрахунку на одного мешканця.

Державне регулювання інвестиційної діяльності охоплює регулювання умов останньої, а також пряме управління державними інвестиціями за допомогою системи податків з диференціацією об'єктів і суб'єктів оподаткування, податкових ставок і пільг. Для регулювання інвестиційного попиту може вводиться диференційований податок на інвестиції, здійснюватися спеціальна амортизаційна політика, в тому числі з прискореною амортизацією основних фондів. Пі цьому пільги щодо амортизації можуть встановлюватися диференційовано для окремих галузей і сфер економіки, елементів основних фондів, видів устаткування шляхом надання фінансової допомоги у вигляді дотацій, субсидій, субвенцій, бюджетних позик на розвиток окремих регіонів, галузей, виробництв; здійснення кредитної політики, впровадження державних норм і стандартів,

антимонопольних заходів, приватизації державної власності, включаючи незавершене будівництво, здійснення політики ціноутворення, створення певних умов використання землі та інших природних ресурсів, експортування інвестиційних проектів.

Програмно-цільове планування розвитку територій будь-якого рівня не можливо сьогодні без врахування принципів сталого розвитку – забезпечення балансу між соціально-економічним розвитком території та збереженням природних ресурсів для майбутніх поколінь. У цьому контексті при формуванні стратегій та програм соціально-економічного розвитку мають бути враховані Цілі сталого розвитку 2030 та висновки Міжурядової групи експертів зі зміни клімату (МГЕЗК) ООН щодо використання вуглецевого палива.

Прикладом такого підходу може слугувати Стратегія розвитку Хмельницької області на 2021-2027 рр., Стратегічна ціль 4 «Підвищення якості життя та збереження довкілля», якої передбачає реалізацію чотирьох оперативних цілей: якісна система надання освітніх послуг; покращення демографічної ситуації та продовження тривалості активного періоду життя людини; розвиток культурних послуг; розвиток житлово-комунальної інфраструктури; екологічна безпека та збереження довкілля [17].

Стратегічна ціль 4 корелюється зі СЦ 1 «Підвищення конкурентоспроможності регіональної економіки», та СЦ 3 «Розвиток людського потенціалу». Реалізація цієї стратегічної цілі стане вкладом в реалізацію 1, 3, 4, 11 і 13 ЦСР ООН [16].

Висновки. Підводячи підсумки аналізу різних підходів до визначення соціально-економічної суті поняття «регіон», можна констатувати: по-перше, регіон є своєрідною соціально-економічною категорією, яка виступає як частина території країни або декількох країн, як відокремлена функціональна підсистема суспільства, в якій здійснюється певний цикл відтворення; по-друге, регіон є цілісним соціально-економічним організмом, який втілює в собі систему відносин щодо забезпечення відтворювальних процесів в рамках конкретної території, єдності природної, матеріальної та соціальної сфер; його соціальна природа визначається характером відносини працівників до засобів виробництва, їх взаємодією як власників; по-третє, регіон є відкритою соціально-економічною системою, основною функцією якої є максимальне виробництво матеріальних благ і послуг для задоволення зростаючих потреб не тільки своєї території.

Разом з тим, залишаються невирішеними ряд економічних, правових, організаційних і соціальних проблем, які є бар'єрами на шляху інтеграції України в світову систему господарювання: кризовий стан економіки регіонів, які загострюють міжрегіональні відносини і відносини регіону з центром; деформація компонентного складу виробничих структур більшості регіонів, який не дозволяє оптимально використовувати ресурси територій і створити умови для самозабезпечення регіонів; нерівномірність економічного розвитку регіонів, яка не дозволяє забезпечити достатню економічну базу для вирішення економічних проблем.

Програмно-цільовий підхід у державному управлінні – це метод розробки специфічних планів, досягнення певних цілей, який забезпечує чітку узгодженість визначених систем заходів із оставленими цілями за рахунок проведення детального аналізу таких цілей, аспектів досягнення та включення до плану їх реалізації усіх необхідних аспектів виконання.

Програмно-цільовий метод планування й управління передбачає певну документальну базу. Згідно з Законом України державна цільова програма – це комплекс взаємопов'язаних завдань і заходів, які спрямовані на розв'язання найважливіших проблем розвитку держави, окремих галузей економіки або адміністративно

територіальних одиниць, здійснюються з використанням коштів Державного бюджету України та узгоджені за строками виконання, складом виконавців, ресурсним забезпеченням.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Абрамов Л.К. Цільові програми та механізми по забезпеченню прозорості у процесі їх реалізації. Кіровоград: ІСКМ, 2010. 100 с.
2. Амоша О. І., Міхальова К. В. Про фінансове забезпечення реалізації програм сталого соціально-економічного розвитку. Ефективна економіка. 2014. № 1. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2703/>
3. Омельчук А.О. Цільове програмування як одна із найважливіших форм державного регулювання економіки. Управління розвитком складних систем. 2014. №18. С. 68—73
4. Слободяник Ю. Б. Формування системи державного аудиту в Україні : Суми : ФОП Наталуха А. С., 2014. 321 с.
5. Словник іншомовних слів. URL: <https://www.jnsm.com.ua/cgi-bin/u/book/sis.pl?Qry=%D2%E5%F0%E8%F2%EE%F0%B3%FF>
6. Стебляк І.О. Програмно-цільове управління в системі стійкого розвитку національної економіки. Інвестиції: практика та досвід № 20/2015. стор. 38-42.
7. Базарна О.В. Програмно-цільове моделювання та ідентифікація сталого розвитку на рівні територіальної громади. Економіка та держава № 11/2013. стор. 140-144.
8. Державне управління та державні установи: Навч. посіб. для дистанційного навчання К.: Університет "Україна", 2008. 440 с.
9. Майминас Е.З. Процессы планирования в экономике: информационный аспект. Изд 2-е. -М.:Изд-во «Экономика», 1971.347 с.
10. Шаров Ю.П. Орієнтири на програмно-цільові інструменти управління розвитком територій Актуальні проблеми регіонального управління та місцевого самоврядування. Матеріали науково-практичної конференції за міжнародною участю (08.04.2011) Ч.1, 2011. 388 с.
11. Стеченко Д.М. Програмно-цільова орієнтація в управлінні соціально-економічним розвитком регіону. Університетські наукові записки. 2007. № 3 (27). С. 167—171.
12. Gruening G. Origin and theoretical basis of New Public Management //International public management journal. 2001. Т. 4. №. 1. С. 1-25.
13. Конституція України. Стаття 119 URL: https://kodeksy.com.ua/konstitutsiya_ukraini/statja-119.htm
14. Hacket R. Program Budgeting Manual, Barents Group, 1999. P. 112.
15. Про схвалення Концепції реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні: Розпорядження Кабінету Міністрів від 01.04.2014 № 333р. URL:<http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/3332014%D1%80>
16. Що таке цілі сталого розвитку? URL: <https://www.ua.undp.org/content/ukraine/uk/home/sustainable-development-goals.html>
17. Стратегія розвитку Хмельницької області на 2021-2027 роки. URL: <https://www.minregion.gov.ua/wp-content/uploads/2020/04/strategiya-rozvytku-hmelnyczkoyi-oblasti-na-2021-2027-roky.pdf>

REFERENCES

1. Abramov L.K. (2010) Tsilovi prohramy ta mekhanizmy po zabezpechenniu prozorosti u protsesi yikh realizatsii. Kirovohrad: ISKM. 100 s. (in Ukrainian)
2. Amosha O. I., Mikhalova K. V. (2014) Pro finansove zabezpechennia realizatsii prohram staloho sotsialno-ekonomichnoho rozvytku. Efektyvna ekonomika. №. 1. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2703/> (in Ukrainian)
3. Omelchuk A.O. (2018). Tsilove prohramuvannia yak odna iz naivazhlyvishykh form derzhavnoho rehuliuвання ekonomiky. Upravlinnia rozvytkom skladnykh system. №18. S. 68—73 (in Ukrainian)
4. Slobodianyk Yu. B. (2014) Formuvannia systemy derzhavnoho audytu v Ukraini : Sumy : FOP Natalukha A. S. 321 s. (in Ukrainian)
5. Slovyk inshomovnykh sliv. URL: <https://www.jnsm.com.ua/cgi-bin/u/book/sis.pl?Qry=%D2%E5%F0%E8%F2%EE%F0%B3%FF>
6. Steblianko I.O. (2015) Prohramno-tsilove upravlinnia v systemi stiikoho rozvytku natsionalnoi ekonomiky. Investytsii: praktyka ta dosvid № 20. s. 38-42. (in Ukrainian)
7. Bazarna O.V. (2013) Prohramno-tsilove modeliuвання ta identyfikatsiia staloho rozvytku na rivni terytorialnoi hromady. Ekonomika ta derzhava № 11. s. 140-144. (in Ukrainian)
8. Derzhavne upravlinnia ta derzhavni ustanovy: Navch. posib. dlia dystantsiinoho navchannia (2008) K.: Universytet "Ukraina". 440 s. (in Ukrainian)
9. Mayminas E.Z. (1971) Protsessyi planirovaniya v ekonomike: informatsionnyi aspekt. Izd 2-e. -M.:Izd-vo «Ekonomika».347 s. (in Russian)
10. Sharov Yu.P. (2011) Oriientyry na prohramno-tsilovi instrumenty upravlinnia rozvytkom terytorii Aktualni problemy rehionalnoho upravlinnia ta mistsevoho samovriaduvannia. Materialy naukovo-praktychnoi konferentsii za mizhnarodnoiu uchastiu (08.04.2011) Ch.1. 388 s. (in Ukrainian)
11. Stechenko D.M. (2007) Prohramno_tsilova oriiientatsiia v upravlinni sotsialno_ekonomichnym rozvytkom rehionu. Universytetski naukovy zapysky. № 3 (27). S. 167—171. (in Ukrainian)
12. Gruening G. (2001) Origin and theoretical basis of New Public Management. International public management journal. 2001. T. 4. №. 1. C. 1-25.
13. Konstytutsiia Ukrainy. Stattia 119URL: https://kodeksy.com.ua/konstitutsiya_ukraini/statja-119.htm (in Ukrainian)
14. Hacket R. Program Budgeting Manual, Barents Group, 1999. P. 112.
15. Pro skhvalennia Kontseptsii reformuvannia mistsevoho samovriaduvannia ta terytorialnoi orhanizatsii vlady v Ukraini: Rozporiadzhennia Kabinetu Ministriv vid 01.04.2014 № 333r. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/3332014%D1%80> (in Ukrainian)
16. Shcho take tsili staloho rozvytku?URL: <https://www.ua.undp.org/content/ukraine/uk/home/sustainable-development-goals.html> (in Ukrainian)
17. Stratehiia rozvytku Khmelnytskoi oblasti na 2021-2027 roky.URL: <https://www.minregion.gov.ua/wp-content/uploads/2020/04/strategiya-rozvytku-hmelnyczkoyi-oblasti-na-2021-2027-roky.pdf> (in Ukrainian)

Биркентале В.В., Василенко В.М.

ПРОГРАМНО-ЦЕЛЕВОЙ ПОДХОД К ИНВЕСТИЦИОННОМУ РАЗВИТИЮ ТЕРРИТОРИЙ

Статья посвящена исследованию возможности использования программно-целевого подхода к устойчивому развитию территорий. В работе значительное внимание уделяется анализу особенностей введения программно-целевого подхода к развитию территориальных систем в разных странах мира и оценивается возможность применения программно-целевого подхода в условиях реформирования местного самоуправления в Украине. В исследовании было обнаружено что социальные, экономические и экологические интересы взаимосвязаны и взаимозависимы между собой. Подчеркнуто, что достижение материального благосостояния, повышение уровня жизни играют приоритетную роль в современном обществе. В работе отмечена целесообразность поисков путей решения социальных и экологических проблем в сфере экономики. Сделан акцент на том, что оценка и прогнозирование инвестиционной привлекательности территорий должны быть непосредственно связаны с государственной региональной политикой. Таким образом, целью этой политики является обеспечение эффективного развития отдельных регионов с учетом таких факторов, как рациональное использование разнообразных экономических возможностей каждого из них, эффект оптимальной интеграции, территориальное разделение труда и взаимная экономическая кооперация.

Ключевые слова: программно-целевой подход, регион, устойчивое развитие, реформирование местного самоуправления, планирование, государственная региональная политика.

Birkentale V., Vasylenko V.

PROGRAM-TARGET APPROACH TO INVESTMENT DEVELOPMENT OF TERRITORIES

The article is devoted to the study of the possibility of using a program-targeted approach to sustainable development of territories. The work pays significant attention to the analysis of the peculiarities of the introduction of a program-target approach to the development of territorial systems in different countries of the world and assesses the possibility of applying the program-target approach in the context of reforming local self-government in Ukraine. The study found that social, economic and environmental interests are interrelated and interdependent. It is emphasized that the achievement of material well-being, an increase in the standard of living play a priority role in modern society. The paper notes the expediency of searching for ways to solve social and environmental problems in the economic sphere. The emphasis is made on the fact that the assessment and forecasting of the investment attractiveness of territories should be directly related to the state regional policy. Thus, the goal of this policy is to ensure the effective development of individual regions, taking into account such factors as the rational use of various economic opportunities of each of them, the effect of optimal integration, territorial division of labor and mutual economic cooperation.

Keywords: program-targeted approach, region, sustainable development, local government reform, planning, state regional policy.

DOI 10.31558/2307-2318.2021.2.14

УДК 330.341:378.4

JEL: C67, I23, I25, M21, P46

Юрчишена Л.В.,

кандидат економічних наук, доцент,

доцент кафедри фінансів і банківської справи

Донецького національного університету імені Василя Стуса

ORCID: 0000-0002-5904-0758

l.yurchishena@donnu.edu.ua

ФОРМУВАННЯ НОВОЇ ПАРАДИГМИ ВИЩОЇ ОСВІТИ: ДРАЙВЕРИ ТА ЕКОНОМІЧНА МОДЕЛЬ УНІВЕРСИТЕТІВ

В статті досліджено драйвери, що визначають нову парадигму вищої освіти. Обґрунтовано їх вплив на стратегічні напрямки розвитку університетів, визначено незворотність трансформаційних процесів у вищій школі, що обумовлено: глобальними драйверами, що притаманні університетам світу; національними драйверами, що визначаються освітньою політикою держави, рівнем фінансування вищої освіти, конкуренцією на ринку освітніх послуг тощо; локальними, що визначають здатність університетів функціонувати за нових умов, реалізовувати трансформаційні процеси, гнучко реагувати і відчувати попит стейкхолдерів.

Визначено, що нова парадигма вищої освіти потребує зміни підходів до організації діяльності університетським менеджментом, впровадження економічної моделі, в основі якої закладено ціннісну пропозицію. В статті визначено основні компоненти економічної моделі (ціннісна пропозиція, ключові ресурси, ключові партнери, канали надання і просування, ключові види діяльності, ключові групи стейкхолдерів, фінансова модель і фінансова стійкість), здійсненої їх змістовне наповнення, визначено взаємозв'язки і взаємозалежності між компонентами, обґрунтовано вплив на фінансову стійкість університету.

Ключові слова: драйвери, економічна модель, нова парадигма вищої освіти, ціннісна пропозиція, фінансова модель, фінансова стійкість.

Рис. – 3, Літ. – 11

Постановка проблеми. Трансформаційні перетворення, що відбуваються наразі в світі, наслідки пандемії Covid-19 зумовлюють формування нової парадигми вищої освіти. Університети змушені гнучко реагувати і швидко адаптуватися до нових реалій, опановувати інструменти діджиталізації задля збереження конкурентних позицій, впровадження і реалізації цифрових форматів навчання. Традиційні підходи до управління і організації діяльності в університетах не роблять їх успішними, так як зовнішні драйвери змінюють їх вектори розвитку, і це відбувається не лише на національному, а й глобальному рівні. Тому, наразі перед закладами вищої освіти стоять виклики бути здатними до перетворень, отримувати реальні трансформаційні результати, адже попит на освітні послуги переходить до нової парадигми.

Проблема формування нової парадигми вищої освіти набула актуальності в умовах пандемії Covid-19, вчені світу окреслюють майбутнє університетів, визначаючи драйвери, що зумовлюють ці зміни, проте наразі вони потребують систематизації і розподілу по рівнях впливу. Крім того, збереження позицій на ринку освітніх послуг забезпечується за рахунок інституційних змін університетів, організації діяльності як підприємницьких, інноваційних закладів вищої освіти. Викликом для вітчизняних університетів є здатність впровадити та адаптувати відповідно до стратегічних напрямків розвитку економічну модель, в основі якої закладено ціннісний підхід. Наразі дослідження економічної моделі університету і визначення її компонентів, досліджено іноземними вченими в частині бізнес-моделі, яка закладена в її основу, проте потребує визначення основних компонентів економічної моделі та їх змістовного наповнення задля створення гібридних видів на практиці.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження переходу до нової парадигми вищої освіти здійснюють вчені світу, дотичні питань є досить різноманітними, які стосуються як глобальних, так і локальних змін, що визначають майбутнє вищої освіти. Так, австрійські вчені Sawood R., Halloran L., Friday K. та інші використовуючи методологію формату сценарного планування визначають сценарії розвитку університетів Австралії до 2030 року, обґрунтовують канву бізнес-моделі університетів, визначають драйвери, що призведуть до змін у вищій школі. Перехід до підприємницьких, інноваційних університетів досліджують кубинські вчені Cruz-Amaran D., Guerrero M., Hernandez-Ruiz A. D., як результат пропонують інноваційну бізнес-модель. Американські вчені Baglieri D., Baldi F., L. Tucci C. досліджують університетські бізнес-моделі, вчені Великої Британії Pursglove J., Simpson M. досліджують фінансові результати університетів, пропонують піраміду їх визначення на основі публічно оприлюднених даних. Майбутнє українських університетів досліджують вітчизняні вчені Бабак С., Скиба М., Крікунов М., Семенова-Шелевицька К, Совсун І., визначають трансформаційні процеси і вектори розвитку вищої освіти. Юрчишена Л., Лактіонова О. досліджують діяльність університетів з позиції забезпечення фінансової стійкості, рівня їх фінансування, врахування трендів розвитку вищої освіти, впровадження університетських бізнес-моделей.

Метою статті є синтез драйверів, що визначають нову парадигму розвитку вищої освіти, визначення та обґрунтування набору компонентів економічної моделі університету.

Виклад основного матеріалу. Зміни у вищій освіті є незворотнім процесом обумовленим впливом драйверів, що визначають вектори трансформації і формування університетів майбутнього, є незалежними від процесів, що відбуваються в середині них. Здатність університетів створювати і функціонувати в гнучких адаптивних системах є передумовою до нових перетворень, формування університетів майбутнього, проте закриті університети із жорстким адміністративним впливом, нездатні реагувати на глобальні виклики і приречені до занепаду.

Дослідження проведені австралійськими вченими [2] визначають чотири парадигми розвитку вищої освіти Австралії до 2030 року, що розширює горизонти уявної моделі функціонування вищої освіти і прогнозування сценаріїв розвитку подій із врахуванням можливостей, загроз і викликів. Припускають, що університети будуть розвиватися по одному із чотирьох сценаріїв: базовий – університети лідери, ймовірний – комерційні університети, екстремальний – інноваційні (трансформаційні/руйнівні) університети, альтернативний – віртуальні університети [2]. Кожен із сценаріїв

визначається набором драйверів, серед яких виділяють: роль держави, умови попиту, технологічні умови, структура і конкуренція.

Тенденції розвитку і ключові мотиви функціонування університетів за нової парадигми вищої освіти визначається драйверами (рис. 1), що впливають на визначення стратегічних напрямків розвитку університетів. Систематизація драйверів за рівнем впливу на розвиток вищої освіти дозволила виділити три рівні: глобальний, національний і локальний.

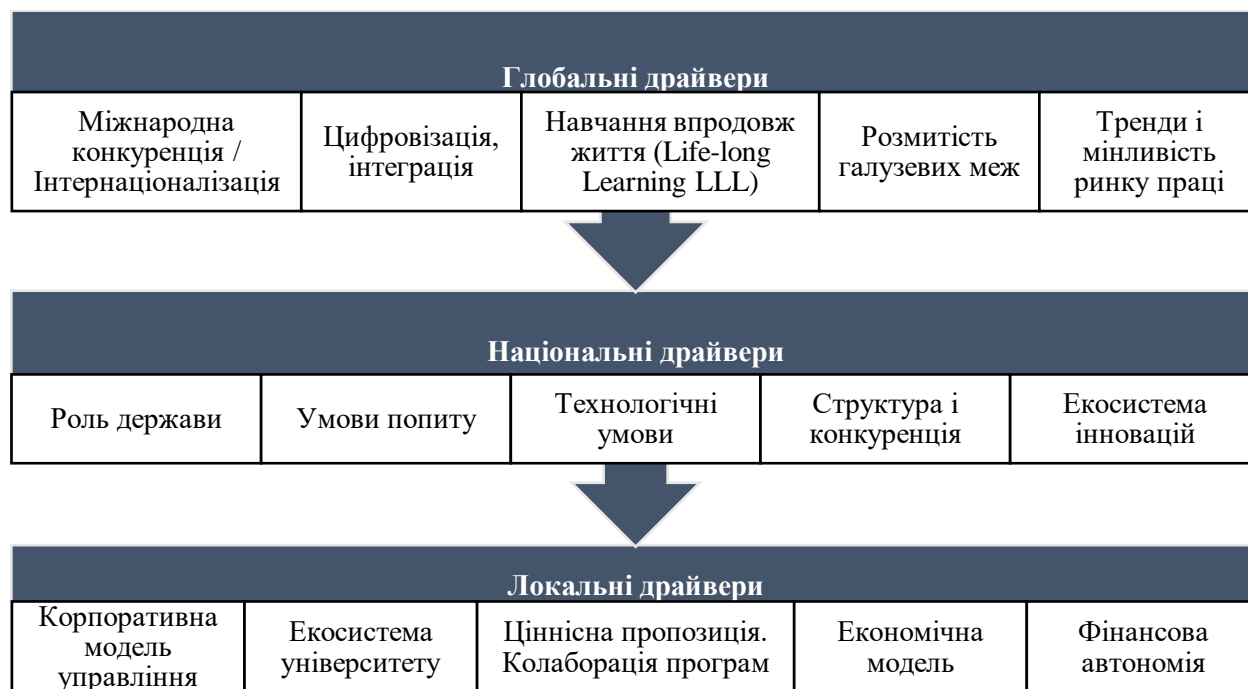


Рисунок 1 – Драйвери, що визначають нову парадигму вищої освіти

**розроблено автором на основі [1, 2, 3]*

Майбутня траєкторія розвитку вищої освіти окреслюється глобальними драйверами, на які стейкхолдери університетів мають обмежений вплив, проте саме вони визначають світові тенденції зміни вищої освіти, зокрема:

1. *Інтернаціоналізація та міжнародна конкуренція* є механізмом вирівнювання якості вищої освіти та досліджень, що реалізується через рейтингування результатів роботи університетів, бренд, англomовну версію веб-сайту університету, міжнародне співробітництво, мобільність, програми подвійних дипломів із зарубіжними ЗВО, міжнародні проекти, що підсилює міжнародне позиціонування університетів і розширює межі академічної свободи. Університети, що не здатні конкурувати на міжнародному рівні, як наслідок втрачають свої конкурентні позиції на національному рівні.

2. *Цифровізація, інтеграція* – це синергія драйверів щодо інтегральної взаємодії фізичного і віртуального простору у сфері вищої освіти. Це безупинний процес впровадження цифрових технологій, таких як інтернет речей (Internet of things, IoT), роботизація, кіберсистеми, штучний інтелект (AI), віртуальна реальність (VR), великі дані (Big Date), адитивні технології (3D-друк), квантові технології, блокчейн тощо [4]. Попит студентів на цифрові форми навчання, онлайн курси, випереджає пропозицію, так як майбутні студенти віддають перевагу гнучкому, доступному і зручному навчанні в Інтернет, розмиваючи національні межі навчання, і переходячи на світовий рівень.

Університети, що здатні здійснювати цифрування змісту освітніх послуг, автоматизацію адміністративних процесів, створювати якісні онлайн продукти матимуть конкурентні переваги на ринку освітніх послуг. Цифрова освіта здійснює глобальний вплив на використання фізичних просторів, наявність матеріально-технічної бази.

3. *Навчання впродовж життя (Life-long Learning LLL)* – концепція, що змінює попит на освітні послуги, змушує університети створювати не лише традиційні академічні програми, а й різноманітні міні програми, курси, тренінги для розвитку особистісного потенціалу впродовж життя, набуття професійних навичок для кар'єрного росту та підтримки конкурентоспроможності на ринку праці впродовж життя.

4. *Розмитість галузевих меж.* Технологічні інновації порушують і водночас зближують галузеві межі, змінюючи ланцюжки створення вартості, мотивуючи до реалізації міжгалузевих досліджень, створення ціннісних пропозицій на стику галузей, інтегрованість освітніх програм. Конвергенція на ринку освітніх послуг зумовлює появу нових конкурентоспроможних освітніх програм, проєктів, наукових досліджень тощо.

5. *Тренди і мінливість ринку праці.* Цифрова трансформація, глобальні перетворення змінюють ринок праці, змінюються професії, вимоги роботодавців до працівників, створюються можливості для потенційних кандидатів отримати необхідні компетентності на короткострокових курсах, програмах і не витрачати час на навчання в університетах, підвищувати кваліфікацію навчаючись впродовж життя для просування по кар'єрній сходинці. Зазначені тренди створюють ризик для університетів, особливо для тих в яких присутнє традиційне навчання, не інтегроване у бізнес-середовище та цифрові технології.

Національні драйвери притаманні окремим країнам, їх вплив може варіювати залежно від освітньої політики держави, проте серед найбільш впливових доцільно виокремити:

1. *Роль держави* – регулювання діяльності університетів, визначення статусу університетів в національній політиці, відкритий конкурс на бюджетні місця, рівень і пріоритетність фінансування університетів різних типів, політика фінансування університетів, цінова політика тощо.

2. *Умови попиту* – пріоритетність абітурієнтів для здобуття необхідного рівня вищої освіти, практичної інтегрованості навчання, міжнародної мобільності, гнучкість формування індивідуальної освітньої траєкторії (академічне навчання, короткострокові курси, програми, тренінги, онлайн навчання тощо), навчання без границь, паралельне навчання тощо.

3. *Технологічні умови* впливають на університетські моделі (традиційні, інноваційні, бізнес-моделі, цифрові, штучний інтелект, колаборація рівнів вищої освіти тощо).

4. *Структура і конкуренція* – драйвер, якому притаманні різні інтерпретації: домінування елітних університетів, конкуренція за результатами рейтингового оцінювання (міжнародне, національне); університетська автономія, значна кількість університетів, галузева конкуренція, гіперконкуренція, впровадження в діяльність університетські бізнес-моделі, розмежування освітньої і наукової діяльності в університетах.

5. *Екосистема інновацій* – драйвер, що визначає здатність університетів співпрацювати із органами місцевої і державної влади, бізнесом задля здатності створювати гнучкі, практико-орієнтовані, адаптовані під конкретний запит ціннісні пропозиції.

До найбільш впливових локальних драйверів, що визначають нову парадигму вищої освіти є:

1. *Корпоративна модель управління* як передумова створення безпечного, прозорого і перспективного об'єкта інвестування для бізнесу, органів державної і місцевої влади. Перехід на корпоративну форму управління ставить певні виклики перед університетським менеджментом щодо формування місії і стратегічного бачення розвитку університету, цінностей, пріоритетів та принципів, якими будуть керуватися в своїй діяльності всі члени академічної спільноти [5].

2. *Екосистема університету* формується внаслідок синергії освіти, науки, інновацій, держави, бізнесу, інвесторів, академічної спільноти задля створення ціннісної пропозиції. Результатом співпраці університетів зі стейкхолдерами є відчуття їх запитів щодо формування якісних, практикоорієнтованих і конкурентоспроможних освітніх програм, проведення досліджень у певній сфері. Екосистема університету формує потужні інтелектуальні центри, що є джерелом розвитку інновацій, комерціалізації досліджень та освітніх послуг [3].

3. *Ціннісна пропозиція. Колаборація програм.* Ціннісний підхід до створення освітніх послуг базується на визначенні та прагненні забезпечити цінність освітньої послуги для всіх категорій споживачів, внутрішніх стейкхолдерів та університету в цілому. В цьому контексті пропонується використання категорії «ціннісна пропозиція», яка є ядром, що визначає конкурентні переваги університету, запити стейкхолдерів і ринку праці. Коректна ціннісна пропозиція відповідає на два блоки питань: по-перше – чому клієнти хочуть купувати освітні послуги, продукти саме в цьому університеті; які вигоди вони отримують; які проблеми вирішують; яку цінність формують; по-друге, чи забезпечує ціннісна пропозиція стійкий позитивний вплив на фінансовий стан університету та наскільки відповідає потребам внутрішніх стейкхолдерів (викладачів, студентів, адміністрації) [6, 7].

Здатність університету формувати ціннісні пропозиції включає як розробку окремих, унікальних програм, так і їх колаборацію (освітні, іміджеві, бізнес- і сертифікатні програми, тренінги, курси професійного вдосконалення, програми підвищення кваліфікації, науково-дослідні розробки тощо). Традиційна модель формування ціннісної пропозиції в університетах переважно орієнтована на внутрішні можливості; тренди ринкового попиту є частіше похідним чинником, що обумовлює неефективні рішення, які часто є ситуативними, інтуїтивними, спрямованими на підтримку усталених моделей функціонування.

4. *Економічна модель.* Перехід на інноваційну підприємницьку модель функціонування університетів став поштовхом до впровадження нових підходів, заснованих на використанні бізнес-інструментів і впровадженні бізнес-моделей. Позитивним прикладом використання бізнес-інструментів в університетському середовищі є модернізація та впровадження управління ефективністю, що забезпечує посилення кадрового потенціалу та конкурентної позиції університету. Однією із умов забезпечення конкурентоспроможності університету є коректний вибір ринкової стратегії, переліку освітніх пропозицій, формування власної економічної моделі для досягнення тактичних і стратегічних цілей розвитку, і як наслідок досягнення прийнятного рівня фінансової стійкості.

5. *Фінансова автономія.* Для реалізації ефективного університетського менеджменту і досягнення стратегічних напрямків розвитку, університети повинні мати можливість приймати фінансові рішення задля забезпечення фінансової автономії. Фінансова автономія реалізується через здатність університетів самостійно заробляти і розпоряджатися фінансами, розміщувати кошти на депозитних рахунках, користуватися банківськими кредитами, визначати рівень оплати праці працівників, здійснювати

операції на фінансових ринках, самостійно формувати цінову політику освітньої діяльності, комерціалізувати результати наукових досліджень, засновувати ендаумент фонд, залучати інвестиції [8] задля якісної реалізації освітньої та наукової діяльності.

Нова парадигма управління та фінансування університетів визначає здатність університетів до забезпечення прийнятного рівня фінансової стійкості за рахунок збалансування доходів і витрат, диверсифікації надходжень та оптимізації витрат за умов зростання фінансової автономії закладів вищої освіти. В таких умовах університети стикаються з викликами, що пов'язані із необхідністю диверсифікації джерел фінансування, що передбачає формування надійної фінансової структури, пошук додаткових джерел доходів для виконання поточних і стратегічних фінансових зобов'язань університету.

Враховуючи драйвери, що визначають нову парадигму вищої освіти пропонується економічна модель університету (рис. 2), в основі якої закладено канву бізнес-моделі Остервальдера О. та Піньє І. [9], систематизовано ключові компоненти економічної моделі для фокусування і прийняття управлінських рішень менеджментом університету. Запропонована економічна модель є універсальним інструментом для прийняття правильних управлінських рішень, в основі якої закладено ціннісний підхід, визначено взаємозв'язки з ключовими партнерами і групами стейкхолдерів, наведено логічний набір компонентів моделі, що формують взаємозв'язки і процеси спрямовані на досягнення поточної і стратегічної фінансової стійкості університетів.

Ціннісна пропозиція є ядром економічної моделі, що формує взаємозв'язки зі всіма її компонентами, задовольняє інтереси ключових партнерів і стейкхолдерів. Застосування ціннісного підходу в діяльності університету ставить як певні виклики, так і формує конкурентні переваги на ринку освітніх послуг. Здатність університету створювати унікальні, відповідно до запитів стейкхолдерів освітні програми (в т. ч. наукові), іміджеві, бізнес програми, тренінги, курси, створювати контент, проводити дослідження, реалізовувати проєкти тощо, залежить від наявних ключових ресурсів, ключових видів діяльності, запитів та інтересів ключових партнерів, груп стейкхолдерів, каналів надання і просування ціннісної пропозиції, що як наслідок впливають на вибір фінансової моделі і забезпечення фінансової стійкості університету. Наразі можна виділити декілька рівнів створення ціннісної пропозиції на рівні бакалаврату, магістратури, аспірантури, докторантури, навчання впродовж життя (LLL) і наукових досліджень. Проте, не всі університети здатні створювати якісні, затребувані ринком праці і потенційними споживачами ціннісні пропозиції, так як для цього необхідно реалізовувати гібридні економічні моделі та формувати відповідні взаємозв'язки між її компонентами.

Ключові ресурси. Даний компонент моделі визначає здатність університету створювати унікальні ціннісні пропозиції через поєднання людського капіталу, наявної матеріально-технічної бази, інформаційних ресурсів і технологій, фінансових ресурсів.

Ключові види діяльності. Компонент економічної моделі, що дає можливість університетам відповісти на питання: «Як клієнти отримують ціннісну пропозицію?». Традиційними видами діяльності університетів є надання освітніх послуг і проведення досліджень, проте нова парадигма управління університетами зумовлює здійснення гібридних видів діяльності, що відповідатимуть запитам ключових партнерів і стейкхолдерів. До таких видів діяльності можна віднести розвиток hard and soft skills, blended learning (суміш традиційних і цифрових технологій навчання), міжнародна, національна і локальна проєктна діяльність, дуальна освіта, проведення наукових, науково-методичних заходів, семінарів, тренінгів, бізнес-форумів тощо.

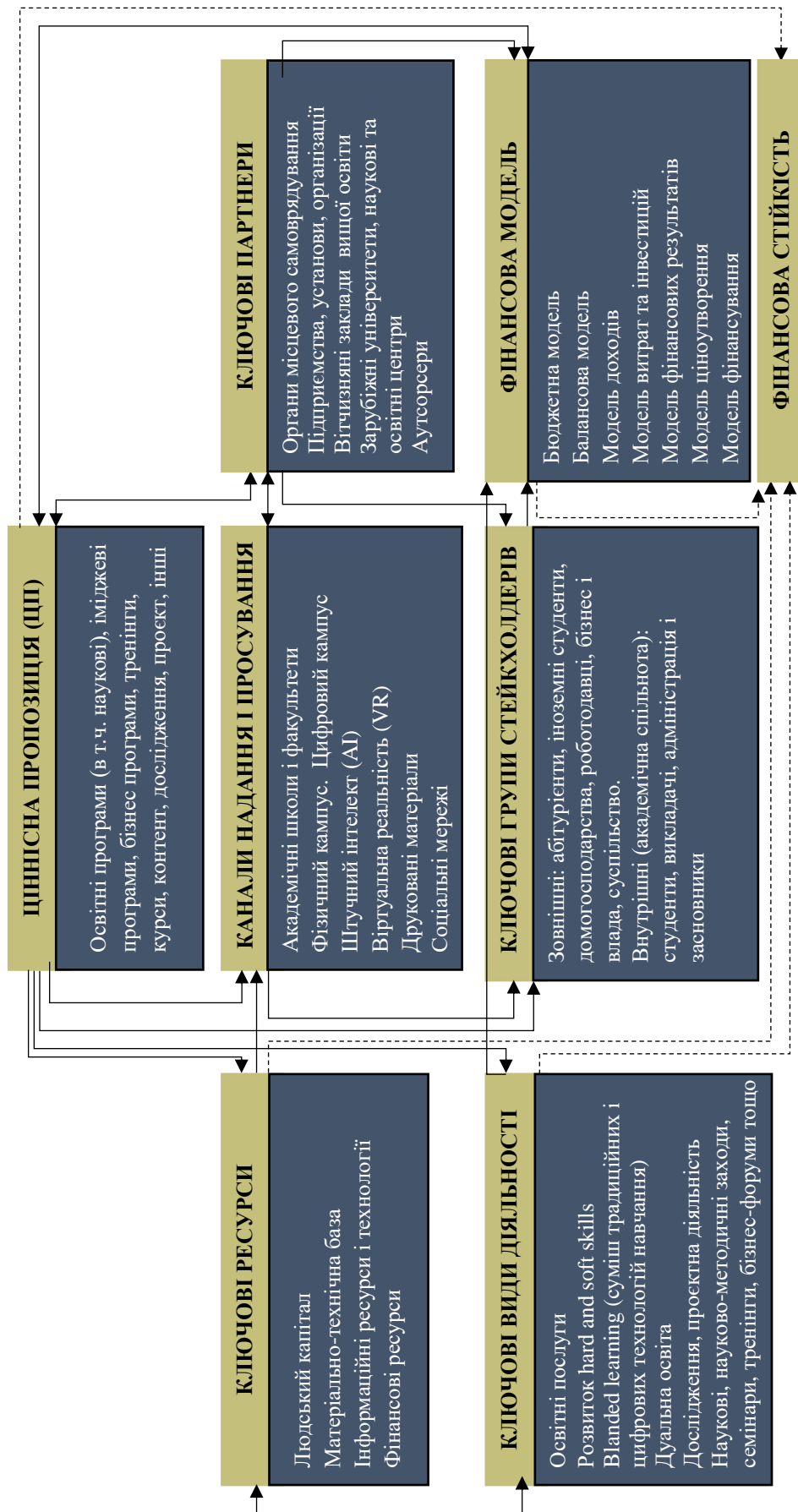


Рисунок 2 – Економічна модель університету

*розроблено автором

Канали надання і просування. Компонент економічної моделі який визначає канали надання і просування ціннісної пропозиції, визначає як кінцевий споживач дізнається про ціннісну пропозицію, або хто буде посередником під час її просування. Серед найбільш типових для університетів можна виділити академічні школи і факультети, фізичний, цифровий кампус, штучний інтелект (AI), віртуальна реальність (VR), друковані матеріали та соціальні мережі.

Ключові партнери (органи місцевого самоврядування, підприємства, установи, організації, вітчизняні та зарубіжні заклади вищої освіти, наукові, освітні центри, аутсорсери), тобто всі з ким співпрацюють університети задля створення і реалізації ціннісної пропозиції, утримання своїх позицій на національному і міжнародному рівнях.

Ключові групи стейкхолдерів. Їх можна ідентифікувати як потенційних клієнтів, заради яких створюються ціннісні пропозиції університетами, формуються і підтримуються взаємовідносини. Умовно стейкхолдерів можна розділити на дві групи: зовнішні – абітурієнти, іноземні студенти, домогосподарства, роботодавці, бізнес і влада, суспільство; внутрішні (академічна спільнота) – студенти, викладачі, адміністрація і засновники.

Фінансова модель є інструментом прийняття фінансових рішень, що відображає реальну ситуацію і моделює прогнозний сценарій зміни фінансових показників. На рівні університету можна виділити наступні різновиди фінансових моделей:

Бюджетна модель передбачає узгодження ресурсів, доходів і витрат із тактичними і стратегічними пріоритетами університету. На практиці є досить багато різновидів бюджетних моделей, проте наразі більшість університетів світу використовують гібридні моделі, в основі якої закладені різноманітні методи розподілу доходів і витрат (управління центром відповідальності (Responsibility center management (RCM)), складання бюджету на основі діяльності (Activity based budgeting (ABB)), поступове складання бюджету (incremental budgeting) та інші). Бюджетні моделі можуть бути централізовані, що контролюю [10].

Балансова модель передбачає збалансування активів і пасивів задля забезпечення поточних та стратегічних напрямків розвитку закладів вищої освіти.

Модель доходів включає аналіз доходів в динаміці, визначення середніх темпів приросту, частки бюджетного і небюджетного фінансування, аналіз ефективності відповідно до показників маржинального доходу, продуктивності із позиції величини доходів на одного здобувача та представника науково-викладацького складу. Модель доходів демонструє здатність університету диверсифікувати і виявляти пріоритетні доходи, створювати нові джерела фінансування, виявляти тенденції зміни маржинального доходу, і як результат – розвиток нових і підтримка на прийнятному рівні існуючих джерел фінансування.

Модель витрат та інвестицій спрямована на формування оптимальної структури витрат як в цілому по університету, так і в розрізі інститутів, факультетів, спеціальностей, освітніх програм тощо. Передбачає розрахунок точки беззбитковості, визначення співвідношення постійних і змінних витрат, структуру і джерела покриття витрат на оплату праці, визначення та обґрунтування інвестиційних витрат, в т. ч. ціну залучення і ефект від використання освітніх ваучерів, кредитів тощо.

Модель фінансових результатів представляє набір фінансових показників (доходи, витрати та інші результативні показники), що характеризують результати академічної, дослідницької та інших видів діяльності університету [11]. Перевагою даної моделі є наявність даних у відкритому доступі, що дає можливість її використання як внутрішнім, так і зовнішнім користувачам. Доходи університету включають бюджетні

асигнування, доходи від надання освітніх послуг, доходи від бізнес-консультування, плата за гуртожитки, орендна плата, благодійні внески, гранти, дарунки, надходження від проектної діяльності, доходи від інших платних послуг, доходи від діяльності spin-off, інші доходи. Витрати університету, що впливають на фінансові результати включають витрати на оплату праці, відрахування на соціальні заходи, витрати на виконання бюджетних програм, витрати на виготовлення продукції (надання послуг, виконання робіт), витрати з продажу активів, матеріальні витрати, амортизацію, витрати на науково-дослідні роботи, витрати на комунальні послуги, енергоносії, капітальні витрати, інші витрати.

Модель ціноутворення є способом визначення і формування ціни ціннісної пропозиції університетів, що базуються з однієї сторони на витратах, попиті, а з іншої визначається фінансовою політикою закладів вищої освіти, обмежується з боку держави шляхом встановлення мінімальної (індикативної) вартості контрактного навчання.

Модель фінансування університетів є інструментом розподілу та отримання основного (бюджетного) фінансування, умови отримання якого визначаються освітньою політикою держави та додаткового (надання послуг, виконання робіт, продаж або здача в оренду активів, фінансові доходи, гранти, проектне фінансування, фандрайзинг, інвестиційні та ендаумент-фонди тощо), джерела якого визначаються університетським менеджментом.

Перелік зазначених фінансових моделей є невичерпним і може включати інші види, однак наразі університети використовують гібридні моделі, в яких поєднуються різні види моделей та методики їх формування.

На практиці не існує універсальної економічної моделі університету, тому пропонується наповнювати змістовно її компоненти відповідно до ціннісної пропозиції, яка закладена в її основу (рис. 3). Економічна модель дає можливість сформувати бачення як ресурси, процеси, технології та стейкхолдери використовуються для забезпечення ціннісної пропозиції, яка може створюватися переважно такими шляхами: відповідно до можливостей університету, на запит або замовлення стейкхолдерів.

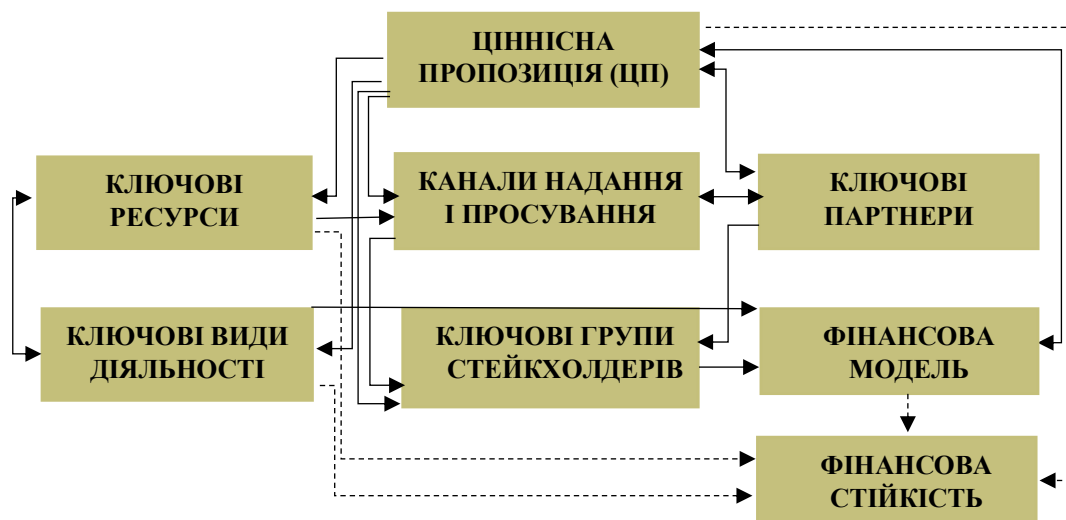


Рисунок 3 – Ключові компоненти економічної моделі університету

*розроблено автором

Впровадження економічних моделей в університетах надає ряд переваг університетському менеджменті для прийняття правильних управлінських рішень, які впливають не лише на популяризацію ціннісних пропозицій, а й на вибір фінансової моделі формування фінансових ресурсів, розуміння ціни та доходності окремо взятої ціннісної пропозиції, значення її для університету, і як наслідок формування поточної та стратегічної фінансової стійкості університетів. Адже, впровадження інноваційних продуктів на ринку освітніх послуг не можливе без визначення потенційних доходів і витрат.

Висновки і перспективи подальших досліджень. За результатами проведеного дослідження було ідентифіковано та здійснено синтез драйверів, що визначають нову парадигму вищої освіти. Здійснено систематизацію та обґрунтовано драйвери за рівнем їх впливу на заклади вищої освіти, що включають: глобальні (міжнародна конкуренція, інтернаціоналізація, цифровізація, інтеграція, навчання впродовж життя, розмитість галузевих меж, тренди і мінливість ринку праці), національні (роль держави, умови попиту, технологічні умови, структура і конкуренція, екосистема інновацій) та локальні (корпоративна модель управління, екосистема університету, ціннісна пропозиція, колаборація програм, економічна модель, фінансова автономія).

Розроблено економічну модель університету, в основі якої закладено канву бізнес-моделі Остервальдера О. та Піньє І., визначено і змістовно наповнено її ключові компоненти (ціннісна пропозиція, ключові ресурси, ключові партнери, канали надання і просування, ключові види діяльності, ключові групи стейкхолдерів, фінансова модель і фінансова стійкість). Ядром економічної моделі є ціннісна пропозиція, що впливає на формування структури ресурсів, взаємозв'язки і процеси її реалізації. Доведено, що саме впровадження ціннісного підходу в діяльності університетів формує конкурентні переваги на ринку освітніх послуг та є інструментом досягнення стратегічної та поточної фінансової стійкості університетів.

Перспективи подальших досліджень пов'язані із апробацією економічної моделі, створення гібридних видів відповідно до кластеризації університетів, виду ціннісної пропозиції та визначення концептуальних основ формування економічної моделі університету.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Internationalisation Agenda for Higher Education, May 14th, 2018. URL: <https://www.vsnu.nl/files/documents/Internationalisation%20Agenda%20for%20Higher%20Education.pdf> (дата звернення: 14.06.2021).
2. Halloran L., Friday C. Can the Universities of Today Lead Learning for Tomorrow? The University of the Future. 2018. URL: <http://cdn.ey.com/echannel/au/en/industries/government---public-sector/ey-university-of-the-future-2030/EY-university-of-the-future-2030.pdf>. (дата звернення: 06.06.2021).
3. Майбутнє університетів. Частина 1. Еволюція університетів: на порозі невідомого майбутнього URL: https://www.slideshare.net/UIFuture/ss-126507553?from_action=save (дата звернення: 06.06.2021).
4. Амелін А., Фіщук В., Лаврик Я., Юрчак О., Чернєв Є., Матюшко В. Україна 2030Е – країна з розвинутою цифровою економікою. URL: <https://strategy.uifuture.org/kraina-z-rozvinutoyu-cifrovoyu-ekonomikoyu.html#6-2-9> (дата звернення: 20.06.2021).
5. Юрчишена Л.В. Принципи корпоративного управління: міжнародний досвід та впровадження в університетах. №8. 2020. DOI: 10.32702/2307-2105-2020.8.53.

6. Cruz-Amaran D., Guerrero M., Hernandez-Ruiz A. D. 2020. Changing Times at Cuban Universities: Looking into the Transition towards a Social, Entrepreneurial and Innovative Organization. *Sustainability*, MDPI, Open Access Journal, vol. 12(6), pages 1-1, March.
7. Daniela Baglieri, Francesco Baldi, Christopher L. Tucci. University technology transfer office business models: One size does not fit all. *Technovation*, vol. 76–77, 2018, Pages 51-63. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.technovation.2018.05.003> (дата звернення: 14.06.2021).
8. Соколовська А. М. Шляхи розширення фінансової автономії університетів // БІ. 2018. №4 (483). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/shlyahi-rozshirenniya-finansovoyi-avtonomiyi-universitetiv> (дата звернення: 05.07.2021).
9. Юрчишена Л. В. Визначення бізнес-моделі університету на основі синтезу підходів до бізнес-моделі підприємства. *Економіка і організація управління*. 2020. № 4 (40). С.271-284. DOI: <https://doi.org/10.31558/2307-2318.2020.4.25>.
10. Radecki, J. *University Budget Models and Indirect Costs: A Primer*. Ithaca S+R. 25 February 2021. DOI: <https://doi.org/10.18665/sr.314858>.
11. Pursglove J., Simpson M. A model of university financial performance. *International Journal of Business Performance Management*, Inderscience Enterprises Ltd. 2001. vol. 3(1), pages 1-15. DOI: 10.1504/IJBPM.2001.000087.

REFERENCES

1. Internationalisation Agenda for Higher Education. (2018).
2. Halloran L., Friday C. (2018). Can the Universities of Today Lead Learning for Tomorrow? *The University of the Future*. 2018.
3. Maibutnie universytetiv. Chastyna 1. Evoliutsiia universytetiv: na porozi nevidomoho maibutnoho. (2018).
4. Amelin A., Fishchuk V., Lavryk Ya., Yurchak O., Cherniev Ye., Matiushko V. (2019). *Ukraine 2030E – kraina z rozvynenoio tsyfrovoio ekonomikoio*.
5. Yurchyshena L. V. (2020). Pryntsypy korporatyvnoho upravlinnia: mizhnarodnyi dosvid ta vprovadzhennia v universytetakh. DOI: 10.32702/2307-2105-2020.8.53.
6. Cruz-Amaran D., Guerrero M., Hernandez-Ruiz A. D. (2020). «Changing Times at Cuban Universities: Looking into the Transition towards a Social, Entrepreneurial and Innovative Organization», *Sustainability*, MDPI, Open Access Journal, vol. 12(6), pages 1-1, March.
7. Baglieri D., Baldi F., Christopher L. Tucci. (2018). University technology transfer office business models: One size does not fit all. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.technovation.2018.05.003>.
8. Sokolovska A. M. (2018). Shliakhy rozshyrennia finansovoi avtonomii universytetiv.
9. Yurchyshena L. V. (2020). Vyznachennia biznes-modeli universytetu na osnovi syntezu pidkhodiv do biznes-modeli pidpriemstva. DOI: <https://doi.org/10.31558/2307-2318.2020.4.25>.
10. Radecki J. (2021). *University Budget Models and Indirect Costs: A Primer*. DOI: <https://doi.org/10.18665/sr.314858>.
11. Pursglove J., Simpson M. (2001). A. model of university financial performance. DOI: 10.1504/IJBPM.2001.000087.

Юрчишена Л.В.

ФОРМИРОВАНИЕ НОВОЙ ПАРАДИГМЫ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ: ДРАЙВЕРЫ И ЭКОНОМИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ УНИВЕРСИТЕТОВ

В статье исследованы драйверы, определяющие новую парадигму высшего образования. Обосновано их влияние на стратегические направления развития университетов, определены необратимость трансформационных процессов в высшей школе, что обусловлено: глобальными драйверами, которые свойственны университетам мира; национальными драйверами, определяются образовательной политикой государства, уровнем финансирования высшего образования, конкуренцией на рынке образовательных услуг и тому подобное; локальными, определяющие способность университетов функционировать в новых условиях, реализовывать трансформационные процессы, гибко реагировать и чувствовать спрос стейкхолдеров.

Определено, что новая парадигма высшего образования требует изменения подходов к организации деятельности университетским менеджментом, внедрение экономической модели, в основе которой заложено ценностное предложение. В статье определены основные компоненты экономической модели (ценностное предложение, ключевые ресурсы, ключевые партнеры, каналы предоставления и продвижения, ключевые виды деятельности, ключевые группы стейкхолдеров, финансовая модель и финансовая устойчивость), обоснованно их содержательное наполнение, определены взаимосвязи и взаимозависимости между компонентами, обосновано влияние на финансовую устойчивость университета.

Ключевые слова: драйверы, экономическая модель, новая парадигма высшего образования, ценностное предложение, финансовая модель, финансовая устойчивость.

L. Yurchyshena

FORMATION OF A NEW PARADIGM OF HIGHER EDUCATION: DRIVERS AND THE ECONOMIC MODEL OF UNIVERSITIES

The article examines the drivers that define a new paradigm of higher education. Their influence on the strategic directions of university development is substantiated, the irreversibility of transformation processes in higher education is determined, which is caused by: global drivers, which are inherent in the universities of the world; national drivers, which are determined by the educational policy of the state, the level of funding for higher education, competition in the market of educational services, etc.; local, which determine the ability of universities to operate under new conditions, to implement transformation processes, to respond flexibly and to feel the demand of stakeholders.

It is determined that the new paradigm of higher education requires a change in approaches to the organization of activities by university management, the introduction of an economic model based on a value proposition. The article identifies the main components of the economic model (value proposition, key resources, key partners, supply and promotion channels, key activities, key stakeholder groups, financial model and financial stability), their content, identifies the relationships and interdependencies between the components, the influence on the financial stability of the university is substantiated.

Keywords: drivers: economic model, new paradigm of higher education, value proposition, financial model, financial stability.