

Міністерство освіти і науки України
Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки

ЕКОНОМІЧНИЙ ЧАСОПИС
Східноєвропейського національного університету
імені Лесі Українки

Журнал видається з 2015 року

№ 4 (24)

Луцьк
Вежа-Друк
2020

Редакційна колегія

Ліпич Л. Г., доктор економічних наук, професор, головний редактор (Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки).
Бояр А. О., доктор економічних наук, професор (Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки).
Васілевські Мірослав Dr hab. (Суспільна вища школа підприємництва та управління, м. Лодзь, Польща).
Карлін М. І., доктор економічних наук, професор, заступник головного редактора (Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки).
Крикавський С. В., доктор економічних наук, професор, Національний університет «Львівська політехніка».
Маріуш Подзьор Dr hab. (Вища школа економіки та інновацій, м. Люблін, Польща).
Павліха Н. В., доктор економічних наук, професор (Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки).
Полінкевич О. М., доктор економічних наук, професор (Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки).
Павлова О. М., доктор економічних наук, професор (Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки).
Павлов К. В., доктор економічних наук, доцент (Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки).
Стащук О. В., доктор економічних наук, доцент (Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки).
Черчик Л. М., доктор економічних наук, професор (Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки).
Чорна Н. П., ,, доктор економічних наук, доцент (Тернопільський національний економічний університет).
Шворак А. М., доктор економічних наук (Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки).
Кулинич М. Б., кандидат економічних наук, доцент, відповідальний секретар (Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки).

Економічний часопис Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки : журнал / уклад. Любов Григорівна Ліпич, Мирослава Богданівна Кулинич. – Луцьк : Вежа-Друк, 2020. – № 4 (24). – 108 с.

У виданні «Економічний часопис Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки» розміщено наукові статті про сучасний стан та перспективи розвитку економіки України, їх теоретичні, методологічні й практичні аспекти.

Для науковців, аспірантів, студентів, економістів і всіх, хто цікавиться питаннями розвитку економічної системи України.

The collected papers «Economic Journal of Lesya Ukrainka Eastern European National University» publish scientific articles on the current state and prospects of economy development in Ukraine as well as on its theoretical, methodological and practical aspects.

For researchers, graduate students, economists and all those interested in the issues of economic system development in Ukraine.

*Журнал є науковим фаховим виданням, включений до Переліку наукових фахових видань України, в яких можуть публікуватися результати дисертаційних робіт на здобуття наукових ступенів доктора і кандидата наук, **категорія Б** (наказ Міністерства освіти і науки України 11.07.2019 № 975).*

*Журнал зареєстрований у міжнародній наукометричній базі даних **Index Copernicus**.*

УДК 33(062.552)



ЗМІСТ

РОЗДІЛ I. ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

- Слісєва Людмила**
ЕВОЛЮЦІЯ НАУКОВИХ ПОГЛЯДІВ НА РОЛЬ СОЦІАЛЬНОГО КАПІТАЛУ В ЕКОНОМІЧНОМУ РОЗВИТКУ 6

РОЗДІЛ II. ЕКОНОМІКА Й УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

- Карлін Микола, Кошкіна Катерина**
ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ПУБЛІЧНИХ ЗАКУПІВЕЛЬ В УКРАЇНІ В КОНТЕКСТІ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ 17
- Полінкевич Оксана**
СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ 24

РОЗДІЛ III. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

- Ліпич Любов**
КОНЦЕПЦІЯ УПРАВЛІННЯ ЦІННОСТЯМИ (MBV) 30
- Колосок Андрій, Чернета Світлана**
АНАЛІЗ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ СПРОМОЖНОСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ СОЦІАЛЬНИХ ПРОЕКТІВ В ОБ'ЄДНАНИХ
ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАДАХ 37
- Лялюк Алла**
РОЛЬ МІЖНАРОДНОГО МАРКЕТИНГУ В ГЛОБАЛЬНОМУ ПІДПРИЄМНИЦТВІ 46

РОЗДІЛ IV. РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА ТА ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ

- Павлова Олена, Павлов Костянтин, Ющак Анна, Куран Анна**
РИНОК НЕРУХОМОСТІ ЗАХІДНОГО РЕГІОНУ УКРАЇНИ 54
- Подзізей Олег**
СУТНІСТЬ ТА ЗМІСТ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ОБ'ЄДНАНИХ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД В
УМОВАХ ІНКЛЮЗИВНОГО РОЗВИТКУ 63

РОЗДІЛ V. ГРОШІ, ФІНАНСИ ТА КРЕДИТ

Стащук Олена, Борисюк, Олена, Шматковська Тетяна РОЛЬ БАНКІВСЬКИХ ІННОВАЦІЙ НА ФІНАНСОВОМУ РИНКУ В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНОГО ФІНАНСОВОГО ПРОСТОРУ	71
Тоцька Олеся МЕХАНІЗМ ФІНАНСОВО-ІНВЕСТИЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ ВИЩОЇ ОСВІТИ УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ЄПВО	80

РОЗДІЛ VI. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ, СТАТИСТИКА ТА МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ Й ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

Fatenok-Tkachuk Alla FINANCIAL ACCOUNTING TOOLS ON DIFFERENT STAGES OF FINANCIAL PLANNING	89
(ІНСТРУМЕНТИ ФІНАНСОВОГО ОБЛІКУ НА РІЗНИХ ЕТАПАХ ФІНАНСОВОГО ПЛАНУВАННЯ) Кулинич Мирослава УДОСКОНАЛЕННЯ ЕЛЕМЕНТІВ МЕТОДУ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ В КОНТЕКСТІ ЦИФРОВОЇ МОДЕРНІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ	97
Вимоги до матеріалів, що публікуються в науковому журналі «Економічний часопис Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки»	104

CONTENT

CHAPTER I. ECONOMIC THEORY AND HISTORY OF ECONOMIC THOUGHT

Yelisieieva Liudmyla EVOLUTION OF SCIENTIFIC THOUGHT ON THE ROLE OF SOCIAL CAPITAL IN ECONOMIC DEVELOPMENT.....	6
--	---

CHAPTER II. ECONOMICS AND NATIONAL ECONOMY MANAGEMENT

Mykola Karlin, Kateryna Koshkina PECULIARITIES OF PUBLIC PROCUREMENT DEVELOPMENT IN UKRAINE IN THE CONTEXT OF EUROPEAN INTEGRATION	17
Oksana Polinkevych STRATEGIES OF DEVELOPMENT OF HOTEL AND RESTAURANT BUSINESS IN UKRAINE	24

CHAPTER III. ECONOMICS AND ENTERPRISE MANAGEMENT

Lipych Lubov THE CONCEPT OF VALUE MANAGEMENT	30
Kolosok Andrii, Cherneta Svitlana THE ANALYSIS OF INVESTMENT CAPACITY OF SOCIAL PROJECTS IMPLEMENTATION IN UNITED TERRITORIAL COMMUNITIES	37
Lialiuk Alla ROLE OF INTERNATIONAL MARKETING IN GLOBAL ENTREPRENEURSHIP	46

CHAPTER IV. REGIONAL ECONOMY AND ECONOMY OF NATURAL RESOURCES

Pavlova Elena, Pavlov Kostiantyn, Yushchak Anna, Quran Anna REAL ESTATE MARKET OF THE WESTERN REGION OF UKRAINE	54
---	----

Podzizei Oleh ESSENCE AND CONTENT OF UTC COMPETITIVENESS IN THE CONDITIONS OF INCLUSIVE DEVELOPMENT	63
---	----

CHAPTER V. MONEY, FINANCE AND CREDIT

Stashchuk Olena, Borysiuk Olena, Shmatkovskaya Tatiana THE ROLE OF BANKING INNOVATION IN THE FINANCIAL MARKET IN THE CONDITIONS OF THE GLOBAL FINANCIAL SPACE	71
Totska Olesia MECHANISM OF FINANCIAL AND INVESTMENT SUPPORT FOR THE DEVELOPMENT OF HIGHER EDUCATION OF UKRAINE IN THE CONTEXT OF THE FUNCTIONING OF THE EHEA	80

CHAPTER VI. ACCOUNTING, AUDITING, STATISTICS, MATHEMATICAL METHODS AND INFORMATION TECHNOLOGIES IN ECONOMICS

Fatenok-Tkachuk Alla FINANCIAL ACCOUNTING TOOLS ON DIFFERENT STAGES OF FINANCIAL PLANNING	89
Kulynych Myroslava IMPROVEMENT OF ACCOUNTING ELEMENTS IN THE CONTEXT OF DIGITAL ECONOMIC MODERNIZATION	97
Requirements to the Completion of the Articles to the Collection of Journal «Economic journal of Lesya Ukrainka Eastern European National University»	104

РОЗДІЛ I

Економічна теорія та історія економічної думки

УДК 330.1:330.34

Єлісеєва Людмила,
доктор економічних наук, доцент,
Волинський національний університет імені Лесі Українки,
кафедра економіки та природокористування,
м. Луцьк; ORCID ID 0000-0002-8801-3329
e-mail: Yelisieieva.Liudmyla@vnu.edu.ua

<https://doi.org/10.29038/2411-4014-2020-04-6-16>

ЕВОЛЮЦІЯ НАУКОВИХ ПОГЛЯДІВ НА РОЛЬ СОЦІАЛЬНОГО КАПІТАЛУ В ЕКОНОМІЧНОМУ РОЗВИТКУ

У статті розкрито еволюцію наукових поглядів на роль соціального капіталу в економічному розвитку. Систематизовано наукові погляди дослідників від А. Сміта до сучасності щодо характеру та каналів впливу соціального капіталу на господарську систему та добробут економічних агентів зокрема. Розкрито роль досліджень Нобелівських лауреатів К. Ерроу, Е. Остром, А. Сена у розвитку теорії соціального капіталу та вивчення його економічних ефектів. Охарактеризовано місце наукового доробку М. Тугана-Барановського у формуванні концепції соціального капіталу. Запропоновано авторську періодизацію розвитку теорії соціального капіталу та перспективні напрями її дослідження.

Ключові слова: соціальний капітал, економічний розвиток, генеза концепції соціального капіталу.

Елісеєва Людмила,
доктор экономических наук, доцент,
Волинский национальный университет имени Леси Украинки,
кафедра экономики и природопользования,
г. Луцк

ЭВОЛЮЦИЯ НАУЧНОЙ МЫСЛИ НА РОЛЬ СОЦИАЛЬНОГО КАПИТАЛА В ЭКОНОМИЧЕСКОМ РАЗВИТИИ

В статье раскрыто эволюцию научных взглядов на роль социального капитала в экономическом развитии. Систематизированы научные взгляды исследователей от А. Смита до современности о характере и каналах влияния социального капитала на хозяйственную систему и благосостояние экономических агентов в частности. Раскрыта роль исследований Нобелевских лауреатов К. Эрроу, Э. Остром, А. Сена в развитии теории социального капитала и изучение его экономических эффектов. Охарактеризованы место научного наследия М. Туган-Барановского в формировании концепции социального капитала. Предложена авторская периодизация развития теории социального капитала и перспективные направления ее исследования.

Ключевые слова: социальный капитал, экономическое развитие, генезис концепции социального капитала.

Yelisieieva Liudmyla,
Ph. D. in Economics, Associate Professor,
Lesya Ukrainka Volyn National Unaversity,
Department of Economics and Nature Management,
Lutsk

EVOLUTION OF SCIENTIFIC THOUGHT ON THE ROLE OF SOCIAL CAPITAL IN ECONOMIC DEVELOPMENT

The article reveals the evolution of scientific views on the role of social capital in economic development. The scientific views of researchers from A. Smith to the present on the nature and channels of influence of social capital on the economic system and the welfare of economic agents in particular are systematized. The role of research of Nobel laureates K. Arrow, E. Ostrom, A. Sen in the development of the theory of social capital and the study of its economic effects is revealed. The place of M. Tugan-Baranovsky's scientific achievements in the formation of the concept of social capital is characterized. The author's periodization of the development of the theory of social capital and perspective directions of its research are offered.

The periodization of the development of the theory of social capital is carried out with the separation of the following stages: 1) XVIII century - until the 1970s - the formation of basic scientific ideas about group cooperation as a factor in ensuring the efficiency of economic activity, 2) 1970s-1980s - the beginning of the study of economic consequences of social capital development at the micro-level; 3) 1990s - the beginning of the XXI century - expanding the scope of research of the economic potential of social capital from micro- to meso- and macro-levels, 4) the beginning of the XXI century – till now - shifting the focus of scientific discourse from theoretical to practice-oriented research on the economic return of social capital.

It was found that scientific views on the place of social capital in the development of socio-economic processes have evolved significantly: from studying its importance in the formation of human capital to the role in education, health, economic growth, poverty reduction, income inequality and more. However, despite the diversity of such studies, the issues of the interaction of social capital development, on the one hand, and innovation, entrepreneurship, financial markets, state and local self-government, on the other, remain insufficiently studied; and the role of social capital in ensuring sustainable development.

Key words: social capital, economic development, the genesis of the concept of social capital.

Постановка проблеми та її значення. В умовах глобальних трансформацій та поширення Covid-19 зростає значення суспільної відповідальності в соціально-економічній взаємодії та підвищення рівнів довіри до влади й інших суб'єктів господарювання, що нерозривно пов'язано із розвитком інституту соціального капіталу. Останній передбачає свідоме дотримання правил і формування поведінкових патернів, які є передумовою підвищення економічного добробуту індивідів та процвітання національної економіки загалом. У зв'язку з цим дослідження концепції соціального капіталу є актуальним і своєчасним.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В Україні перші дослідження соціального капіталу з'явилися на початку XXI ст. Серед них – праці О. Балакіревої, Б. Буркинського, З. Галушки, Н. Гражевської, О. Петроє та ін. Попри вагомий науковий результат вище зазначених робіт, на нашу думку, в сучасній економічній науці недостатньо систематизовано наукові погляди на роль соціального капіталу в економічному розвитку.

Мета і завдання статті. Метою статті є дослідження еволюції наукових поглядів на роль соціального капіталу в економічному розвитку.

Виклад основного матеріалу та обґрунтування отриманих результатів дослідження. Концепція соціального капіталу є відносно новою. Її основи були закладені в 1970–1990-х роках у роботах П. Бурдьє, Дж. Коулмана, Г. Лоурі, Р. Патнема, Ф. Фукуями та ін. Проте поняття “соціальний капітал” та дослідження окремих аспектів соціально-економічних процесів, які нині ми пов'язуємо з його функціонуванням, з'явилися значно раніше.

Теоретичні підвалини для появи концепції соціального капіталу були закладені в роботах А. Сміта, М. Вебера, М. Тугана-Барановського, Р. Коуза, К. Ерроу, Дж. Б'юкенена, М. Олсона та ін. У них досліджувалися соціальні регулятори економічного розвитку, проблеми ефективності кооперації, форм колективної взаємодії, теорія груп тощо.

Ще в своїй праці “Дослідження природи та причин багатства народів” А. Сміт зазначав, що в цивілізованому суспільстві індивід “постійно потребує допомоги та співпраці великої кількості людей” [12, с. 27]. Їх соціально-економічна взаємодія обумовлена раціональними мотивами отримання економічної вигоди [12] або (та) моральними нормами емпатії [13, с. 221–222]. На його думку, щасливішим є те суспільство, у якому під час вибору моделі економічної поведінки індивіди не завжди керуються раціональними мотивами, а навпаки – соціальними нормами й цінностями, які згуртовують людей: “усім членам суспільства потрібна допомога один одного”. Суспільство, в якому “необхідну взаємодопомогу надають лише з любові, вдячності, дружби, поваги”, процвітає, воно щасливе. “Проте навіть якби необхідну допомогу надавали й не з настільки шляхетних і неогоїстичних міркувань і тоді б суспільство обов'язково розкладалося, хай навіть і було би менш щасливим. Може існувати спільнота різних людей, так само як і різних підприємців, що базуватиметься лише на розумінні її доцільності й потребності, без взаємної любові й почуттів”. Як бачимо, А. Сміт був переконаний в існуванні прямої залежності між характером соціальної підтримки, що нині є однією з ознак соціального капіталу, та рівнем суспільного добробуту. Крім того, більш ґрунтовне ознайомлення із науковими поглядами А. Сміта руйнує міф про абсолютизацію егоїстичного економічного індивіда, яке часто приписують вченому.

Ідеї А. Сміта про важливе суспільне значення соціальної взаємодії знайшли відгосок і в теорії І. Бентама, який конкретизував п'ятнадцять базових “задоволень і страждань” людини [1], до яких відніс такі задоволення, як: “бути в гарних відносинах один з одним”, “від доброго імені”, “від спостереження за тими, хто став об'єктом нашої доброзичливості” тощо. Проте І. Бентам не ідеалізував такі потреби людини та був переконаний, що останні, як правило, не домінують в економічній поведінці індивідів. Така позиція І. Бентама корелюється й з висновками шотландського філософа XVIII ст. Д. Юма, який у своїй праці “Трактат про людську природу” навів приклад соціальної дилеми: “Ваше жито достигло сьогодні; моє – дозріє завтра; для нас обох вигідно, щоб я працював з вами сьогодні і щоб ви допомогли мені завтра. Але у мене немає прихильності до вас і я знаю, що ви теж не симпатизуєте мені. Тому заради вас я не візьму на себе зайву роботу, а якби я став би допомагати вам заради себе в очікуванні взаємності, то знаю, що б розчарувався... Таким чином, ви працюватимете наодинці; ви відповісте мені так само; погода змінюється – і ми обоє втрачаємо врожай внаслідок нестачі взаємної довіри й неможливості розраховувати один на одного” [18]. Як бачимо, для дилеми, змалюваної Д. Юмом, важливою проблемою є відсутність дієвих санкцій у випадку порушення норм взаємності: яким чином можна бути впевненим у тому, що партнер не порушить угоду?

Одним із перших класичне вирішення цієї дилеми (через втручання третьої сили) запропонував Т. Гоббс. Він песимістично висловлювався щодо можливостей суспільства функціонувати цивілізовано без нав'язування йому правил поведінки. Т. Гоббс був переконаний, що через недовіру один до одного й у мирний час люди перебувають у стані, який можна охарактеризувати як “війну всіх проти всіх”. В умовах дефіциту загальної довіри люди бояться інших людей, замикають двері, наймають охорону, озброюються тощо. Для вирішення цієї соціальної проблеми він пропонував звернутися за допомогою до держави [3, с. 69]. На його думку, саме держава як третя сила примушує своїх підданих робити те, чого вони не чинять добровільно – довіряти один одному.

У своїй знаменитій праці “Протестантська етика і дух капіталізму” М. Вебер, досліджуючи природу довіри, цінностей та їх суспільної ролі, прийшов до висновку, що саме соціальні норми мають суттєвий вплив на економічну успішність індивіда та ефективність соціальних мереж. Він зауважив, що в Німеччині, де проживали протестанти та католики, кращих економічних результатів досягали протестанти; саме вони тут склали кістяк підприємницького класу, власників капіталу та технічних фахівців [2]. У цей час поряд з Німеччиною найдинамічніше розвивалися такі протестантські країни як Англія, Голландія, США, що дало йому підстави стверджувати про особливу роль протестантської етики в формуванні ефективних релігійних спільнот та їх важливого значення в забезпеченні економічного зростання цих країн. Серед основних цінностей, які сприяють

економічній взаємодії, він виокремив чесність як джерело формування довіри, репутації та зниження ризиків під час обміну тощо.

Проте, як зазначає Г. Беккер, з розвитком теорії споживчого попиту такі змінні як чесність і доброзичливість поступово зникали з поля зору економістів. Не можна стверджувати, що соціальні норми під час взаємодії індивідів ігнорувалися повністю, проте всі ці спроби були спорадичними і, що важливо, у них не надавалося соціальній взаємодії того визначного значення, яке приписували їм економісти XVIII–XIX ст.

Близькою до ідей М. Вебера є праця французького мислителя А. Токвіля “Демократія в Америці”. Центральною тезою обох досліджень є те, що деякі етичні навички та традиції, а саме схильність людей до стихійного згуртування, мають вирішальне значення для урізноманітнення організаційних форм, а відповідно й створення національного багатства. У науковій літературі А. Токвіля вважають одним із основоположників концепції соціального капіталу. Після поїздки в Америку в 1831–1832 рр. він відзначив, що “люди [американці] були вільними, мислили незалежно, були впевнені в собі та вміли співпрацювати” [14, с. 11]. Він стверджував, що населення Півдня було менше схильне до кооперації, тоді як на Півночі – брало активну участь у створенні т.зв. “добровільних асоціацій”. Для А. Токвіля останні були рушійною силою розвитку Півночі, який за соціально-економічними показниками значно випередив Південь ще до Громадянської війни 1861–1865 рр. Вони ж сприяли становленню демократичних інститутів, які, в свою чергу, знижували бар’єри для економічної активності, розблоковували економічні стимули та ініціативи широких верств населення. Сприятливими передумовами для цього були “початок історії з нуля” (а значить – відсутність укорінених норм, залежності від попередньої траєкторії розвитку, що стримували економічну активність) та нові “природні” умови. До останніх він відносив наявність значного незайнятого простору та територіально віддалених органів управління, що не могли надати допомоги чи заборонити дії іншим. У такий спосіб, з одного боку, в американському суспільстві домінували індивідуалістські переконання, а, з іншого, економічні агенти були готові гуртуватися задля відстоювання своїх свобод.

Значний вплив на формування майбутньої концепції соціального капіталу мали дослідження кооперації та її впливу на соціально-економічні процеси у працях зарубіжних та українських вчених. Серед праць українських вчених у царині кооперації особливе значення для становлення концепції соціального капіталу посідає праця М. Тугана-Барановського “Соціальні основи кооперації” (1916 р.), у якій вчений називає кооперативи практично єдиною новою формою господарської організації, що “з’явилась унаслідок спільних свідомих зусиль широких соціальних груп із метою удосконалення існуючої системи господарювання” [15, с. 46]. Створенню кооперативу, на його думку, передувало згуртування економічних агентів зі спільними економічними інтересами та соціальними нормами й цінностями. Завдяки цьому кооператив відрізнявся від традиційного капіталістичного підприємства: “якщо тіло кооперативу створене капіталізмом, то душа кооперативу – соціалістичним ідеалом” [15, с. 67]. У своїй роботі вчений розмежував соціалістичні общини та кооперативи: перші вимагають від своїх членів готовності жертвувати своїми особистими інтересами; другі – орієнтовані на задоволення потреб учасників і, на його думку, саме в цьому їхня сила. Він підкреслював, що індивідуальні інтереси мають узгоджуватися з груповими: “Не чистий егоїзм і не чистий альтруїзм, а солідарність інтересів – ось духовна основа кооперації” [15, с. 63, 96]. Оперуючи сучасними поняттями, можемо стверджувати, що кооперативи в трактуванні М. Тугана-Барановського були однією з організаційних форм відкритого соціального капіталу громад початку ХХ ст. Як переконливо доводив учений, економічна кооперація – це новий спосіб відстоювання групових інтересів, спроба побудувати “новий соціальний устрій з новою людиною, новими нормами суспільного життя, новими цілями та новими мотивами людської поведінки” [16, с. 438]. Він був упевнений, що “суспільство має перетворитися в добровільний союз вільних людей – стати повністю вільним кооперативом. Такий соціальний ідеал, який повністю не буде досягнутий, але в наближенні до якого і полягає весь історичний процес людства” [15, с. 449]. На думку українського вченого, добровільне створення мереж кооперативів, що об’єднують людей зі спільними соціальними цінностями та економічними інтересами, матиме значний економічний ефект: “Якщо господарська діяльність відбуватиметься не під впливом примусу, а внутрішніх мотивів, то праця даватиме таку насолоду, як і спорт ... вільна й зручна праця – стимул для підвищення продуктивності праці.

Трудова кооперація має дати вихід вільним творчим силам суспільства” [15, с. 54, 444]. Як бачимо, ключем до такої суспільної трансформації вчений вважав високий рівень самоорганізації суспільства [5], тобто відкритого соціального капіталу.

Уперше термін “соціальний капітал” у близькому до сучасного трактування був використаний у роботах Л. Ханіфана під час дослідження шкіл як осередків формування соціального капіталу сільської громади. У своєму дослідженні він вказав, що поняття “соціальний капітал” не повністю відповідає дефініції капіталу, проте його роль у спільнотах, суспільстві (т. зв. “соціальних корпораціях”) подібна до функцій фізичного та грошового капіталу в підприємстві [22, с. 130]. Задля ефективної діяльності спільноти, як і на підприємстві, має відбутися накопичення капіталу та організація ефективного управління, унаслідок чого кожен отримує певну вигоду. На його думку, накопичення соціального капіталу відбувається через соціально-економічну взаємодію індивідів під час громадських робіт, громадських обговорень або спільних розваг тощо. Громадські збори він вважав важливим механізмом ефективного використання потенціалу суспільних відносин і забезпечення добробуту сільської спільноти. На прикладі сільської громади Західної Вірджинії дослідник доводить позитивний вплив соціального капіталу на освіту, культуру та місцеву економіку. Він прийшов до висновку, що “чим більше люди спільно працюють, тим більший соціальний капітал громади, тим більшими будуть дивіденди від соціальних інвестицій” [22, с. 138]. Л. Ханіфан одним із перших звернув увагу на кореляцію між соціальним капіталом та соціально-економічним розвитком.

Важливе значення для формування концепції соціального капіталу мають дослідження, присвячені теорії груп і колективних дій. Однією із найбільш системних у цій сфері стала праця “Логіка колективної дії” М. Олсона [9], що була перекладена дев’ятьма мовами світу. У своєму дослідженні автор довів, що уявлення про те, що групи тяжіють до дій у спільних інтересах, є хибними, незважаючи на те, що вони підкріплювалися теоремою Р. Коуза, теорією К. Маркса та ін. Якщо цінність колективного блага для групи перевищує витрати на нього, з’являється можливість проведення торгів за Р. Коузом щодо забезпечення цього блага, які дозволять отримати вигоду всіма членами групи. Однак, якщо група є достатньо великою, її члени не мають мотивації вступати в витратні торги й стратегічну взаємодію для укладення угоди. На його думку, навіть за умови, якщо трансакційні витрати дорівнювали б нулю, не завжди члени групи здійснять угоду за Р. Коузом: будь-яке очікування, що таку угоду буде укладено, породжуватиме гру без ядра – постійні зусилля усіх раціональних індивідів, спрямовані на те, щоб перебувати в підгрупі, яка отримуватиме найбільшу вигоду, тобто в коаліції “безбілетників” [8, с. 75].

М. Олсон зазначав, що, оскільки різні соціальні групи не можуть бути абсолютно однаково організованими, то “групи, що організовуються для колективної дії, схильні не зважати на втрати тих, хто організації немає: добровільні чи ринкові сили не ведуть до торгів за Коузом чи соціального контракту, ефективного для усього суспільства” [8]. З вище зазначеного стає зрозуміло, що функціонування організованих груп має свої соціальні та економічні ризики для економічних агентів, які знаходяться поза ними. Водночас необхідні спеціальні умови, за яких великі й малі групи діятимуть результативно. На ефективність співпраці в межах групи впливають їх величина, можливості соціального контролю й та обставина, що кожен індивід оцінює колективне благо групи по-своєму.

Згідно з теорією М. Олсона групи поділяються на великі та малі, кожна з яких має свою функцію витрат. Він виділив три взаємопов’язані фактори, які заважають людям спільно взаємодіяти у великих групах: 1) чим більша група, тим менша винагорода кожного за групову дію, 2) чим менша винагорода – тим менша частка колективного блага, яку отримує кожен індивід, 3) чим більша кількість учасників, тим вищі організаційні витрати [9, с. 43]. У зв’язку з цим вчений прийшов до висновку, що, як правило, великі групи є менш ефективними та можуть результативно функціонувати лише за наявності примусу чи зовнішнього впливу. Більш ефективними, за М. Олсоном, є малі групи, в яких у кожного учасника існує мотив до стратегічної взаємодії та торгів [8, с. 65]. Він стверджував, що “малі групи, як правило, використовують свою потенційну енергію, тоді як у великих групах сили, як правило, залишаються потенційними” [9, с. 48]. Крім того, у великих групах гірше діють соціальні санкції, оскільки: 1) у таких умовах кожен індивід є малою частиною групи, зміна економічної поведінки одного учасника майже не впливатиме на функціонування групи,

а тому немає сенсу в його покаранні за антигрупову поведінку; 2) у великій групі економічні агенти не знають один одного, а тому на індивіда складно здійснити соціальний тиск [9, с. 57]. Таким чином, учений припускав, що проблематичність добровільної колективної дії та її позитивного впливу на економічні процеси різко зростає зі збільшенням кількості тих, хто отримує вигоду від колективного блага.

Водночас учені звернули увагу на взаємозв'язок соціального капіталу та безпеки. Початок таким дослідженням поклала робота Дж. Джейкобс "Смерть і життя великих американських міст" (1961). У ній дослідниця аргументувала, що щільність соціальних мереж мешканців вулиці визначає рівень громадської безпеки. За таким критерієм найбільш безпечними вона вважала старовинні вулиці, де місцеві мешканці знали один одного. На думку Дж. Джейкобс, урбанізація спричинила руйнування соціальних відносин: люди почали соціально ізольоватися, захищатися від інших, огорожуючи свої будинки тощо [4, с. 43–44]. Для підвищення рівня безпеки у великих містах вона пропонувала звернути увагу на розбудову довірчих відносин серед містян за допомогою міського планування та створення спільних зон відпочинку.

Упродовж останньої третини ХХ ст. розпочався новий етап у концептуалізації теорії соціального капіталу на засадах мультидисциплінарного підходу, коли наукові положення одночасно розроблялися соціологами (Р. Бертом, П. Бурдье, М. Грановеттером, Дж. Коулманом, А. Лайтом та ін.), економістами (Г. Лоурі, Г. Беккером, Й. Бен-Поратом ін.), політологами (Р. Патнемом). Основний акцент у цей період робився на дослідженні ролі індивідуального соціального в формуванні людського капіталу.

У 1970-х роках першим увагу економістів до ролі соціального в формуванні людського капіталу привернуло дослідження Г. Лоурі. Останнє було присвячено расовій дискримінації на ринку праці та високому рівню бідності серед афроамериканського населення. Відповідно до спостережень Г. Лоурі в останнього, на відміну від етнічних спільнот американців азіатського походження, був значно нижчий рівень міжособистісної довіри та соціальної залученості, що стало причиною нижчої підприємницької активності, а відповідно й нижчого рівня доходів порівняно з іншими етнічними групами. Расову нерівність на ринку праці він пояснював двома причинами, проте кожна з яких була пов'язана з нерозвинутістю соціального капіталу: 1) успадкуванням бідності, тобто наявністю незначних матеріальних ресурсів (відповідно низьких освітніх можливостей) та слабкою соціальною підтримкою з боку їх сімей через нерозвинутість сімейного соціального капіталу; 2) відсутністю в молодих працівників зв'язків на ринку праці та як наслідок – нестача інформації про потенційні можливості працевлаштування, тобто нерозвинутістю гетерогенних соціальних мереж й асиметрією інформації. Це дало Г. Лоурі підстави для висновку про успадкування соціального капіталу економічними агентами та його неоднозначний вплив на ринок праці й розподіл доходів. Такі ідеї послужили підвалинами для формування концепції ізраїльського економіста Й. Бен-Пората про Ф-зв'язки ("F-connections") та соціолога Дж. Коулмана про роль соціального в створенні людського капіталу.

У 1980 р. Й. Бен-Порат (який отримав докторський науковий ступінь у Гарвардському університеті під керівництвом С. Кузнеца) обґрунтував, як форми соціальної організації такі як сім'я, мережі друзів та фірми (англ. family, friends, firms, тобто т.зв. f-connections) впливають на результативність економічного обміну [21] та формування людського капіталу індивідів. Він стверджував, що сім'ю варто розглядати як класичну мережу, де її члени укладають неформальний довгостроковий контракт задля того, щоб отримати доступ до спільних ресурсів – будинку, автомобіля, побутової техніки тощо. Це дозволяє знизити вартість житла, утримання автомобіля, тобто одержати вигоду від масштабу сім'ї. Водночас такі мережі дозволяють виробити гарантії взаємної допомоги під час непрацездатності або безробіття для окремого економічного агента. Й. Бен-Порат стверджував, що Ф-зв'язки (які за сучасною термінологією складають основу індивідуального та колективного соціального капіталу мікрорівня) мають суттєвий вплив на людський капітал індивідів.

Наприкінці 1970-х років з'явилися перші роботи П. Бурдье, присвячені соціальному капіталу. У цих дослідженнях він не прирівнюється до економічного чи культурного капіталів, а сприяє конвертації однієї форми в іншу. П. Бурдье надав першість економічному капіталу, проте вказав, що без соціального його використання буде менш ефективним. Водночас він визначив специфічні

ресурси, до яких отримував доступ економічний агент через участь у соціальних мережах. Серед вигід використання індивідуального соціального капіталу він виділив уміння та навички, які можна сформувати через соціальну взаємодію з іншими.

Проте центральною проблемою роль соціального капіталу в розвитку людського стала в працях Дж. Коулмана. Останній був переконаний, що соціальний капітал може покращувати якість освіти. Обстеження американських шкіл показало, що більш низькі норми вибуття школярів із навчального процесу спостерігалися в релігійних школах у згуртованих общинах, ніж у інших громадських чи приватних школах, незалежно від фінансового становища домогосподарств [7]. У ході аналітичного дослідження результатів опитувань 4000 учнів американських шкіл він прийшов до висновку, що вищий рівень сімейного соціального капіталу є важливішим за високий рівень людського капіталу батьків. Це пов'язано з тим, що останній може бути нерелевантним стосовно дітей, якщо батьки не відіграють важливої ролі в житті дитини та коли їх людський капітал використовується винятково на роботі чи в іншій сфері поза сім'єю. Так, якщо людський капітал батьків не доповнений соціальним, то він не відіграє важливої ролі в освітньому розвитку дитини незалежно від величини їх власного людського капіталу. Поза сім'єю рівень впливу соціального на людський капітал визначається т. зв. "поколінневою замкненістю", тобто характером та наявністю бар'єрів для взаємодії молоді. Це, на його думку, мало значний вплив на ринок праці та поширення нерівномірності розподілу доходів.

Важливим внеском у концептуалізацію теорії соціального капіталу, зокрема в частині аналізу взаємозв'язку соціального та людського капіталів, стали роботи нобелівського лауреата з економіки Г. Беккера. Серед його праць лівову частку займають публікації, присвячені економіці сім'ї [20]. У рамках мікроекономічного аналізу він розглядав виховання й освітній розвиток дітей як процес інвестування з боку батьків. Г. Беккер уперше проаналізував вибір між кількістю дітей та рівнем їх людського капіталу. Він виявив, що між ними існує обернена залежність і тут діє своєрідний механізм мультиплікатора: зменшення кількості дітей у сім'ях та зростання ролі сімейного соціального капіталу часто супроводжується підвищенням рівня людського капіталу дітей, проте це й надалі спричиняє зменшення народжуваності та підвищення суспільних очікувань до умінь та навичок дітей. Г. Беккер також сформулював "теорему про зіпсовану дитину", згідно з якою якщо глава сім'ї (бенефактор) є альтруїстом, тоді навіть "зіпсована" дитина (бенефеціарій), яка керується тільки егоїстичними мотивами, буде демонструвати альтруїстичну поведінку. Іншими словами егоїст буде враховувати інтереси інших членів сім'ї. У такий спосіб альтруїзм глави сім'ї може стимулювати вибір кооперативної поведінки всіх інших її членів і сприяти максимізації їх загального добробуту. Така теорема, на думку Г. Беккера, дозволяє зрозуміти, чому на ринку переважає егоїстична, тоді як в сім'ї – альтруїстична поведінка. Крім того, альтруїстичні сім'ї, як правило, мають більше дітей та вони більш схильні інвестувати в них. У пізніших своїх роботах дослідник зосередився на розробці моделей економічного зростання, де його темпи залежать від рівня народжуваності, інвестицій у людський капітал, заощаджень, а також альтруїзму та соціальної підтримки сімей тощо.

Г. Беккер підкреслював, що соціальний та людський капітали здатні суттєво впливати один на одного. Так, знання, технічні навички, заробітна плата економічних агентів залежать від фізичного й соціального капіталів. Проте інвестиції в людський капітал здатні зменшити вплив інших видів капіталу на добробут індивіда. Наприклад, більш освічена молода людина може отримувати заробітну плату на рівні з досвідченими працівниками з більшими соціальними зв'язками. На думку Г. Беккера, соціальний і людський капітал часто є комплементарними, але вони не можуть бути абсолютно замінними.

У 1990-х роках з'явилося чимало праць, присвячених необхідності розвитку соціального капіталу на рівні організацій. Подальше урізноманітнення напрямів дослідження впливу соціального капіталу на суспільний розвиток відбулося наприкінці ХХ – на початку ХХІ ст. У цей час поширення набула критика існуючого капіталістичного устрою та його руйнівних соціально-економічних та суспільно-політичних наслідків. У відповідь було підготовлено чимало досліджень, присвячених розробці принципів "свідомого" капіталізму (П. Козловські, Е. Коломбато, К. Крауча, Т. Палмера, А. Сена, Л. Туроу), де особливе значення в цих процесах надавалося соціальним нормам і довірі.

У 1998 р. А. Сен отримав нобелівську премію "за внесок в економіку добробуту та відновлення етичного підходу до життєво важливих економічних проблем". Він розкритикував економістів за те,

що раціональну поведінку індивідів вони розглядають лише через призму переслідування егоїстичного інтересу. А. Сен наводить приклад Японії, де систематичне відхилення від егоїстичної поведінки в напрямі добровільної колективної співпраці та лояльності до державних інститутів відіграло важливу роль в індустріальному прогресі національної економіки.

Важливе економічне значення соціального капіталу та його структурних складових (зокрема, довіри) зауважив і нобелівський лауреат з економіки 1972 р. К. Ерроу. Він стверджував, що за відсутності довіри між членами суспільства втрачаються можливості для їхньої взаємовигідної співпраці, що спричиняє негативні наслідки для економіки. Норми соціальної поведінки, у тому числі етичні й моральні кодекси можуть бути “реакцією суспільства для компенсації ринку” [19, с. 22]. Іншими словами, оскільки контракти є неповними, соціальні норми мають виконувати функції цін. Наукова ідея К. Ерроу полягає в тому, що соціальні норми та моральні кодекси повинні згладити провали ринку, коли вони працюють на інтерналізацію витрат і вигід, які виникають через дії егоцентричних індивідів. На його думку, не дивлячись на неповноту контрактів, основні ринки в сучасній економіці – ринки праці, кредиту, знань – іноді працюють достатньо ефективно, тому що соціальні норми й альтруїстичні мотиви виховують в економічних агентів позитивні етичні норми на роботі та вміння дотримуватися взятих на себе зобов'язань.

Перша спроба проаналізувати вплив соціального капіталу на макроекономічному рівні була здійснена Р. Патнемом. Під час дослідження провінцій Італії вчений виявив значно більший запас соціального капіталу на півночі порівняно з півднем країни [11]. Причину цього він убачав у попередній траєкторії розвитку. На його думку, історичний досвід демократії та самоуправління в італійських містах-республіках на півночі країни сприяли накопиченню соціального капіталу, тоді як колоніальна залежність на півдні Італії перешкождала цьому процесу. Водночас Р. Патнем виявив вищу якість регіонального управління в провінціях Півночі, що, на його думку, було пов'язано з вищим рівнем “насиченості” соціальним капіталом. Встановлений зв'язок можна інтерпретувати як доказ економічного ефекту від розбудови відкритого соціального капіталу, що вимірюється ефективністю роботи місцевих органів влади та дієздатністю демократії на локальному рівні. Згодом дослідження С. Нека й Ф. Кіфера дозволило виявити механізм зв'язку соціального капіталу з економічним зростанням – через державне управління та інвестиції [23].

У своїй роботі “Довіра: соціальні чесноти та шлях до процвітання” Ф. Фукуяма також стверджував, що соціальний капітал визначає успіх “самореалізації” кожного суспільства. За рівнем загальної довіри він виділив дві групи суспільств [17, с. 1–3]: 1) із високим рівнем довіри, яка характерна для ліберальних демократій (наприклад, США, Німеччини, Японії), 2) із низьким рівнем, до яких він відніс Китай, Мексику, Францію, Італію, а також країни Східної Європи. Він стверджував, що суспільство, де панує довіра, здатне організовувати працю людей у більш гнучкому режимі, на колективних засадах та може делегувати більше відповідальності на нижчі рівні управління. І, навпаки, суспільство з високим рівнем загальної недовіри чітко регламентує обов'язки кожного, а тому такі національні економіки є менш успішними.

У низці пізніших робіт, виконаних із застосуванням більшої вибірки панельних даних, підтверджено виникнення окремих позитивних економічних ефектів від розвитку соціального капіталу. Характерно, що в цих наукових працях, як правило, вимірюється вплив соціального капіталу на ефективність державних інститутів, що скеровує наукові дослідження в напрямі, започаткованому Р. Патнемом. Домінування такого підходу можна розглядати як неявне визнання більшого значення вертикального механізму впливу соціального капіталу на економіку та суспільство порівняно з горизонтальним.

Наступним етапом у вивченні соціально-економічних наслідків розбудови соціального капіталу стала поява більш вузьких досліджень, які вивчали його вплив на окремі сфери суспільного життя.

На думку Дж. Коулмана, соціальний капітал впливає на ринки насамперед через здешевлення та спрощення механізму трансакцій. У своїй роботі “Капітал соціальний і людський” він навіть приклад функціонування ринку оптової торгівлі діамантами, де для оцінки якості дорогоцінного каміння один продавець передає товар іншому без формального страхування. Такий вільний обмін камінням для експертизи – важлива умова функціонування ринку. За його відсутності ринок став би менш ефективним. Це пов'язано з тим, що дана спільнота є замкнутою, як за частотою угод, так й етнічними та сімейними зв'язками. Наприклад, ринок оптової торгівлі діамантами в Нью-Йорку

контролюється євреями, які укладають шлюби лише всередині спільноти. Якщо член такої спільноти дозволить собі вкрати, замінити чи привласнити каміння, то він втратить сімейні, релігійні та професійні зв'язки, що є дуже високою ціною. Натомість міцність таких соціальних зв'язків дозволяє укладати угоди на довірчій основі. За відсутності таких соціальних зв'язків зросли б витрати, пов'язані із зобов'язаннями та страхуванням [7].

Значну наукову та практичну цінність мають роботи, присвячені подоланню за допомогою соціального капіталу проблеми “трагедії общин”, озвученої Г. Гардіном у 1968 р. Учений стверджував, що спільне використання громадських ресурсів призведе до соціальної катастрофи та завчасного виснаження ресурсу. Проте наприкінці 1990-х років – на початку ХХІ ст. з'явилося чимало праць, де наводилися докази вирішення такої соціальної дилеми без втручання уряду. Найбільш відомим дослідженням у цьому напрямі є праця нобелівської лауреатки з економіки 2009 р. Е. Остром, яка на основі обстеження понад п'яти тисяч випадків використання громадських ресурсів прийшла до висновку, що спільноти можуть вирішити “трагедію спільного” без приватизації та державного регулювання. Спільноти здатні створювати неформальні (іноді – формальні) інститути використання спільних ресурсів, що забезпечують справедливий розподіл і попереджають передчасне їх виснаження. Такі рішення є ефективними за умови потужного соціального капіталу та ітерації. Іншими словами – за умови, коли економічні агенти знають, що вони й надалі проживатимуть у цій спільноті, де винагороджується кооперативна поведінка, й тоді члени таких мереж виявляють зацікавленість у власній репутації, так і в контролі за порушниками. Значна кількість правил щодо розподілу громадських ресурсів, наведена Е. Остром, відноситься до традиційних спільнот у доіндустріальному суспільстві, проте окремі приклади самоорганізації характерні й для розвинутих країн. Один із них пов'язаний із розподілом підземних вод між різними общинами в Південній Каліфорнії [10]. Ці ресурси могли б розподілятися органами державної влади, проте міста та місцеві округи домовилися без їх участі. Водночас Е. Остром відзначала, що не всі графства Південної Каліфорнії змогли досягнути згоди, що доводить, що не завжди такі проблеми можуть бути ефективно вирішені за допомогою самоорганізації.

Особливої уваги заслуговують роботи науковців, які досліджують вплив соціального капіталу на місцевий розвиток і добробут домогосподарств. На прикладі Індії Р. Тоунсенд довів, що соціальний капітал розширив можливості бідних щодо ефективного розподілу ресурсів і підвищив їх “фінансову стійкість”. Водночас дослідження Д. Нарайяном 750 домашніх господарств із 45 сіл Танзанії виявило, що соціальний капітал є ключовим фактором у підвищенні добробуту домашніх господарств, рівня освіти чоловіків і жінок. Проте вплив соціального капіталу на рівень добробуту домашніх господарств виявився меншим, ніж на рівні сіл. Значно пізніше з'явилися роботи, присвячені дослідженню “темної” сторони розвитку соціального капіталу [6, с. 38-63, 182-207].

Висновки і перспективи подальших досліджень. Отже, систематизовано наукові погляди на роль соціального капіталу в суспільних перетвореннях, що дозволило запропонувати періодизацію розвитку теорії соціального капіталу, зокрема виокремивши такі етапи: 1) етап (XVIII ст. – до 1970-х років) – формування базових наукових уявлень про групову співпрацю як фактор забезпечення ефективності економічної взаємодії; 2) II етап (1970–1980-ті роки) – становлення мультидисциплінарного підходу та виокремлення економічних наслідків впливу соціального капіталу; 3) III етап (1990-ті роки – початок ХХІ ст.) – зміщення фокусу дослідження економічних ефектів соціального капіталу з мікро- на макрорівень; 4) IV етап (початок ХХІ ст. – до сьогодні) – формування системної теорії соціального капіталу через розширення предмету дослідження та локалізацію наукових розвідок на вивченні окремих економічних форм соціального капіталу в контексті їхнього впливу на певні сфери суспільного життя. Загалом наукові погляди на місце соціального капіталу в розвитку соціально-економічних процесів суттєво еволюціонували: від вивчення його значення у формуванні людського капіталу до ролі в освіті, охороні здоров'я, забезпеченні економічного зростання, подоланні бідності, нерівномірності розподілу доходів тощо. Проте попри різноспрямованість таких досліджень недостатньо вивченим залишаються питання взаємовпливу розвитку соціального капіталу, з одного боку, та інновацій, підприємництва, фінансових ринків, державного та місцевого самоуправління, з іншого; та ролі соціального капіталу у забезпеченні сталого розвитку.

Джерела та література

1. Бентам І. Введение в основания нравственности и законодательства. URL: <https://www.livelib.ru/author/125161/top-ieremiya-bentam>
2. Вебер М. Протестантська етика та дух капіталізму. К.: Наш формат, 2018. 216 с.
3. Гоббс Т. Левіафан. К.: Дух і літера, 2000. 602 с.
4. Джекобс Дж. Смерть и жизнь больших американских городов. М.: Новое издательство, 2011. 460 с.
5. Єлісєєва Л.В. Людина як ціль та ресурс у працях М. Тугана-Барановського. *Туган-Барановський М.: вчений, громадянин, державотворець*: монографія. К.: Наукова думка, 2015. С. 274–290.
6. Єлісєєва Л.В. Роль соціального капіталу в економічному розвитку: монографія / НАН України, ДУ “Інститут економіки та прогнозування НАН України”. Київ, 2019. 356 с.
7. Коулман Дж. Капитал социальный и человеческий. *Общественные науки и современность*. 2001. № 3. С. 122–139.
8. Олсон М. Влада і процвітання. Подолання комуністичних і капіталістичних диктатур. К.: ВД “Києво-Могилянська академія”, 2007. 174 с.
9. Олсон М. Логика коллективных действий. Общественные блага и теория групп. М.: ФЭИ, 1995. 174 с.
10. Остром Э. Управляя общим: эволюция институтов коллективной деятельности. М.: Мысль, 2010. 447 с.
11. Патнэм Р. Чтобы демократия сработала. Гражданские традиции в современной Италии. М.: Ad Marginem, 1996. 288 с.
12. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. М.: Издательство социально-экономической литературы, 1962. 676 с.
13. Смит А. Теория нравственных чувств. М.: Республика, 1997. 351 с.
14. Токвиль А. де. Демократия в Америке. М.: Прогресс, 1992. 554 с.
15. Туган-Барановский М.И. Социальные основы кооперации. М.: Экономика, 1989. 496 с.
16. Туган-Барановський М.І. Кооперація, соціальні основи її та мета. К.: Дніпросоюз, 1918. 625 с.
17. Фукуяма Ф. Доверие. Социальные добродетели и путь к процветанию. М.: Ермак, 2004. 730 с.
18. Юм Д. Трактат о человеческой природе или попытка применить основанный на опыте метод рассуждения к моральным предметам. URL: <https://litresp.ru/chitat/ru/%D0%AE/yum-david/sochineniya-v-dvuh-tomah-tom-1/3>
19. Arrow K.J. Political and Economic Evaluation of Social Effects and Externalities. *Frontiers of Quantitative Economics*/Intriligator M.D.(ed.). Amsterdam: North Holland, 1971. P. 3–23.
20. Becker G.S. *Treatise on the Family*. Cambridge: Harvard University Press, 1981. 424 p.
21. Ben-Porath Y. The F-Connection: Families, Friends, and Firms and the Organizations of Exchange. *Population and Development Review*. 1980. Vol. 6. No. 1. P. 1–30.
22. Hanifan L.J. The rural school community center. *The Annals of the American Academy of Political and Social Science*. 2016. Vol. 67. P. 130–138.
23. Knack S., Keefer Ph. Does Social Capital Have an Economic Payoff? A Cross-Country Investigation. *Quarterly Journal of Economics*. 1997. Vol. 112. No. 4. P. 1251–1288.

References

1. Bentam, Y. Vvedenie v osnovaniya npravstvennosti i zakonodatel'stva [Introduction to the foundations of morality and legislation]. Retrieved from <https://www.livelib.ru/author/125161/top-ieremiya-bentam> [in Russian].
2. Veber, M. (2018). *Protestantska etyka ta dukh kapitalizmu* [Protestant ethics and the spirit of capitalism]. Kyiv: Nash format [in Ukrainian].
3. Ghobbs, T. (2000). *Leviafan* [Leviafan]. Kyiv: Dukh i litera [in Ukrainian].
4. Dzhhekobs, Dzh. (2011). *Smert' i zhizn' bol'shih amerikanskih gorodov* [Death and life of big American cities]. M.: Novoe izdatel'stvo [in Russian].
5. Yelisieieva, L. (2015). *Liudyna yak tsil ta resurs u pratsiakh M. Tuhana-Baranovskoho* [Human as a goal and resource in the works of M. Tugan-Baranovsky]. Tugan-Baranovskiy M.: vchenyi, hromadianyn, derzhavotvorets – Tugan-Baranovsky M.: scientist, citizen, statesman. K.: Naukova dumka. – P. 274–290 [in Ukrainian].
6. Yelisieieva, L. (2019). *Rol' sotsialnoho kapitalu v ekonomichnomu rozvytku* [The role of social capital in economic development]. Kyiv: Institute for economics and forecasting National Academy of Sciences of Ukraine [in Ukrainian].

7. Koulman, Dzh. (2001). Kapital social'nyj i chelovecheskij [Social and human capital]. *Obshhestvennye nauki i sovremennost'* – Social sciences and modernity, (3). – P. 122–139 [in Russian].
8. Olson, M. (2007). Vlada i protsvitannia. Podolannia komunistychnykh i kapitalistychnykh dyktatur [Power and prosperity. Overcoming communist and capitalist dictatorships]. Kyiv: KM Akademiia [in Ukrainian].
9. Olson, M. (1995). Logika kollektivnyh dejstvij [The logic of collective action]. *Obshhestvennye blaga i teoriija grupp*. – Public goods and group theory. M.: FJel [in Russian].
10. Ostrom, E. (2010). Upravljaja obshhim: jevoljucija institutov kollektivnoj dejatel'nosti [Managing the general: the evolution of institutions of collective activity]. M.: Mysl' [in Russian].
11. Patnem, R. (1996). Chtoby demokratija srobotala. Grazhdanskie tradicii v sovremennoj Italii [For democracy to work. Civic traditions in modern Italy]. M.: Ad Marginem [in Russian].
12. Smit, A. (1962). Issledovanie o prirode i prichinah bogatstva narodov [A study of the nature and causes of the wealth of peoples]. M.: Izdatel'stvo social'no-ekonomicheskoy literatury [in Russian].
13. Smit, A. (1997). Teoriya npravstvennyh chuvstv [Theory of moral feelings]. M.: Respublika [in Russian].
14. Tokvil', A. de. (1992). Demokratija v Amerike [Democracy in America]. M.: Progress [in Russian].
15. Tugan-Baranovskij, M. (1989). Social'nye osnovy kooperacii [Social bases of cooperation]. M.: Ekonomika [in Russian].
16. Tugan-Baranovskij, M. (1918). Kooperatsiia, sotsialni osnovy yii ta meta [Cooperation, its social foundations and purpose]. K.: Dniprosoiuz [in Ukrainian].
17. Fukujama, F. (2004). Doverie. Social'nye dobrodeteli i put' k prosvetaniju [Trust. Social virtues and the path to prosperity]. M.: Ermak [in Russian].
18. Jum D. Traktat o chelovecheskoj prirode ili popytka primenit' osnovannyj na opyte metod rassuzhdenija k moral'nym predmetam [A treatise on human nature or an attempt to apply an experience-based method of reasoning to moral objects]. Retrieved from <https://litresp.ru/chitat/ru/%D0%AE/yum-david/sochineniya-v-dvuh-tomah-tom-1/3>
19. Arrow, K. (1971). Political and Economic Evaluation of Social Effects and Externalities. *Frontiers of Quantitative Economics*. Amsterdam: North Holland [in English].
20. Becker, G. (1981). *Treatise on the Family*. Cambridge: Harvard University Press [in English].
21. Ben-Porath, Y. (1980). The F-Connection: Families, Friends, and Firms and the Organizations of Exchange. *Population and Development Review*, (1). – P. 1–30 [in English].
22. Hanifan, L. (2016). The rural school community center. *The Annals of the American Academy of Political and Social Science*, (67). – P. 130–138 [in English].
23. Knack, S., Keefer, Ph. (1997). Does Social Capital Have an Economic Payoff? A Cross-Country Investigation. *Quarterly Journal of Economics*. (112). – P. 1251–1288 [in English].

Стаття надійшла до редакції 20.11.2020 р.

РОЗДІЛ II

Економіка й управління національним господарством

УДК 336:331.1

Карлін Микола,
доктор економічних наук, професор,
Волинський національний університет імені Лесі Українки,
професор кафедри фінансів,
м. Луцьк; ORCID ID 0000-0002-1421-1066
e-mail: karlin.lutsk@gmail.com

Кошкіна Катерина,
аспірантка кафедри фінансів,
Волинський національний університет імені Лесі Українки,
м. Луцьк; ORCID ID 0000-0002-6057-2313
e-mail: ekateryna.1987.az@gmail.com

<https://doi.org/10.29038/2411-4014-2020-04-17-23>

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ПУБЛІЧНИХ ЗАКУПІВЕЛЬ В УКРАЇНІ В КОНТЕКСТІ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ

В статті аналізуються особливості здійснення публічних закупівель в Україні та їх відповідність нормативам ЄС, чинники, які впливають на їх ефективність; проблеми, які існують в Україні при проведенні тендерних закупівель; права та обов'язки контролюючих структур країни в царині здійснення публічних закупівель; фінансова відповідальність учасників тендерних закупівель. Проаналізовано й зміни, які відбулися у здійсненні цих закупівель після запровадження в 2020 р. нової редакції Закону України «Про публічні закупівлі».

Ключові слова: публічні фінанси, тендерні закупівлі, Європейський Союз, Польща, Україна.

Карлін Николай,
доктор экономических наук, профессор,
Волынский национальный университет имени Леси Украинки,
профессор кафедры финансов,
г. Луцк

Кошкина Екатерина,
аспирантка кафедры финансов,
Волынский национальный университет имени Леси Украинки,
г. Луцк

ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ ПУБЛИЧНЫХ ЗАКУПОК В УКРАИНЕ В КОНТЕКСТЕ ЕВРОИНТЕГРАЦИИ

В статье проанализированы особенности осуществления публичных закупок в Украине и их соответствие нормативам ЕС, факторы, влияющие на их эффективность; проблемы, которые существуют в Украине при проведении тендерных закупок; права и обязанности контролирующих структур страны в области осуществления государственных закупок; финансовая ответственность участников тендерных закупок.

Проанализированы и изменения, которые произошли в осуществлении этих закупок после вступления в силу в 2020 г. новой редакции Закона Украины «О публичных закупках».

Ключевые слова: публичные финансы, тендерные закупки, Европейский Союз, Польша, Украина.

Mykola Karlin,
Doctor of Economic Sciences, Full Professor,
Volyn National University named after Lesya Ukrainka,
Head of the Department of Finance,
Lutsk

Kateryna Koshkina,
graduate student of the Department of Finance,
Volyn National University named after Lesya Ukrainka,
Lutsk

PECULIARITIES OF PUBLIC PROCUREMENT DEVELOPMENT IN UKRAINE IN THE CONTEXT OF EUROPEAN INTEGRATION

The article analyzes the features of public procurement in Ukraine and their compliance with EU standards; factors that affect their effectiveness; problems that exist in Ukraine when conducting tender procurement; rights and responsibilities of the country's controlling structures in the field of public procurement. The purpose of the article is to reveal the features and problems of public procurement in Ukraine and identify ways to overcome them. Accordingly, the objectives of the article are to substantiate the directions of reforming the mechanism of public procurement in Ukraine, taking into account the experience of EU countries; identification of financial features of public procurement after the entry into force of the new version of the Law of Ukraine "On Public Procurement"; study of forms of financial responsibility of public procurement participants in Ukraine and their effectiveness.

Public procurement is an important tool for regulating supply and demand for specific types of products, as they are the purchase of goods, works and services from the state and local budgets. Due to this, it is important to achieve efficient use of budget funds allocated for public procurement in Ukraine, which is not happening yet. Therefore, to increase the transparency and efficiency of the use of these funds in our country, it is advisable to study the experience in this matter of EU member states, especially Poland.

An in-depth analysis of the experience of public procurement in the EU will reveal effective approaches to their implementation in Ukraine, as the main task of reforming public procurement in our country is to implement an effective system in accordance with the principles and approaches used by EU countries. efficiency and transparency of the procurement procedure.

It is also necessary to analyze the changes that have taken place in public procurement after the introduction in 2020 of a new version of the Law of Ukraine "On Public Procurement", as along with the positive aspects are negative, which is manifested in the existence of corruption schemes in tenders. In addition, it is important to identify possible negatives in cooperation with the EU in the introduction of a localization mechanism in Ukraine for tender procurement.

Keywords: public finance, tender procurement, European Union, Poland, Ukraine.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними проблемами. Публічні закупівлі є вагомим інструментом регулювання попиту та пропозиції на конкретні види продукції, оскільки являє собою придбання товарів, робіт і послуг за кошти державного бюджету. В силу цього важливо добитися ефективного використання бюджетних коштів, виділених на державні закупівлі в Україні, чого поки не відбувається. Для підвищення прозорості та ефективності використання цих коштів у нашій країні доцільно дослідити досвід в цьому питанні країн-членів ЄС. Проведення тендерних закупівель в Україні вимагає дотримання норм і правил, зафіксованих в Угоді нашої країни про асоціацію з ЄС, чого поки не вдається досягнути. Крім того, необхідно забезпечити підвищення відповідальності всіх їх учасників, оскільки від їх належної роботи залежить ефективність використання публічних фінансів у нашій країні. Треба також враховувати і той факт, що щорічний обсяг публічних закупівель в Україні вже перевищує 600 млрд грн. Тому важливо не допускати порушень тендерних закупівель та

максимально наблизити їх механізм до норм ЄС, чого поки не вистачає в Україні, хоча певні позитивні зміни в цьому процесі вже відбуваються. Зокрема, позитивом здійснення публічних закупівель в Україні є те, що вони проводяться в онлайн режимі, учасникам надається спрощений пакет документів для участі в тендерних закупівлях, існує відкритість даних про оголошені закупівлі та виконані договори тощо. Водночас, при проведенні тендерних закупівель поки не вдалося подолати корупцію та хабарництво, що завищує їх вартість та змушує державні контролюючі органи шукати нові форми контролю за учасниками тендерних закупівель. Зокрема, в кінці 2019 р. Антимонопольний комітет України (АМКУ) розкрив змови у п'яти торгах, проведених Укрзалізницею, та наклав штрафи на їх учасників на суму 60,8 млн грн. Так, у чотирьох торгах на закупівлю вікон, ящиків та інших запасних частин для пасажирських вагонів брали участь дві компанії, що призвело до узгодженості їх дій та до викривлення результатів торгів. Це призвело до накладення на них штрафу в розмірі 55 млн грн. Подібним чином діяли й дві інші компанії, які брали участь у закупівлі запасних частин для тепловозів серії «ЧМЗ». Тому вони були оштрафовані на 5,8 млн грн. Загалом, Українському уряду доцільно звернути особливу увагу саме на здійснення аналітичного моніторингу всієї сфери публічних закупівель, особливо в умовах суттєвих змін в системі. Зокрема, це стосується важливості певних індикаторів саме ефективності публічних закупівель, які далеко не завжди вимірюються економією на ціні, оскільки в країнах ЄС беруться до уваги витрати на товар протягом життєвого циклу, чого поки в Україні не дотримуються при проведенні тендерів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. З кожним роком все більше зарубіжних та українських вчених і практиків шукають нові підходи до вирішення проблем підвищення фінансової ефективності публічних закупівель. Значний позитивний досвід в цьому питанні нагромаджено в країнах ЄС, який важливо використати в Україні. Теоретичні та методологічні основи публічних закупівель у країнах світу та в Україні дослідили такі зарубіжні та українські вчені, як: Г. Азаренкова, А. Бойер, А. Буряченко, В. Виговська, В. Геєць, Д. Гелбрейт, Т. Жибер, Д. Кауфман, Н. Конащук, М. Крупка, І. Луніна, О. Мельник, В. Міняйло, В. Смирчинський, І. Стефанюк, Дж. Стігліц, Н. Ткаченко, Ю. Фалко, В. Федосов, Г. Харченко, А. Хайнеман, А. Храмкін, В. Чабан, І. Чорна, І. Чугунов, Р. Шаппер та інші. Водночас, поглиблений аналіз досвіду проведення державних закупівель в країнах ЄС дозволить виявити ефективні підходи до їх здійснення й в Україні, оскільки основним завданням реформування сфери публічних закупівель у нашій країні є впровадження ефективної їх системи відповідно до принципів і підходів, які застосовуються країнами Євросоюзу, що має забезпечити фінансову ефективність та прозорість процедури закупівель.

Мета та завдання статті. Метою статті є розкриття основних особливостей та проблем здійснення публічних закупівель в Україні і виявлення шляхів їх подолання. Відповідно, завданнями статті є обґрунтування напрямів реформування механізму здійснення публічних закупівель в Україні з урахуванням досвіду країн ЄС; виявити фінансові особливості здійснення публічних закупівель після вступу у дію нової редакції Закону України «Про публічні закупівлі»; дослідити форми фінансової відповідальності учасників публічних закупівель в Україні та їх ефективність.

Викладення основного матеріалу та обґрунтування отриманих результатів дослідження. В Україні поки не вдалося реалізувати вимоги міжнародних організацій до прозорого здійснення публічних закупівель та подолання корупції при їх проведенні, хоча в це законодавство вносяться відповідні зміни [1]. Зокрема, в кінці 2019 р. Антимонопольний комітет України (АМКУ) розкрив змови у п'яти торгах, проведених Укрзалізницею, та наклав штрафи на їх учасників на суму 60,8 млн грн. Так, у чотирьох торгах на закупівлю вікон, ящиків та інших запасних частин для пасажирських вагонів брали участь дві компанії, що призвело до узгодженості їх дій та до викривлення результатів торгів. Це призвело до накладення на них штрафу в розмірі 55 млн грн. Подібним чином діяли й дві інші компанії, які брали участь у закупівлі запасних частин для тепловозів серії «ЧМЗ». Тому вони були оштрафовані на 5,8 млн грн. Ці та подібні випадки ускладнюють отримання нашою країною необхідних кредитів та допомог від МВФ, Євросоюзу, інших міжнародних організацій, що особливо важливо для нашої країни сьогодні для подолання наслідків пандемії коронавірусу. Тому необхідно добиватися максимальної ефективності від їх проведення, мінімізуючи існуючі недоліки. До останніх фахівці відносять наступні [2, с. 1]: корупція, недосконале правове регулювання

кваліфікаційного відбору постачальників, низький професійний рівень державних замовників. приділення незначної уваги фінансовій спроможності позичальників, перевага критерію ціни при виборі переможця торгів, тривала процедура проведення тендерів, недостатнє забезпечення офісною технікою та мережею Інтернет для роботи з системою «Прозорро». Крім того, зазвичай на посадову особу бюджетної організації додатково покладаються обов'язки з проведення публічних закупівель, а це великий та відповідальний обсяг роботи, і не всі державні установи мають можливість оплатити навчання своїм спеціалістам. Тому в органах місцевого самоврядування було б доцільним створити централізовані закупівельні організації (далі - ЦЗО) які б організовано проводили закупівлі по певних напрямках на всі виконавчі органи місцевої влади. Так, у Луцькій міській раді, станом на сьогодні, в кожного департаменту є окремі тендерні комітети або уповноважені особи, які виконують не лише закупівельні функції, а й свої основні завдання. Тому створення таких ЦЗО в органах місцевого самоврядування значно зекономить кошти місцевого бюджету на навчання діючих спеціалістів, а введення штатних одиниць вузького профілю дозволить мінімізувати помилки та забезпечить якісне проведення тендерів.

Важливість посилення фінансової відповідальності учасників публічних закупівель в Україні багато в чому пояснюється тим, що вони поки допускають суттєві зловживання при проведенні тендерів. Серед них [2, с. 7]: поділ предмету публічної закупівлі на окремі лоти для уникнення проведення конкурсних торгів; встановлення в документації на проведення тендерів дискримінаційних вимог щодо окремих учасників, що підриває конкурентні умови при їх проведенні; відхилення переможців торгів за формальними ознаками тощо. Тому в Україні необхідно максимально використати досвід країн ЄС у проведенні публічних закупівель, передусім досвід Польщі [3]. З 2004 року, коли Польща вступила до ЄС, порядок здійснення закупівель регулюється Законом Польщі «Про публічні закупівлі», який був адаптований до відповідних директив ЄС щодо державних закупівель (№2014/24/UE, №2014/25 UE), останні зміни були внесені у 2016 році. В Законі визначаються всі загальні норми сфери публічних закупівель, роль і функції Агентства публічних замовлень, контрольні та інші повноваження державних органів у сфері закупівель. Дія Закону поширюється на закупівлі, що перевищують 30 тисяч євро. Встановлені також межі для обов'язкового проведення міжнародних тендерів (з публікацією у спеціальному електронному бюлетені ЄС), відповідно 418 тис. євро (нові вартісні межі ЄС з 2016 року) для товарів і послуг та 5 млн. 225 тис. євро – для робіт. Суб'єктами, на які поширюється дія Закону, є як державні органи та установи і організації, що фінансуються з бюджету Польщі, так і підприємства, що діють в окремих визначених Законом секторах (комунальні послуги, газо-, електропостачання тощо).

Польське Агентство публічних замовлень здійснює як моніторинг формального дотримання вимог закону у процедурах закупівлі, так і макро моніторинг функціонування всієї системи державних закупівель Польщі, на що Українському уряду доцільно звернути особливу увагу [4]. Вища палата контролю Польщі та її регіональні підрозділи здійснюють контроль публічних закупівель переважно після укладення договору, що не обмежує можливості Палати контролю щодо перевірок закупівель і у період їх проведення, а аудит публічних закупівель може здійснюватися на будь-якій стадії закупівлі, що також важливо врахувати в Україні. Обов'язковому контролю підлягають закупівлі, що фінансуються чи спів фінансуються за рахунок коштів ЄС, що дорівнюють чи перевищують 10 млн. євро (при закупівлі товарів чи послуг) та 20 млн. євро (для робіт).

Питання фінансової відповідальності у Польщі регулює спеціальний Закон «Про порушення бюджетної дисципліни». У ньому передбачено такі види фінансового покарання: попередження; догана; грошовий штраф; заборона виконувати функції посадовою особою. Якщо у вигляді покарання визначається догана, то особа протягом терміну покарання не має права отримувати премії, інші заохочувальні виплати, а якщо накладається лише попередження, то премія може бути виплачена. Інформація про виявлені правопорушення у фінансовій сфері від Вищої палати, регіональних палат, Агентства публічних замовлень направляється до вищезгаданих спеціально уповноважених при Міністерстві фінансів Польщі, які визначають міру відповідальності.

Нова редакція Закону України «Про публічні закупівлі», яка почала діяти з 19.04.2020 р., у значній мірі базується на досвіді країн ЄС з їх проведення. Вона частково вирішила проблеми проведення тендерних закупівель в Україні, але деякі з них ще вимагають пошуку адекватних

сьогоденню шляхів вирішення. Особливо це проявилось при проведенні публічних закупівель товарів та послуг, призначених для боротьби з наслідками коронавірусу в 2020 р., частина яких проводилася за спрощеною процедурою і характеризувалася певними фінансовими порушеннями. Не все ідеально проходить й при здійсненні публічних закупівель для оборонної сфери, на що постійно вказують українські ЗМІ.

Складною проблемою донедавна було зростання кількості скарг, поданих до АМКУ щодо результатів тендерних торгів з боку недобросовісних їх учасників (в 2018 р. – 7786 скарг, в 2019 р. – 11147 скарг), які прагнули не допустити до цих торгів «небажаних» учасників [5, с. 8]. Нова редакція Закону України «Про публічні закупівлі» призупинила цей негативний процес, оскільки в тендерних закупівлях стали використовувати такі нові елементи, як: аномально низька ціна тендерної пропозиції, електронний каталог, технічна специфікація до предмета закупівлі, пропозиція спрощеної закупівлі тощо, що не дозволяє подавати необґрунтовані скарги на результати тендерних закупівель. Проте треба взяти до уваги зауваження експертів щодо проблеми визначення аномально низької тендерної пропозиції. Тому поки не зрозуміло, як саме функціонуватиме механізм протидії ціновому демпінгу через право замовника відхилити подібну пропозицію. В цьому плані позитивним моментом є запровадження частково автоматизованих електронних аукціонів, які дозволяють знизити адміністративні витрати покупців та продавців, а також трансакційні витрати бюджетів загалом. Зменшення таких витрат є вагомим додатком до економії на зниженні ціни упродовж електронного аукціону і є вагомим чинником сучасної моделі електронних публічних закупівель [6, с. 66].

Заслугує на увагу норма вказаного вище Закону України щодо обов'язкового використання системи «Прозорро» для державних закупівель вартістю понад 50 тис. грн., що знизило поріг безтендерних закупівель в чотири рази. Це, на наш погляд, значно зменшить прояв корупційних проявів при їх проведенні. Закупівлі від 50 тис грн проводитимуться через процедуру спрощеної закупівлі, що триває до 10 днів, не передбачає тендерної документації та відбувається при наявності хоча б одного учасника. Водночас, на наш погляд, важливо враховувати щорічну інфляцію при визначенні мінімального порогу при проведенні тендерних закупівель, оскільки сума в 50 тис грн є достатньо низькою, а в перспективі за неї можна буде придбати тільки невелику кількість товарів (послуг) для бюджетних установ. Позитивом нової редакції Закону є й те, що тепер буде враховуватися не лише початкова вартість товару, виставленого на тендер, але й інші витрати на нього протягом вартості життєвого циклу товару, що відповідає європейському підходу до здійснення тендерних закупівель. Також додається новий кваліфікаційний критерій – наявність фінансової спроможності учасника, який підтверджується його фінансовою звітністю.

Суттєво підвищуються штрафні санкції до службових осіб у разі порушення порядку визначення предмета закупівлі та інших умов проведення тендеру. Так, штраф у розмірі 100 неоподаткованих мінімумів доходів громадян (НМДГ) накладається на службових осіб та уповноважену особу у разі: порушення порядку визначення предмета закупівлі; при несвоєчасному наданні чи неподанні роз'яснень щодо змісту тендерної пропозиції; при перевищенні межі розміру забезпечення тендерної пропозиції згідно з законом; при неоприлюдненні чи при порушенні строків оприлюднення інформації про закупівлі; при ненаданні інформації, документів у випадках передбачених законом; при порушенні строків розгляду тендерної пропозиції; при невідповідності тендерної документації вимогам законодавства. Зросли й штрафи, що будуть накладені на керівників замовника за укладення договорів купівлі товарів та послуг без проведення тендеру. Він тепер складає від 200 НМДГ. Посилена відповідальність службових осіб замовника й за невиконання рішень АМКУ, який є органом оскарження результатів тендерних закупівель. У цьому випадку на керівника замовника буде накладено штраф в розмірі від 2000 до 5000 НМДГ.

Позитивом стало й те, що тепер можна відхилити тендерну пропозицію учасника чи відмовити йому в участі в переговорній процедурі за певних умов. До них відносяться наступні: учасник має заборгованість зі сплати податків і зборів (за винятком окремих обставин); замовник мав негативний досвід співпраці з учасником протягом останніх трьох років тощо. Водночас, коли учасник ужив заходи щодо розстрочення чи відстрочення заборгованості зі сплати податків та зборів, він може бути допущеним до тендерних процедур.

Дуже серйозною проблемою поки залишається не завжди обґрунтоване втручання судових органів в організацію тендерних закупівель. Зокрема, ТОВ «Хозхімсервіс» та ТОВ «Леман-Бетон», між якими АМКУ встановив змову та заборонив участь в тендерних закупівлях, зупинили це рішення в суді та виграли тендери на суму майже 500 млн грн. Так, 4 травня 2020 р. відділення АМКУ Донецької області встановило порушення цих фірм на тендері «Полтавагазвидобування», оскільки компанії змовилися між собою не конкурувати. Внаслідок цього державний контракт на загальну суму 70 млн грн отримало ТОВ «Хозхімсервіс». Водночас, ТОВ «Хозхімсервіс» та ТОВ «Леман-Бетон» мали засновників та працівників, які є родичами, здійснювали діяльність за однією адресою і з одних ІР-адрес, надавали один одному безвідсоткову фінансову допомогу тощо, що повинно було призвести до зняття їх з тендерних торгів, але цього не відбулося. Цей і подібні приклади не є поодинокими, що вимагає належного реагування відповідних державних контролюючих органів.

Негативно може позначитися на співпраці з ЄС норма прийнятого у першому читанні восени 2020 р. законопроекту № 3739 про локалізацію в державних закупівлях, оскільки він суперечить Угоді про асоціацію України з ЄС [7]. На наш погляд, щоб зняти існуючі суперечності з ЄС, у нашій країні було б доцільним створювати спільні підприємства з підприємствами країн Євросоюзу у важливих для України галузях та дозволяти їм приймати участь у тендерних закупівлях. Інакше дії української влади будуть розглядатися керівництвом ЄС як протекціоністські та можуть призвести до припинення дії Угоди про асоціацію України з ЄС та припинити так званий «безвіз».

Висновки та пропозиції. Введення в дію нової редакції Закону України «Про публічні закупівлі» в 2020 р. дозволило суттєво підвищити їх ефективність, але не в повній мірі знизило корупційні ризики при їх проведенні. Загалом, запровадження нових підходів щодо посилення відповідальності учасників тендерних закупівель згідно нової редакції Закону України «Про публічні закупівлі» вимагає аналізу їх ефективності та своєчасного реагування на можливі проблеми, які виявить практика. Все це дозволить добитися підвищення ефективності публічних закупівель в Україні та посилить фінансову відповідальність їх учасників. Одним із напрямів удосконалення публічних закупівель в Україні могло б стати щорічне підвищення їх нижнього порогу на рівень запланованої інфляції.

В органах місцевого самоврядування було б доцільним створити централізовані закупівельні організації (далі - ЦЗО) які б організовано проводили закупівлі за певними напрямками для всіх виконавчих органів місцевої влади. Створення таких ЦЗО значно зекономить кошти місцевого бюджету насамперед на навчання діючих спеціалістів, а також підвищить ефективність проведення публічних закупівель. Необхідно також створити організацію яка буде проводити навчання спеціалістів з тендерних закупівель на місцях безкоштовно, оскільки за їх діяльністю здійснюється постійний моніторинг з боку контролюючих органів, прокуратури, громадських організацій.

Важливо наблизити механізм здійснення публічних закупівель в Україні до вимог ЄС, що дозволить нашій країні в майбутньому ставити питання щодо вступу в цю організацію. Тому вимагає узгодження з керівництвом ЄС механізму локалізації виробництва при тендерних закупівлях в Україні, який не відповідає умовам Угоди про асоціацію нашої країни з Євросоюзом. Виходом з цієї ситуації могло б стати створення в Україні спільних підприємств, які б могли приймати участь у тендерних закупівлях у нашій країні, особливо в рамках децентралізації.

Джерела та література

1. Про публічні закупівлі: Закон України від 25 грудня 2015 року №922-VIII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/main/922-19> (дата звернення: 10.10.2019)
2. Конашук Н. Е. Фінансовий контроль у сфері публічних закупівель. Автореф. дис. к. е. н. за спеціальністю 08.00.08. – гроші, фінанси і кредит. Київ. КНЕУ. 2019. 21 с.
3. Карлін М. І., Кошкіна К. С. Здійснення публічних закупівель в Польщі: досвід для України. *Економічний часопис СХУ*. Луцьк: Вежа-Друк, 2019. № 4 (20). С. 121-127.
4. Яременко С. Контроль публічних закупівель. Досвід для України. URL: <https://dozorro.org/blog/kontrol-publicnih-zakupivel-dosvid-polshi-dlya-ukrayini> (дата звернення: 15.10.2019)
5. Фефелов О. Тотальне оскарження – стан. *Дзеркало тижня*. 2020. 19 липня. С. 8.

6. Азаренкова Г., Буряченко А., Жибер Т. Антикорупційна ефективність у публічних закупівлях. *Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики*. Харків. 2020. Том 2. № 33. С. 66-73.
7. Канцир В. Курс на протекціонізм: чи може локалізація врятувати українських виробників. <https://www.epravda.com.ua/publications/2020/09/7/664779/>

References

1. Pro publichni zakupivli. Zakon Ukrainy (25.11.2015). [About public procurement] URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/main/922-19> [in Ukrainian].
2. Konashchuk N. E. (2019). Finansovuj kontrol u sferi publichnyh finansiv [Financial control in the field of public procurement] Avtoref. dys. k. e. n. K. KNEU. 21 s. [in Ukrainian].
3. Karlin M. I., Koshkina K. O. (2019). Zdijsnennia publichnyh zakupivel v Polshe: dosvid dlja Ukrainy [Public procurement in Poland: experience for Ukraine.]. *Ekonomichnyj chasopys SNU - SNU Economic Journal*. 4, 121-127. [in Ukrainian]
4. Iaremenko S. (2019). Kontrol publichnyh zakupivel. Dosvid dlja Ukrainy [Public procurement control. Experience for Ukraine] URL: <https://dozorro.org/blog/kontrol-publichnyh-zakupivel-dosvid-polshi-dlya-ukrayini> [in Ukrainian].
5. Fefelov O. (2020). Totalne oskarzhennia – stan [Total appeal - condition]. *Dzerkalo tyzhnia – Mirror of the week*, 19,7. [in Ukrainian].
6. Azarenkova G., Buriachenko A., Zhyber T. (2020). Antykorupcijna efektyvnist u publichnyh zakupivliah [Anti-corruption efficiency in public procurement]. *Finansovo-kredytna diialnist: problemyteorii ta praktyky - Financial and credit activities: problems of theory and practice* 2,33. [in Ukrainian].
7. Kancyr V. (2020). Kurs na protekcionizm chy zmozhe lokalizacia vriatuvaty ukrainykyh vyrobnykyv [Course on protectionism: can localization save Ukrainian producers]. <https://www.epravda.com.ua/publications/2020/09/7/664779/>. [in Ukrainian].

Стаття надійшла до редакції 20.10.2020 р.

УДК 640.41 (477)

Полінкевич Оксана,
доктор економічних наук, професор,
Волинський національний університет імені Лесі Українки,
кафедра підприємництва і маркетингу,
м. Луцьк, ORCID ID 0000-0001-6924-7296,
e-mail: Kravomp@gmail.com

<https://doi.org/10.29038/2411-4014-2020-04-24-29>

СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ

У статті встановлено, що готельно-ресторанний бізнес у період Covid-19 зазнає значних збитків. Доведено, що в сучасних умовах потрібно розробляти стратегії розвитку, які будуть протидіяти внутрішнім та зовнішнім ризикам. Систематизовано основні стратегії розвитку готельно-ресторанного бізнесу в період Covid-19. Зокрема, виділено дві групи стратегій розвитку: стратегія утримання позитивного іміджу на ринку та стратегія подолання негативних наслідків пандемії Covid-19. Запропоновано створення смарт міст в межах готельно-ресторанних комплексів. Виділено 10 ознак, на підставі яких можна стверджувати про наявність розумних міст у межах готельно-ресторанного бізнесу. Стратегія розвитку готельно-ресторанного бізнесу повинна формуватися із урахуванням сучасних тенденцій розвитку. Для цього варто формувати підходи, які б зменшували рівень ризику, який спричинений появою негативних очікувань клієнтів. Для цього має бути використана маркетингова та збутова стратегія. Головну роль відіграватиме корпоративна культура, яка стане ядром майбутніх стратегічних змін. Важливою до впровадження є інноваційна стратегія, реалізація якої повинна відбуватися через створення розумних міст всередині готельно-ресторанного комплексу. Такий підхід мінімізує контакт із зовнішнім оточенням та сприятиме формуванню позитивного враження від якості послуг.

Ключові слова: стратегія, розвиток, готельно-ресторанний бізнес, розумне місто, ризики, Covid-19.

Полінкевич Оксана,
доктор экономических наук, профессор,
Волинский национальный университет имени Лесы Украинки,
кафедра предпринимательства и маркетинга,
г. Луцк

СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ГОСТИНИЧНО-РЕСТОРАННОГО БИЗНЕСА В УКРАИНЕ

В статье установлено, что гостинично-ресторанный бизнес в период Covid-19 несет значительные убытки. Доказано, что в современных условиях нужно разрабатывать стратегии развития, которые будут противодействовать внутренним и внешним рискам. Систематизированы основные стратегии развития гостинично-ресторанного бизнеса в период Covid-19. В частности, выделены две группы стратегий развития: стратегия удержания положительного имиджа на рынке и стратегия преодоления негативных последствий пандемии Covid-19. Предложено создание смарт городов в пределах гостинично-ресторанных комплексов. Выделено 10 признаков, на основании которых можно утверждать о наличии разумных городов в пределах гостинично-ресторанного бизнеса. Стратегия развития гостинично-ресторанного бизнеса должна формироваться с учетом современных тенденций развития. Для этого следует формировать подходы, которые бы уменьшали уровень риска, который вызван появлением негативных ожиданий клиентов. Для этого должна быть использована маркетинговая и сбытовая стратегия. Главную роль будет играть корпоративная культура, которая станет ядром будущих стратегических изменений. Важной к внедрению является инновационная стратегия, реализация которой должна происходить через создание разумных городов внутри гостинично-ресторанного комплекса. Такой подход минимизирует контакт с внешним окружением и будет способствовать формированию положительного впечатления от качества услуг.

Ключевые слова: стратегия, развитие, гостинично-ресторанный бизнес, умный город, риски, Covid-19.

Oksana Polinkevych,
Professor, Doctor of Economics,
Lesya Ukrainka Volyn National University,
Department of Entrepreneurship and Marketing,

STRATEGIES OF DEVELOPMENT OF HOTEL AND RESTAURANT BUSINESS IN UKRAINE

A promising area of the national economy of Ukraine is the development of hotel and restaurant business. All over the world, the hotel and restaurant business is developing quite rapidly. In 2017, the number of foreigners visiting Ukraine increased by about 1 million people - to 14.5 million. According to the World Travel & Tourism Council, the number of jobs threatened by the Covid-19 pandemic could reach 75 million. In Europe, up to 10 million jobs in the field of travel and tourism are at risk, a loss of almost 552 billion dollars. In Ukraine, the losses are estimated at 0.5 million jobs. The article establishes that the hotel and restaurant business suffered significant losses during the Covid-19 period. It is proved that in modern conditions it is necessary to develop development strategies that will counteract internal and external risks. The main strategies of hotel and restaurant business development in the period of Covid-19 are systematized. In particular, two groups of development strategies have been identified: the strategy of maintaining a positive image in the market and the strategy of overcoming the negative consequences of the Covid-19 pandemic. It is proposed to create smart cities within hotel and restaurant complexes. There are 10 signs on the basis of which it is possible to assert the existence of smart cities within the hotel and restaurant business. The strategy of development of hotel and restaurant business should be formed taking into account modern tendencies of development. To do this, it is necessary to develop approaches that would reduce the level of risk caused by the emergence of negative customer expectations. To do this, a marketing and sales strategy must be used. The main role will be played by corporate culture, which will be the core of future strategic changes. Important for implementation is the innovation strategy, the implementation of which should take place through the creation of smart cities within the hotel and restaurant complex. This approach minimizes contact with the external environment and promotes a positive impression of service quality.

Key words: strategy, development, hotel and restaurant business, smart city, risks, Covid-19.

Постановка проблеми. Перспективним напрямом національної економіки України є розвиток готельно-ресторанного бізнесу. У всьому світі готельний та ресторанный бізнес розвивається достатньо швидкими темпами. У 2017 році кількість іноземців, які відвідали Україну, зросла приблизно на 1 мільйон людей – до 14,5 мільйонів [3]. Проте статистика враховує також і малий прикордонний рух, що ускладнює точне визначення кількості туристів, які відвідали Україну. Найпопулярнішими напрямками були Київ, Львів й Одеса. У 2019 році кількість іноземних туристів зменшилася на 291031 осіб проти 2000 року [4]. Відповідно суттєве зменшення спричинене пандемією Covid-19, наявністю тимчасово окупованих територій, політичною нестабільністю на сході. Зважаючи на такий стан виникає необхідність розробки стратегій розвитку готельно-ресторанного бізнесу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Спираючись на вище відзначене, варто констатувати і той факт, що стратегії розвитку готельно-ресторанного бізнесу знайшли своє відображення у різного роду дослідженнях. Зокрема, Ю. Земліна та О. Ліфіренко зазначили, що підвищення якості готельної пропозиції до рівня міжнародних стандартів, розширення ринків збуту і підготовка фахівців у відповідності з вимогами світових стандартів конче необхідне для забезпечення розвитку туристичної сфери в умовах поглиблення відносин між Україною і Європейським Союзом. Стратегія розвитку галузі потребує державної підтримки у фінансуванні за основними напрямками: залучення туристів на вибраних цільових ринках (рекламно-інформаційна діяльність, зокрема виставкова, створення мережі інформаційних центрів тощо); приведення національних нормативів, стандартів безпеки, якості товарів і послуг у відповідність до міжнародних вимог [2].

Остапенко Я. О., Параниця Н.А. зазначили, що туристичний бізнес в Україні стає доволі важливою сферою діяльності. Обсяги реалізації туристичного бізнесу зростають із кожним роком все більше, а це потребує розміщення туристів, що спонукає державне управління туризмом збільшувати спрямування своєї роботи на утворення конкурентоспроможного готельного господарства. Здійснили аналіз структури готельного бізнесу в Україні. Оцінили розвиток підприємств готельного господарства. Проаналізували теперішній стан готельної індустрії і розглянули його недоліки, визначили перспективи розвитку готельної галузі. Зазначили, що щоб об'єктивно оцінити підприємства готельного господарства, цих показників не досить, тому що розвиток готельного

господарства відіграє важливу роль у сфері туристичних послуг [5].

У колективній монографії за редакцією Чепурди Г.М. визначено основні тенденції та проблеми розвитку готельно-ресторанної справи, проаналізували менеджмент та маркетинг готельно-ресторанного бізнесу [7].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проте у визначених працях не досліджувалися стратегії розвитку готельно-ресторанного бізнесу в умовах Covid-19.

Виклад основного матеріалу. Згідно з даними World Travel & Tourism Council, кількість робочих місць, які опинились під загрозою внаслідок пандемії Covid-19, може сягнути 75 млн. В Європі під загрозою до 10 млн робочих місць у сфері подорожей та туризму, це втрати у розмірі майже 552 млрд доларів. В Україні втрати оцінюються у 0,5 млн робочих місць [1]. З метою оцінки впливу епідемії Covid-19 на сектор послуг тимчасового розміщення в Україні експерти Vertex Hotel Group та Colliers International (Україна) провели анкетування ринку готельної нерухомості України. Опитування проводилось 20-21 березня 2020 року, у ньому взяли участь 205 представників готельного бізнесу зі всіх регіонів України. Переважна більшість (96%) опитаних констатувала різке зниження попиту, починаючи з 13 березня 2020 року. Карантин та припинення міжнародного та внутрішнього пасажирського сполучення привели до суттєвого зниження заповнюваності готелів. Як наслідок – 85% всіх опитуваних респондентів або вже закрили свій заклад, або готуються до закриття чи думають над цим. «Серед опитуваних представників 5-ти зіркових готелів — 42% зазначили, що не планують закрити заклад за жодних умов» [1].

Український бізнес був змушений реагувати і приймати необхідні антикризові заходи, з метою мінімізації збитків. Згідно з результатами опитування готельєрів, проведеного Colliers International спільно з Vertex Hotel Group в березні 2020 року, близько половини (47%) опитаних представників п'ятизіркових готелів вдавалися до комплексних заходів з метою зменшення збитків [6]:

- переведення працівників у відпустку за свій рахунок,
- виведення з експлуатації номерного фонду,
- зменшення маркетингових бюджетів, інше.

Найчастіше для зниження витрат **співробітників відправляли у відпустку**. Майже 30% опитаних скоротили від 50 до 150 співробітників, 45% відзначали, що скоротять до 10 робочих місць. Більше половини (61%) представників готелів з номерним фондом до 50 номерів планували скоротити до 10 робочих місць, ще 30% респондентів відзначали скорочення від 10 до 50 співробітників [6].

Отже, основні стратегії розвитку готельно-ресторанного бізнесу повинні бути направлені на подолання бізнес-ризиків, які виникають при пандемії. Загалом ризики можна згрупувати у три групи:

- 1) внутрішні ризики, до яких відносяться операційні, ризики грошово-фінансових втрат, маркетингові та збутові ризики, клієнтські ризики, ризик втрати здоров'я та безпеки працівників;
- 2) стратегічні ризики передбачають ризики неефективної бізнес-стратегії, невідповідності цілей та завдань;
- 3) зовнішні ризики, що містять конкурентні ризики, політико-правові, соціоекологічні, інформаційно-безпекові ризики.

Відповідно до цих груп ризиків можна виділити основні стратегії подолання ризиків, завдяки яким буде досягнутий розвиток готельно-ресторанного бізнесу та усунені диспропорції розвитку.

В умовах загострення пандемій та криз важливою стратегією розвитку для готельно-ресторанного бізнесу є використання інноваційних технологій не лише у виробничій діяльності, але й в управлінській та фінансовій. До основних інноваційних технологій в управлінській діяльності відносять впровадження систем управління готельно-ресторанним бізнесом, зокрема з використанням франшизи, формування нової корпоративної культури, яка ґрунтується на довірі, взаєморозумінні та клієнтоцентризмі. Крім того важливим елементом має стати замкнутість простору. Це можна досягти через створення смарт міст всередині готельно-ресторанних комплексів.

Важливим є погляд менеджерів на рівень задоволеності потреб клієнтів: іноземних і вітчизняних громадян, пасажирів різних видів транспорту, ділових людей, представників уряду й урядових делегацій, осіб, які перебувають у робочих відрядженнях, місцевого населення різних вікових груп і зайнятості в національному господарстві.



Рис. 1. Стратегія розвитку готельно-ресторанного бізнесу в умовах Covid-19

Такі обставини викликають потребу у поєднанні спеціальних знань із організації надання готельних і ресторанных послуг з метою підвищення ефективності підприємницької діяльності у сфері обслуговування. Відбувається посилення конкуренції серед готелів категорії 4–5-зірок у зв'язку із значним обсягом нової пропозиції, яка з'явилася на ринку за останній рік; зниження показників доходності готелів елітного сегменту на фоні збільшення пропозиції; підвищення зацікавленості інвесторів до сегменту низькобюджетних готелів.

Розумне місто всередині готельно-ресторанних комплексів – це концепція, в основі якої лежить місто, що використовує різноманітні інформаційні технології задля більш ефективного функціонування та відповідності потребам його жителів. Ідея такого міста полягає в тому, щоби завдяки збору інформації в режимі реального часу усі ресурси міста можна використовувати більш продуктивно. Це дозволяє економити кошти, раціональніше діяти та надавати сервіс вищого гатунку – тобто поліпшувати рівень життя споживачів послуг. Основною рушійною силою у побудові розумного міста є збір та обробка великої кількості даних (Big Data). Саме управління даними дозволить менеджменту готельно-ресторанного комплексу підвищувати якість обслуговування відвідувачів. Ідея полягає у тому, щоб охоплювати такі сфери клієнтів, як: безпека, транспорт, медичні послуги, комунальне господарство, благоустрій тощо. Джерелами даних служать відеокамери, різні датчики, сенсори, інформаційні системи, які впроваджуються у повсякденне життя. Смарт міста в межах готельно-ресторанних комплексів повинні відповідати таким основним ознакам [9]:

1. Інтелектуальні системи управління процесом обслуговування. Вони передбачають підвищення безпеки та ефективності процесу, комфортності для клієнтів. Приміром, встановлення відеонагляду, подання інформації про сьогоднішні події та зміни на стан сенсорних дисплеїв мобільних пристроїв, інформування клієнтів про зміни тощо. Ця інформація дозволяє економити власний час та правильно розпоряджатися ним.

2. Розумний підхід до освітлення. Тут особливої популярності набувають датчики руху, які вмикають світло лише коли фіксують певні рухи чи присутність людини, і вимикають його, коли ви, приміром залишаєте приміщення. Крім того значним попитом користуються LED-лампи (Light Emitting Diode – світлотехнічні вироби для побутового, промислового та вуличного освітлення, у

яких джерелом світла є світлодіоди), оскільки вони зменшують використання електроенергії до 80% у порівнянні зі звичайними лампами накаливання, до яких ми звикли. Цікавим елементом стане освітлення скляних сходових кліток.

3. Залучення клієнтів смарт міста у межах готельно-ресторанного комплексу до управління управлінням ним через створення віртуальних платформ.

4. Розумний будинок. Ця технологія передбачає використання системи високотехнологічних пристроїв в номерах для найбільш комфортного перебування клієнтів. Зокрема виділяють кілька основних напрямків впровадження технологій розумного номеру: безпека (датчики руху, присутності, вібрації, розбиття скла, відкриття вікна або двері, відеоспостереження, електронні замки і модулі управління воротами, сирени), управління освітленням (розумні вимикачі, модулі управління шторами та ролетами, контролери для управління світлодіодними світильниками, датчики руху і присутності), управління кліматом (датчики вологості і температури, термостати для підтримки постійної температури або її автоматичного регулювання, терморегулятори для управління потужністю батарей опалення, гігостати для підтримки постійної вологості або її регулювання).

5. Впровадження швидісної мережі Wi-Fi. На сьогодні у більшості європейських міст доступ до мережі Wi-Fi є нормою. Україна також прямує до цього і вже почала надавати бездротовий доступ до інтернету у громадському транспорті (метро, трамваї, тролейбуси), у центральних кварталах міст, публічних місцях тощо. А от у Барселоні вже важко знайти куточок, де Wi-Fi не працює.

6. Розумний транспорт всередині та за межами готельно-ресторанного комплексу. Він передбачає контроль за усім, що відбувається в салоні та зовні протягом руху і здатен передавати інформацію про порушення в органи влади.

7. Сповіщення про надзвичайні ситуації (НС). Персональна мережа оповіщення, що відправляє звичайні SMS-повідомлення на телефони абонентів, які знаходяться в зоні НС, надзвичайно ефективно працює у багатьох країнах. Таким чином вдається запобігти збільшенню кількості жертв, а також нападам паніки, яка у таких ситуаціях нерідко приносить не менше шкоди.

8. Кнопки екстреного реагування. Такі засоби допомагають правоохоронним органам швидше зреагувати на певні і події і прибути на місце оперативніше. Така практика має місце у США і показує позитивні результати.

9. Використання сонячних батарей. У багатьох містах світу, де це дозволяє клімат, така практика є невід'ємною складовою розумного міста. На дахах будівель встановлюються сонячні батареї, які можуть забезпечити автономне електропостачання для окремих квартир чи будинків загалом, в залежності від їх площі.

10. Безготівкові платежі. На сьогодні у розвинених країнах паперовими грошима майже не користуються – їм на заміну прийшли банківські платіжні картки. Але і це не є остаточним рішенням. У концепції розумного міста передбачається повсякчасне використання мобільних платежів, щоб жителям не доводилося носити з собою великі суми чи безліч карток, встановлюються спеціальні прилади, які можуть проводити оплати за допомогою мобільного телефону та спеціального застосування до нього.

Висновки та пропозиції. Таким чином, стратегія розвитку готельно-ресторанного бізнесу повинна формуватися із урахуванням сучасних тенденцій розвитку. Для цього варто формувати підходи, які б зменшували рівень ризику, який спричинений появою негативних очікувань клієнтів. Для цього має бути використана маркетингова та збутова стратегія. Головну роль відіграватиме корпоративна культура, яка стане ядром майбутніх стратегічних змін. Важливою до впровадження є інноваційна стратегія, реалізація якої повинна відбуватися через створення розумних міст всередині готельно-ресторанного комплексу. Такий підхід мінімізує контакт із зовнішнім оточенням та сприятиме формуванню позитивного враження від якості послуг.

Джерела та література

1. Гришина О. Готелі на карантині: працюємо до останнього клієнта та впроваджуємо інновації. https://propertytimes.com.ua/gostinichnaya_nedvizhimost/goteli_na_karantini_pratsyuemo_do_ostannogo_klienta_ta_vprovadzhuemo_innovatsiyi.
2. Земліна Ю., Ліфіренко О. Тенденції розвитку готельного бізнесу в Україні. Ресторанний і готельний

- консалтинг. Інновації. 2019. Т. 2. № 1. С. 121-131. URL: <http://restaurant-hotel.knukim.edu.ua/article/viewFile/170430/171374>.
3. Ільїн А. Україна гостинна: як розвивається готельний ринок. *Hromadske*. 2018. 8 квіт. URL: <https://hromadske.ua/posts/iak-rozvyvaietsia-hotelnyi-rynok>.
4. Кількість туристів, обслугованих туроператорами та турагентами, за видами туризму URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
5. Остапенко Я. О., Параниця Н. В., Макаренко О. Я. Статистичний аналіз і тенденції розвитку готельного господарства в Україні. *Приазовський економічний вісник*. 2020. Вип. 1(18). С. 311–316. URL : http://pev.kpu.zp.ua/journals/2020/1_18_ukr/56.pdf.
6. Ринок готелів в Україні після карантину: ринок тільки починає відновлюватися. URL: <https://100realty.ua/uk/articles/rinok-goteliv-v-ukraini-pisla-karantinu-rinok-tilki-pocinae-vidnovluvatisa>.
7. Стан та перспективи розвитку туристичного та готельноресторанного бізнесу : колективна монографія / за ред. д.і.н., проф. Чепурди Г.М.; Черкас. держ. технол. ун-т. Черкаси : ЧДТУ, 2019. 157 с.
8. Стратегії та технології інноваційного розвитку корпорацій: монографія / за наук. ред. д-ра екон. наук, проф. О. М. Полінкевич. Луцьк : Вежа-Друк, 2018. 416 с.
9. 10 ознак розумного міста. URL: <http://thefuture.news/smart-city>
10. Polinkevych, O. and Kamiński, R. (2018). Corporate image in behavioral marketing of business entitie. *Innovative Marketing*, Vol. 14, Issue 1, 33-40. doi: 10.21511/im.14(1).2018.04
11. Polinkevych, O.M. (2016). Factors in the formation of advanced development of enterprises in the global crisis. *Economic Journal – XXI*, 156 (1-2), 59–63.

References

1. Hryshyna O. Hoteli na karantyni: pratsiuemo do ostannoho kliienta ta vprovadzhuiemo innovatsii [Hotels in quarantine: we work to the last customer and implement innovations]. Retrieved from: <https://propertytimes.com.ua/gostinichnaya-ndevizhimost/goteli-na-karantini-pratsyuemo-do-ostannogo-kliienta-ta-vprovadzhuiemo-innovatsiyi> [in Ukrainian].
2. Zemlina Yu., Lifirenko O. (2019). Tendentsii rozvytku hotelnoho biznesu v Ukraini [Trends in hotel business development in Ukraine]. *Restoranni i hotelnyi konsaltnykh. Innovatsii – Restaurant and hotel consulting. Innovations*, vol. 2, 1, 121-131. URL: <http://restaurant-hotel.knukim.edu.ua/article/viewFile/170430/171374> [in Ukrainian].
3. Ільїн А. Україна гостинна: як розвивається готельний ринок [Hospitable Ukraine: how the hotel market is developing]. *Hromadske*. *Hromadske*. 2018. 8 квіт. Retrieved from: <https://hromadske.ua/posts/iak-rozvyvaietsia-hotelnyi-rynok> [in Ukrainian].
4. Kilkist turystiv, obsluhovanykh turopoperatoramy ta turahentamy, za vydamy turyzmu [Number of tourists served by tour operators and travel agents, by type of tourism]. Retrieved from: <http://www.ukrstat.gov.ua> [in Ukrainian].
5. Ostapenko Ya. O., Paranytsia N. V., Makarenko O. Ya. (2020). Statystychnyi analiz i tendentsii rozvytku hotelnoho hospodarstva v Ukraini [Statistical analysis and trends in the hotel industry in Ukraine]. *Pryazovskyi ekonomichnyi visnyk – Priazovsky Economic Bulletin*, 1(18), 311–316. Retrieved from : http://pev.kpu.zp.ua/journals/2020/1_18_ukr/56.pdf [in Ukrainian].
6. Rynok hoteliv v Ukraini pislia karantynu: rynek tilky pochynaie vidnovliuvatysia [Hotel market in Ukraine after quarantine: the market is just beginning to recover]. Retrieved from: <https://100realty.ua/uk/articles/rinok-goteliv-v-ukraini-pisla-karantynu-rinok-tilki-pocinae-vidnovluvatisa> [in Ukrainian].
7. Stan ta perspektyvy rozvytku turystychnoho ta hotelnorestorannoho biznesu [State and prospects of development of tourist and hotel restaurant business]: kolektyvna monohrafiia / za red. d.i.n., prof. Chepurdy H.M.; Cherkas. derzh. tekhnol. un-t. Cherkasy : ChDTU, 2019. 157 p. [in Ukrainian].
8. Stratehii ta tekhnolohii innovatsiinoho rozvytku korporatsii [Strategies and technologies of innovative development of corporations]: monohrafiia / za nauk. red. d-ra ekon. nauk, prof. O. M. Polinkevych. Lutsk : Vezha-Druk, 2018. 416 p. [in Ukrainian].
9. 10 oznak rozumnoho mista [10 signs of a smart city]. Retrieved from: <http://thefuture.news/smart-city/> [in Ukrainian].
10. Polinkevych, O. and Kamiński, R. (2018). Corporate image in behavioral marketing of business entitie. *Innovative Marketing*, Vol. 14, Issue 1, 33-40. doi: 10.21511/im.14(1).2018.04 [in English].
11. Polinkevych, O.M. (2016). Factors in the formation of advanced development of enterprises in the global crisis. *Economic Journal – XXI*, 156 (1-2), 59–63. [in English].

Стаття надійшла до редакції 27.10.2020 р.

РОЗДІЛ III

Економіка та управління підприємствами

УДК 005:658(045)

Ліпич Любов,
доктор економічних наук, професор,
Волинський національний університет імені Лесі Українки,
кафедра підприємництва і маркетингу,
м. Луцьк; ORCID ID 0000-0002-9059-7271,
e-mail: Lipych.Liubov@eenu.edu.ua

<https://doi.org/10.29038/2411-4014-2020-04-30-36>

КОНЦЕПЦІЯ УПРАВЛІННЯ ЦІННОСТЯМИ (MBV)

У статті обґрунтовано, що управління цінностями – це концепція, що поєднує етичну, соціальну та економічну парадигму в сучасній бізнес-структурі, оскільки питання етики та соціальної відповідальності сприймаються сучасними підприємствами як джерело конкурентної переваги, визнаючи напрям діяльності, спрямований на підвищення їх ринкової вартості. Визначальна роль цінностей впливає з їх ключового впливу на поведінку в бізнес-структурі та встановлення напрямів її діяльності, адже вони виступають основним сполучним чинником усіх складових підприємства.

З метою вдосконалення концепції MBV, розглянуто її недоліки: неоднозначність понять "цінності", диференціацію працівників з точки зору їх потенційних системних проблем, поляризацію підприємств щодо вартості, втручання в професійне та приватне життя персоналу.

Ключові слова: управління цінностями, організаційні цінності, тренд, етика управління, концепції соціальної відповідальності (CSR), концепція управління вартістю.

Липич Любовь,
доктор экономических наук, профессор,
Волинский национальный университет имени Леси Украинки,
кафедра предпринимательства и маркетинга,
г. Луцк

КОНЦЕПЦІЯ УПРАВЛЕНИЯ ЦЕННОСТЯМИ (MBV)

В статье обосновано, что управление ценностями – это концепция, объединяющая этическую, социальную и экономическую парадигму в современной бизнес-структуре, поскольку вопрос этики и социальной ответственности воспринимаются современными предприятиями как источник конкурентного преимущества, направляющий деятельность предприятий на повышение их рыночной стоимости. Определяющая роль ценностей следует из их ключевого влияния на поведение в бизнес-структуре и установление направлений ее деятельности, ведь они выступают основным связующим фактором всех составляющих предприятия.

С целью совершенствования концепции MBV, рассмотрены ее недостатки: неоднозначности понятий «ценности», дифференциацию работников с точки зрения их потенциальных системных проблем, поляризацию предприятий по стоимости, вмешательство в профессиональную и частную жизнь персонала.

Ключевые слова: управление ценностями, организационные ценности, тренд, этика управления, концепции социальной ответственности (CSR), концепция управления стоимостью (VBM).

Lipych Lubov,
Doctor of Economics, Professor,
Lesya Ukrainka Volyn National University,
Department of Entrepreneurship and Marketing,
Lutsk

THE CONCEPT OF VALUE MANAGEMENT

Introduction. The article considers and explores organizational values, which are defined as values that are perceived by all employees of the enterprise, understood by them, and therefore their cooperation is coordinated to achieve a specific goal of the business structure, from which each team member benefits. The result of doing business on common values is effective cooperation, and common values and goals create trust.

Results. It is substantiated that value management is a concept that combines ethical, social and economic paradigm in the modern business structure, as issues of ethics and social responsibility are perceived by modern enterprises as a source of competitive advantage, recognizing the direction of increasing their market value. The defining role of values stems from their key impact on behavior in the business structure and the establishment of directions of its activities, because they are the main connecting factor of all components of the enterprise.

The genesis and differences of the concept of value management from ethics in management are analyzed the Corporate Social Responsibility (CSR), the Value Based Management (VBM).

Four trends in business that contributed to the creation of MBV are considered. The first trend is related to product quality and consumer orientation. The second trend is related to technical progress, which requires the involvement of professionals. Rules, instructions and goals cannot be followed to gain the support of such employees. The third trend is about leaders and the quality needed to inspire and spread the efforts of professional organizations. The fourth trend is generated by the complexity and speed of changes in the environment. To survive, the enterprise must be well structured and flexible.

In order to improve the concept of MBV, its shortcomings are considered: ambiguity of the concepts of "value", differentiation of employees in terms of their potential systemic problems, polarization of enterprises in terms of value, interference in professional and private life of staff.

Conclusions. It is noted the integration and internationalization of corporate and personal values of the enterprise are areas of change in management theory, which will make their management more mature.

Key words: value management, organizational values, trend, management ethics, social responsibility concepts (SRC), Value Based Management (VBM).

Постановка проблеми. Модель управління цінностями (Managing by Values, MBV) визначає межі діяльності сучасних керівників та менеджерів. Цей підхід розроблявся протягом декількох десятиліть переважно в теоретичному плані рядом науковців, зокрема С.Л. Доланом (S.L. Dolan) та його співавторами, К. Бланхардом (K. Blancharda) та М. О'Коннором (M. O'Connor). Управління на основі цінностей – невід'ємна частина підприємницького духу і бізнес-лідерства. Сьогодні ніхто не наважиться стверджувати, що серед керівництва підприємствами занадто багато справжніх підприємців і лідерів. MBV – концептуальний інструмент, що забезпечує максимальну додану вартість управлінню і діяльності персоналу. Він стосується найважливіших людських потреб і дійсно забезпечує вигоду на індивідуальному та організаційному рівнях. Звичайно, MBV – не останнє слово в менеджменті, тому що це просто неможливо, але він дуже близький до цього. Теорія MBV – це суттєве вдосконалення процесу управління, включаючи управління вартістю, що враховує реалії сучасності. Безкінечні, нелінійні зміни та невизначеність змушують керівників, які часто приймають неординарні рішення, шукати більш фундаментальні категорії ніж вартість, і такими є цінності. MBV є важливим внеском у теорію управління, оскільки пропонує конкретні рішення при включенні цінностей в діяльність бізнес-структур. Ця теорія являє собою важливий крок вперед, узагальнюючи та конкретизуючи попередні напрацювання менеджменту за інструкціями, програмними цілями, вартості та корпоративної культури.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Треба визначити, що викладена проблематика цікавить широке коло науковців і це підтверджено в багатьох роботах провідних учених України, зокрема: О.І. Амоша, Б.М. Андрушків, О.М. Анісімова, М.Г. Белопольський, В.В. Гончар, А.С. Гальчинський, О.А. Зінченко, О.Є.Кузьмін, Т.Г. Логутова, І.М. Майорова, Ю.В. Макогон, І.П. Отенко, І.А. Павленко, Ж.В. Поплавська, В.Л. Пілюшенко, Г.Г. Савіна, О.І. Соскін, Г.М. Тарасюк, А.С. Філіпенко та інші. Проте сучасне мінливе середовище спонукає шукати нові концепції управління підприємствами, які допоможуть їм адаптуватися до мінливого середовища, і вибрати свою парадигму розвитку.

Постановка завдання. Мета статті полягає у висвітленні особливостей та завдань концепції управління цінностями під впливом дії зовнішніх і внутрішніх викликів. Вирішення цих завдань допоможе у менеджерам приймати ефективні управлінські рішення, спрямовані на підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Цінності вважаються основою ефективної діяльності підприємства. Вони складають важливу складову корпоративної культури, оскільки ґрунтуються на колективних уявленнях про те, що таке підприємство, яка його роль, яка поведінка є прийнятною всередині нього. Організаційні цінності визначаються як цінності, які сприймаються усіма працівниками підприємства, розуміються ними, і їх співпраця координується для досягнення конкретної мети бізнес-структури, з якої кожен член колективу має свою вигоду. Результатом ведення бізнесу за загальними цінностями є ефективна співпраця, а спільні цінності та цілі породжують довіру. Вплив загальних цінностей на роботу членів одного колективу не завжди оцінювався як важливий чинник процесу управління підприємством. Протягом багатьох років в менеджменті домінували підходи орієнтовані на інструкції та управління за програмними цілями.

Лише С. Л. Долан та С. С. Гарсія (S.C. Garcia) довели неадекватність управління за допомогою інструкцій (Management by Instructions, MBI) та управління за програмними цілями (Management by Objectives, MBO) сучасним реаліям. На початку 20 століття концепція MBI вважалася адекватним методом управління підприємством. Зміни відбувалися значно повільнішими темпами, тому методи управління залежно від ситуації були настільки ефективними, що передавались із покоління в покоління. Філософія управління представляла собою управління “зверху вниз”, з жорсткою субординацією і контролем виконання роботи.

Відсутність достатньої гнучкості та стрімкі зміни, що відбуваються після другої світової війни, призвели до появи в 60-ті роки минулого століття нової концепції “менеджменту за програмними цілями” (Management by Objectives, MBO), що дозволяє менеджерам самостійно вибирати стратегію, з контролем і заохоченням особистих досягнень працівників підприємства. В рамках даної концепції підвищується здатність підприємства адаптуватися до невизначеностей зовнішнього середовища, робиться акцент на контролі і заохоченні особистих досягнень, а мета діяльності організації змінюється, з орієнтацією на поліпшення результатів діяльності.

Вплив науково-технічного прогресу і поява глобальної конкуренції в кінці ХХ століття привели до формування нової концепції “менеджменту за цінностями” (Management by Values, MBV), в основі якої лежить ідентифікація та усвідомлення цінностей підприємства. Системи цінностей, що розглядаються як мотиватори, обґрунтовують індивідуальну поведінку працівників, підприємства і суспільства в цілому [1].

В процесі еволюції концепцій менеджменту відбувається трансформація цінностей, від масштабів виробництва, лояльності по відношенню до підприємства, конформізму і дисципліни, характерних для початку ХХ століття до оцінки індивідуальних результатів, раціоналізації, мотивації та ефективності (кінець ХХ століття), орієнтації на співучасть працівників в процесах змін на підприємстві, їх постійний розвиток, креатив, взаємну довіру і відданість.

Сьогодні підприємства розглядаються як складні та динамічні системи, що працюють у зовнішньому середовищі. Завдяки багаторічним дослідженням було підтверджено тезу, що ключовим у поведінці цього типу “живих систем” є визначення відповідних цінностей – як економічних, на яких концентрується теорія управління, так і соціальних, етичних, корпоративних та індивідуальних (особистісних).

Як С. Долан та К. Бланшард підкреслюють, що сучасне підприємство повинно точно знати свої цінності, а управління на основі цінностей – це не “цікавий філософський вибір”, а можливість вижити в ринковій конкуренції. Питання цінностей, що раніше визначалися як занадто “м'які”, щоб бути включеним до серйозної концепції управління, тепер перетворилося на центральну частину дискусій про корпоративну культуру та організаційні зміни. Зважаючи на важливість управління цінностями сьогодні, виникла потреба провести аналіз існуючих підходів до MBV.

MBV розглядають як інноваційний інструмент стратегічного управління [1, с. 101], філософію та практику управління, а також як організаційну систему управління [2, с. 157-200]. Незважаючи на свою популярність, це не загальноприйнятий і однозначний термін. Поняття “управління

цінностями" вперше було використане наприкінці 1980-х років, хоча офіційно визнано його творцем К. Бланшара та М. О'Коннора, які в 1997 році опублікували книгу "Управління цінностями" [3, с. 49]. Варто зазначити, що в англійській мові воно найчастіше асоціюється з публікацією С. Л. Долана та С. Гарсія, які в 1997 році видали книгу з такою ж назвою, двома мовами: іспанською та англійською. Однак саме книга Долана та Гарсії стала бестселером [4, с. 101]. Хоча суть основних цінностей, що викладені в обох роботах ідентичні, їх текст та зміст дещо відрізняються.

С. Л. Долан і С. Гарсія визначають MBV як "основу для постійного перепроєктування організаційної культури, завдяки якій генерується колективне зобов'язання інспірувати нові проекти". Це визначення говорить про те, що це скоріше теорія управління організаційною культурою, ніж підприємством.

К. Бланшард та О'Коннор вважають, що MBV – це цілісна концепція управління, а не стратегія, адаптована лише до деяких сфер діяльності підприємства. Важливим аспектом визначень С. Л. Долана та С. Гарсії є наголос на управлінні змінами в MBV. Дійсно, концепція MBV, як правило, реалізується тоді, коли організація переживає труднощі або навіть перебуває в кризовому стані – незалежно від того проявляється це на нижчому рівні внутрішньої чи зовнішньої довіри: ефективність підприємства нижча очікувань чи недостатній обсяг інформації.

К. Бланшард та О'Коннор [3] визначають MBV як "систематичний метод ідентифікації та формування спільної мети та спільних цінностей, а потім узгодження бізнес-діяльності з цими цінностями, з метою задоволення потреб усіх зацікавлених сторін: акціонерів, працівників, клієнтів, постачальників, кредиторів, суспільства тощо".

Однак не всі автори розглядають MBV як інструмент змін. Д. Дрісколл та В. М. Гофман [5] розглядають MBV як інструмент, так і як етичну форму управління. О'Реллі та С. А. Хатман [2, с. 148] визначають MBV як "поєднання та ідентифікацію стратегічно важливих цінностей і норм, а також промоцію згоди на протипагу хронічному конфлікту персоналу підприємства". Ця дефініція обмежується лише персоналом підприємства і тому є неповною.

К. Яаксон (K. Jaakson), у свою чергу, характеризує MBV як "ряд взаємозалежних та об'єднаних управлінських дій для забезпечення прийняття конкретних організаційних цінностей всередині організації та поза нею" [6, с. 25]. Це визначення, на відміну від інших, враховує нелінійність процесу інтерналізації корпоративних цінностей.

Серед вчених, що пишуть про MBV, є багато практиків та консультантів, які її реалізують (Дж. Уелч, Дж. Коллінз, К. Бланшард, Т. Петерс, Р. Х. Вотерман-молодший) (J. Welch, J. Collins, K. Blanchard, T. Peters, R. H. Waterman Jr.). Це не дивно, бо MBV виросла з практики управління, а науковці лише її розвивають, додаючи їй цінності шляхом систематичного спостереження та розробкою загальних та комплексних моделей.

Концепція MBV концентрується на інтеграції загальних цінностей персоналу з баченням та місією підприємства. Цей підхід є певним інтегратором підходів, що фокусуються на етичних, соціальних чи економічних цінностях як головних чи ексклюзивних парадигмах успіху.

Основна відмінність поняття управління цінностями та етики в управлінні впливає з того, що ключові цінності підприємства можуть бути не тільки етичними, але й економічними чи праксеологічними, тоді як питання етики стосується суто етичних цінностей і норм і їх трактують як модель оцінки діяльності всередині підприємства. Основна відмінність концепції соціальної відповідальності підприємства (Corporate Social Responsibility, CSR), в якій, як і в MBV, враховуються інтереси усіх зацікавлених сторін, а також суспільні інтереси та захист навколишнього середовища є те, що основною цінністю в CSR є відповідальність, яка зобов'язує підприємство враховувати наслідки його поведінки, тоді як MBV – відповідальність, що може бути однією з ключових цінностей, що підлягають процесу інституціоналізації.

Створення цінностей для зацікавлених сторін, що є проявом економічних цінностей, також у сфері корпоративної соціальної відповідальності, є основою концепції управління вартістю (VBM). VBM будується на такому взаємозв'язку стратегічних та фінансових систем управління підприємством, що дозволяють створити умови для ефективної інтеграції цілей власників із цілями менеджерів підприємства, і таким чином забезпечити умови для його ефективної діяльності.

Збільшення доданої вартості є основною метою підприємства, на це направлені цілі та процеси управління, а також інструменти та процедури прийняття стратегічних та операційних рішень.

Управління цінностями – це концепція, що поєднує етичну, соціальну та економічну парадигму в сучасній бізнес-структурі, оскільки питання етики та соціальної відповідальності сприймаються сучасними підприємствами як джерело конкурентної переваги, визнаючи напрям діяльності, спрямований на підвищення ринкової вартості, як найважливішого канону, що визначає стратегію компанії. Визначальна роль цінностей впливає з їх ключового впливу на поведінку в бізнес-структурі та встановлення напрямів її діяльності, адже саме вони виступають основним сполучним чинником усіх складових підприємства.

С. Л. Долан та С. Гарсія вказують на чотири глобальні тренди в бізнесі, що сприяли створенню MBV. Ці тренди пояснюють, чому організаційні цінності стали фокусом досліджень в галузі управління. Перший тренд пов'язаний з якістю продукції та орієнтацією на споживача. Масове виробництво та лідерство за ціною не гарантують виживання на конкурентному ринку, а це означає, що підприємствам потрібно постійно удосконалювати свої виробничі процеси та реагувати на індивідуальних замовників та зміни ситуацій. Другий тренд пов'язаний з технологією. Технологічний прогрес звільнив багатьох некваліфікованих робітників. Ті, хто працює зі складною технологією, повинні бути справжніми професіоналами. Щоб отримати прихильність таких працівників (менеджерів, аналітиків, торгових представників та інших), підприємству не можна керуватися лише правилами, інструкціями та цілями. Вони прагнуть змін, постійного навчання, підвищення якості життя, а цінності надають сенсу їхнім зусиллям. Третій тренд стосується лідерів та якостей, які необхідні, щоб інспірувати та поширювати зусилля професійних організацій. Четвертий тренд згенерований складністю та швидкістю змін зовнішнього середовища. Для виживання підприємство повинно бути добре структурованим та гнучким. При появі невизначеності (наприклад, невпевненості у роботі) чи неоднозначності найкращим способом їх редукації, при збереженні гнучкості, є ідентифікація цінностей, які близькі кожному.

Основою MBV є припущення, що підприємства в 21 столітті існують в більш мінливому, турбулентному та динамічному середовищі, ніж підприємства в минулому. Особливо це стосується сфери послуг, де конкурентоспроможність бізнес-структури залежить від професіоналізму персоналу – його здібностей, знань, досвіду та індивідуальності. В результаті людський капітал підприємства стає стрижнем його здатності досягати показників вище середнього рівня, реінжиніринг культури є більш гуманістичним, а культура довіри необхідною умовою як для короткострокової конкурентоспроможності, так і для довгострокового виживання.

Ідея управління змінами в турбулентному середовищі стосується, перш за все, пошуку ресурсів на створення стратегічної архітектури, яка заповнить прогалину між баченням майбутнього та реальністю. MBV орієнтована на удосконалення корпоративної культури, допомагає керівникам здійснювати стратегічні зміни та абсорбує складність бізнес-структури, що впливає із зростаючої потреби в адаптації та формуванні бачення майбутнього. Прогнозування майбутнього є особливо важливим в часи економічної кризи.

На підприємстві, яке вважали механістичною системою, сили і прості атрактори, такі як грошова гравітація, дозволяли з впевненістю прогнозувати поведінку людей у найрізноманітніших ситуаціях. Однак зараз підприємства вже не механістичні, а «живі» органічні та складні системи [7]. Такі системи створюють атрактори, які формують динамічні системи. Розуміння цих атракторів допомагає керівникам пристосовуватися та удосконалюватися в непередбачуваному середовищі. MBI та MBO недостатньо в цьому контексті, і тому лише цінності репрезентують ключовий і критичний атрактор, як основу підприємства, що використовує теорію MBV. Щоденне використання цінностей як інструменту управління створило базу для нової ідеї управління. Наукові дослідження підтверджують, що ключем для розуміння поведінки складних систем є ідентифікація цінностей, які містить кожна з них. Системи цінностей – це мотиватори, що формують поведінку людей, організацій та суспільства.

Управління цінностями для працівника – це взаємозв'язок процесу праці із процесом задоволення власних потреб у гідності. На підприємстві появляється колективний та особистий самоконтроль, що підвищує якість роботи, підвищує ідентифікацію та лояльність працівників.

На противагу МВІ, МВО та іншим підходам до управління, таким як VBM, MBV не вважає економічні цінності єдиним показником ефективності діяльності підприємства та інкорпорує емоційні та етичні цінності для досягнення балансу і гармонії між окремими особистостями, організаціями та суспільством. MBV пропонує методики дефінування та імплементації цінностей для досягнення організаційних, групових, командних та індивідуальних цілей.

Концепція MBV ще не є поширеною. Автор статті не знайшов жодного емпіричного дослідження, яке б показало ефективність впровадження MBV. MBV не з'явився в теорії управління як зріла концепція, а також не є обов'язковою для вивчення в навчальних програмах факультетів управління університетів та бізнес-шкіл або в пропозиції консультативних компаній – хоча останнім часом це повільно змінюється, і в Україні також. Отже, в контексті еволюції MBV – це сучасна концепція управління, яка все ще розвивається.

Висновки і перспектива подальших досліджень. Концепція управління цінностями порівняно молода, і автори, що її розробляють, приділяють багато уваги прикладній частині теорії – тобто ідентифікації цінностей. Це важливо, оскільки багато людей мають труднощі з визначенням особистих цінностей. MBV у версії, яку запропонував Бланшард, свідчить, що підприємство може надихнути та мотивувати своїх працівників до появи індивідуальних цінностей та водночас інтегрувати їхні цінності у корпоративні. Всі напрацювання, особливо Долана (та співавторів), Бланшарда та О'Коннора, вносять вагомий внесок у теорію управління, оскільки пропонують конкретні рішення для імплементації цінностей в діяльність підприємства. Пропоновані теорії потребують більш глибокого аналізу з точки зору відсутніх елементів та оцінки корисності цих концепцій на універсальному рівні. З метою вдосконалення концепції, слід також розглянути її недоліки: неоднозначності понять "цінності", диференціацію працівників з точки зору їх потенційних системних проблем, поляризацію підприємств щодо вартості, втручання в професійне та приватне життя персоналу. Тим не менше, інтеграція та інтернаціоналізація корпоративних та особистих цінностей підприємства – напрямок змін теорії управління, що зробить їх менеджмент більш зрілим.

Джерела та література

1. Dolan S. L., Garcia S. *Managing by Values: A Corporate Guide to Living, Being Alive, and Making a Living in the 21st Century*. New York, 2006.
2. O'Reilly, C. A., Chatman, J. A. Culture as social control: Corporations, cults, and commitment. *Research in organizational behavior: An annual series of analytical essays and critical reviews*. 1996. Vol. 18. P. 157-200. URL: <http://faculty.haas.berkeley.edu/chatman/> (дата звернення: 25.08.2020).
3. Blanchard K., O'Connor M. *Managing By Values*. San Francisco, 1997. 153 p.
4. Dolan S. L., Garcia S. *Managing by values: Cultural redesign for strategic organizational change at the dawn of the twenty-first century*. *The Journal of Management Development*. 2002. No 21, 2. P. 101-117.
5. Driscoll D-M., Hoffmann W. M. *Ethics matters: how to implement values-driven management*. Waltham. 2000.
6. Jaakson K. *Management by values: the analysis of influencing aspects and it's theoretical and practical implications*. Estonia, 2009. 230 p.
7. Grant R. M. *Contemporary Strategy Analysis: Concepts, Techniques, Applications*. Chichester, 2008.

References

1. Dolan S. L., & Garcia S. (2006). *Managing by Values: A Corporate Guide to Living, Being Alive, and Making a Living in the 21st Century*. New York: Palgrave Macmillan. [in English].
2. O'Reilly, C. A., & Chatman, J. A. (1996). Culture as social control: Corporations, cults, and commitment. *Research in organizational behavior: An annual series of analytical essays and critical reviews*, vol. 18, pp. 157-200. Available at: <http://faculty.haas.berkeley.edu/chatman/> (accessed 25.08.2020). [in English].
3. Blanchard K., & O'Connor M. (1997). *Managing By Values*. San Francisco: Barrett-Koehler Publishers. [in English].
4. Dolan S. L., & Garcia S. (2002). *Managing by values: Cultural redesign for strategic organizational change at the dawn of the twenty-first century*. *The Journal of Management Development*, no 21, 2, pp. 101-117. [in English].

5. Driscoll D-M., & Hoffmann W. M. (2000). Ethics matters: how to implement values-driven management. Waltham: Center for Business Ethics, Bentley College. [in English].
6. Jaakson K. (2009). Management by values: the analysis of influencing aspects and it's theoretical and practical implications. Estonia: University of Tartu, Tartu. [in English].
7. Grant R. M. (2008). Contemporary Strategy Analysis: Concepts, Techniques, Applications. Chichester. [in English].

Стаття надійшла до редакції 19.09.2020 р.

УДК 332.1

Колосок Андрій,
кандидат економічних наук, доцент,
Волинський національний університет імені Лесі Українки,
кафедри соціальної роботи та педагогіки вищої школи,
м. Луцьк; ORCID ID 0000-0001-9167-5430,
e-mail: kolosok.andrew@eenu.edu.ua

Чернета Світлана,
кандидат педагогічних наук, доцент,
Волинський національний університет імені Лесі Українки,
завідувач кафедри соціальної роботи та педагогіки вищої школи,
м. Луцьк; ORCID ID 0000-0002-9939-7591
e-mail: cherneta.svitlana@eenu.edu.ua

<https://doi.org/10.29038/2411-4014-2020-04-37-45>

АНАЛІЗ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ СПРОМОЖНОСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ СОЦІАЛЬНИХ ПРОЕКТІВ В ОБ'ЄДНАНИХ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАДАХ

У статті розглянуто економічну сутність категорій «децентралізація» та «адміністративно-територіальна реформа», вказано на проблему ототожнення даних понять, досліджено їх зміст та взаємозв'язок. Відмічено, що децентралізація передбачає обов'язкову передачу адміністративних повноважень та фінансових ресурсів від державної влади до місцевого самоврядування. Досліджено особливості фінансування соціальної сфери в об'єднаних територіальних громадах Волинської області. Розглянуто реалізовані та заплановані соціальні проекти. Відмічено наявні тенденції, проблеми, управлінські помилки функціонування об'єднаних територіальних громад. Визначено пріоритетні напрями ефективного розвитку місцевого самоврядування.

Ключові слова: інвестування, соціальний проект, об'єднана територіальна громада.

Колосок Андрей,
кандидат экономических наук, доцент,
Восточноевропейский национальный университет имени Леси Украинки,
кафедра социальной работы и педагогики высшей школы,
г. Луцк

Чернета Светлана,
кандидат педагогических наук, доцент,
Восточноевропейский национальный университет имени Леси Украинки,
заведующий кафедрой социальной работы и педагогики высшей школы,
г. Луцк

АНАЛИЗ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ВОЗМОЖНОСТЕЙ РЕАЛИЗАЦИИ СОЦИАЛЬНЫХ ПРОЕКТОВ В ОБЪЕДИНЕННЫХ ТЕРРИТОРИАЛЬНЫХ ОБЩИНАХ

В статье рассмотрены экономическую сущность категорий «децентрализация» и «административно-территориальная реформа», указано на проблему отождествления данных понятий, исследованы их содержание и взаимосвязь. Отмечено, что децентрализация предусматривает обязательную передачу административных полномочий и финансовых ресурсов от государственной власти к местному самоуправлению. Исследованы особенности финансирования социальной сферы в объединенных территориальных общинах Волынской области. Рассмотрены реализованные и запланированные социальные проекты. Отмечено имеющиеся тенденции, проблемы, управленческие ошибки функционирования объединенных территориальных общин. Определены приоритетные направления эффективного развития местного самоуправления.

Ключевые слова: инвестирования, социальный проект, объединенная территориальная община.

Kolosok Andrii,
PhD in Economics, Associate Professor,
Lesya Ukrainka Volyn National University,
Department of Social Work and Pedagogy of the Higher School,
Lutsk

Cherneta Svitlana,
Candidate of pedagogical sciences, Associate Professor,
Lesya Ukrainka Volyn National University,
Head of the Department of Social Work and Pedagogy of the Higher School,
Lutsk

THE ANALYSIS OF INVESTMENT CAPACITY OF SOCIAL PROJECTS IMPLEMENTATION IN UNITED TERRITORIAL COMMUNITIES

Intruduction. Decentralization in Ukraine has caused considerable discussion regarding its correctness and efficiency. On the one side, new successful united territorial communities have emerged, that have budgets of small towns and are developing rapidly. On the other way, there are a huge number of insolvent communities, that haven't money for minimum needs concerning support for social infrastructure and payment of wages.

The purpose of the article. The purpose of the article is research theoretical and applied principles of condition prospects for socio-economic development of united territorial communities in Ukraine. According to the set goal, the following research tasks have defined: to reveal the essence and components of the concept of «decentralization»; to explore the features of functioning in united territorial communities in Volyn region; to analyze social investment projects that have implemented by united territorial communities.

Results. Combining and generalizing all interpretations and approaches we can confirm that there isn't the single common definition of "decentralization" and opinion's unity regarding its composition, structure and methods of manifestation. Based on conducted research, we have formed our own vision of the essence of this category we mean decentralization as a system of interrelated economic and legal measures that have aimed for improving the socio-economical condition of local government by applying the principles of synergy and inclusiveness which provides improving the level and quality of life of the population maximum involvement of community members to development of social product and to ensure a fair distribution of goods received.

The implemented changes of Budget and Tax Codes of Ukraine have caused to significant increase in the share of local budget revenues from UAH 68.6 billion in 2014 to UAH 267 billion in 2019. Such redistribution of financial flows has caused to rapid development of united territorial communities increased the efficiency of funds for development of local infrastructure and improving the social and living conditions of citizens.

54 united territorial communities have been formed in Volyn region and two communities occupy leading positions in Ukraine on growth of incomes of the general fund of local budgets on one inhabitant. However, there is a problem in the region of significant disparity in local budget revenues that caused by the specifics of payment PDFO by large enterprises at the place of their registration. Such situation has developed in Boratyn's and Pidhaitsi's united territorial communities. There are large enterprises (Ltd. "Kromberg and Shubert Lu" and Ltd. "Modern Expo", respectively), and its workers have been registered and are living in Lutsk or other settlements of the region.

Conclusions. Administrative and territorial reform must take place within the framework of the state strategy of regional development should consider the following priority areas: streamlining the legal and regulatory framework; ensuring consistency of practical processes, implementation of decentralization reform with its strategic goals; introduction of the involvement procedure representatives of local self-government to the examination of bills; introduction of the procedure of involving representatives of local self-government in the examination of draft laws; restructuring of the Regional Development Council President of Ukraine with the provision of strategic interdepartmental coordination functions; determining the future model of district division and appropriate management structure for minimization of the level of conflict along the line "district - community"; strengthening the fiscal capacity and financial independence of communities changes in the taxation system (crediting the tax on individuals to local budgets at the place of person's residence but not the place of employment); stimulation of Ukrainian and foreign business to invest in local UTC projects on a parity basis; establishing the procedure for granting loans to local budgets from commercial banks to finance investment projects of local significance, and also introduction the institute of municipal bank.

The prospects for further research we have been perceiving in developing effective mechanisms for co-financing investment projects social orientation from the state and local budgets, grants, private investors, etc.

Key words: investing, social project, united territorial community.

Постановка проблеми та її значення. Децентралізація в Україні спричинила значну дискусію, щодо її правильності та ефективності. З однієї сторони виникли нові успішні об'єднані територіальні громади, які мають бюджети невеликих міст та стрімко розвиваються. З іншого боку наявна величезна кількість неспроможних громад, в яких не хватає коштів на мінімальні потреби, щодо підтримки соціальної інфраструктури та виплати заробітних плат. Примусове завершення адміністративно-територіальної реформи призвело до підвищення соціальної напруги в суспільстві, та потребує термінового вдосконалення законодавства, щодо формування та взаємодії місцевих адміністрацій з центральними органами влади, їх управлінських функцій, та формування бюджетних відносин.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед вітчизняних та зарубіжних науковців вагомий вклад у дослідження проблем соціально-економічного розвитку об'єднаних територіальних громад зробили: Гладка Т. І. [2], Гринчишин І. М. [3], Кравців В. С. [6], Малиновський В. Я [7], Мацедонська Н.В. [8], Полякова С. В. [10], Сторонянська І. З. [11], Шульц С. Л. [13] та ін.

Однак, незважаючи на наявність значної кількості наукових праць у цій сфері, адміністративно-територіальна реформа в Україні потребує подальшого вивчення. Зокрема, існує проблема ототожнення понять «децентралізація» та «адміністративно-територіальна реформа», залишаються недостатньо розробленими теоретико-методологічні питання та практичні рекомендації щодо ефективного перерозподілу податків та зборів між місцевими та державними бюджетами, залишаються дискусійними питання щодо територіального устрою ОТГ, потребують раціонального механізму підтримки інвестиційні проекти соціального спрямування. За таких умов, питання ефективного господарювання на місцевому рівні набуває особливої актуальності та вимагає подальшого дослідження.

Мета і завдання статті. Мета статті – дослідження теоретико - прикладних засад стану та перспектив соціально-економічного розвитку об'єднаних територіальних громад в Україні. Відповідно до поставленої мети, визначено наступні завдання дослідження:

- розкрити сутність та складові поняття «децентралізація»;
- дослідити особливості функціонування об'єднаних територіальних громад у Волинській області;
- проаналізувати інвестиційні проекти соціального спрямування реалізовані об'єднаними територіальними громадами.

Викладення основного матеріалу та обґрунтування отриманих результатів дослідження. Концепція адміністративно-територіальної реформи пройшла багато стадій свого розвитку, удосконалювалася та все більш глибоко тлумачилася дослідниками. Наразі, не існує єдиного загальноприйнятого визначення поняття «децентралізація», а також єдності думок щодо її складу, структури та методів прояву. Автори сперечаються, щодо ефективності та доцільності децентралізації, в умовах українських реалій.

Зокрема, Мацедонська Н. В. та Клівіденко Л. М. відзначають, що: «децентралізація місцевих бюджетів змінює: функції органів місцевого самоврядування; процес розподілу і перерозподілу фінансових ресурсів між усіма ланками бюджетної системи; розподіл повноважень органів влади; нормативно-законодавче коло і сприяє проведенню ефективних бюджетних реформ» [8, с. 616].

На думку Полякова С. В. – «процеси децентралізації влади та створення об'єднаних територіальних громад націлені передусім на зростання якості життя населення. Філософія реформування полягає у створенні системи влади з максимальним залученням місцевого населення до вирішення своїх проблем, а також з використанням власних ресурсів» [10, с. 1038].

Сторонянська І. З. зазначає, що «децентралізація має розглядатись не як самоціль, а виключно як механізм досягнення стратегічних цілей, чи не найвагомішою з яких є активізація економічного зростання в державі за принципом «знизу – вгору» за рахунок ефективного використання власних соціально-економічних ресурсів громад, основним з яких є людський потенціал» [11, с. 4].

Лаконічне визначення децентралізації дає Шульц С. Л.: «комплекс секторальних реформ, спрямованих на посилення спроможності територіальних громад» [13, с. 4].

Науковці ДУ «Інститут регіональних досліджень імені М. І. Долішнього НАН України» Максименко А. О., Левицька О. О. вказують, що «процеси децентралізації влади в Україні значною мірою спрямовані на перенесення відповідальності за надання суспільних послуг на базовий рівень, зокрема на ОТГ (відповідно до принципу субсидіарності). При цьому органи влади в ОТГ отримують можливість на власний розсуд організовувати надання таких послуг в громадах» [12, с. 14].

Кравців В. С. розуміє децентралізацію як «окремі політико-економічні заходи, спрямовані на відродження економічного потенціалу територіальних громад (зокрема, в межах сільських територій), повинні доповнювати та посилювати одне одного у процесі здійснення реформ, не кажучи вже про недопустимість суперечностей між ними, здатних породжувати небажані економічні тенденції» [6, с. 4].

Малиновський В. Я. у словнику термінів і понять з державного управління дає наступне визначення децентралізації: «процес передачі частини функцій та повноважень вищими рівнями управління нижчим (від центральних органів виконавчої влади до місцевих органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування)» [7, с. 51].

Гладка Т. І. стверджує, що «децентралізація полягає в утвердженні демократичного управління, передачі владних повноважень територіальним органам, забезпеченні широкої участі громадян в управлінні справами держави й суспільства в цілому» [2].

На основі проведених досліджень ми сформуваємо власне бачення сутності даної категорії та розуміємо під децентралізацією систему взаємопов'язаних економіко-правових заходів направлених на покращення соціально-економічного стану місцевого самоврядування шляхом застосування принципів синергетики та інклюзивності, що передбачає підвищення рівня та якості життя населення із максимальним залученням членів громади до вироблення суспільного продукту й забезпечення справедливого розподілу отриманих благ.

На нашу думку, децентралізація передбачає обов'язкову передачу адміністративних функцій та фінансових ресурсів від державної влади органам місцевого самоврядування. Тоді як адміністративно – територіальна реформа, може обмежитися лише географічним переформатуванням територій адміністративних одиниць, без вертикального перерозподілу управлінських повноважень та податкових надходжень.

За досліджуваній період відбулося зростання доходів загального фонду місцевих бюджетів на одного мешканця об'єднаних територіальних громад, зокрема у 2017 році у порівнянні з 2016 роком власні доходи на одного мешканця зросли на 730,2 грн. (30,5 %), ПДФО на одного мешканця зросли на 504,1 грн. (39,8 %), місцеві податки і збори на одного мешканця зросли на 182,1 грн. (25,8 %); у 2018 році у порівнянні з 2017 роком власні доходи зросли на 710,6 грн. (22,7 %), ПДФО зросли на 461,3 грн. (26,0 %), місцеві податки і збори зросли на 144,3 грн. (16,2 %); у 2019 році у порівнянні з 2018 роком власні доходи зросли на 970,1 грн. (25,3 %), ПДФО зросли на 618,5 грн. (27,7 %), місцеві податки і збори зросли на 298,1 грн. (28,9 %).

Отже спостерігається стійка позитивна тенденція зростання доходів загального фонду місцевих бюджетів на одного мешканця об'єднаної територіальної громади, зокрема за період з 2016 по 2019 рік даний показник у цілому зріс на 4619,3 грн. (104,7) %.

Прийняття закону «Про засади державної регіональної політики» забезпечило державну підтримку регіонального розвитку та розвитку інфраструктури громад. Варто відзначити зростання надання громадам централізованих фінансових ресурсів (рис. 1). Зокрема за час реформи державна фінансова підтримка на розвиток територіальних громад та розбудову їх інфраструктури зросла в 41,5 рази: з 0,5 млрд. в 2014 до 20,75 млрд. грн. у 2019 році. За рахунок цієї підтримки в ОТГ реалізовано в 2015-2019 роках більше 10 тисяч соціально-економічних проектів.

Закон «Про співробітництво територіальних громад» запровадив механізм вирішення спільних проблем ОТГ: утилізація та переробка сміття, розвиток спільної інфраструктури тощо. На кінець 2019 року реалізується 325 договорів про співробітництво. Даним механізмом скористалося 975 ОТГ [4].

У Волинській області функціонує 54 об'єднаних територіальних громад, в яких проживають 604561 тис. населення на площі 11802,08 км². У загальноукраїнському рейтингу, щодо формування

спроможних громад область займає шосте місце станом на 10 січня 2020 року. Три Волинських громади увійшли до списку одних з найбагатших та найуспішніших в Україні, це Боратинська, Княгининівська та Підгайцівська ОТГ [4].

У Боратинській об'єднаній територіальній громаді проживає близько дев'яти тисячі населення на території 92 км², а податків дана ОТГ у 2018 році збрала (130 188 425 грн.) більше чим місто Нововолинськ (94 756 825 грн.), де проживає 52 тис. населення (рис. 2). Така фінансова успішність пояснюється великою кількістю зареєстрованих юридичних осіб-підприємців (191), та фізичних осіб-підприємців (584), а також близьким територіальним розташуванням земель ОТГ до міста Луцька. Значну частку платежів приносять відрахування (60%) податку на доходи фізичних осіб від діяльності ТОВ «Кромберг енд Шуберт Україна Лу» (6 тис. працівників) [1].

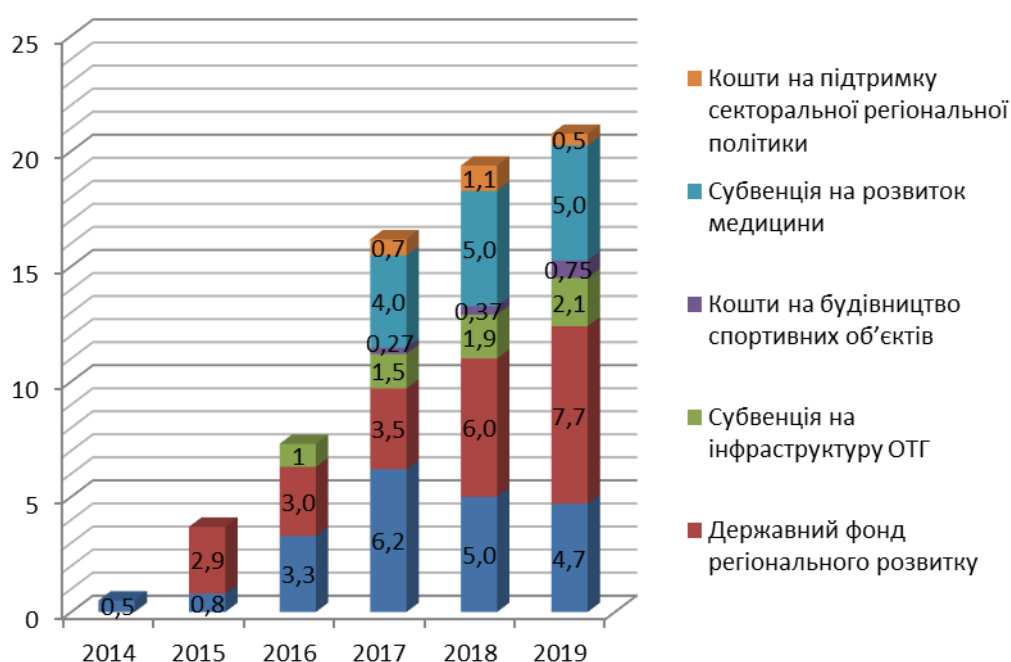


Рис. 1. Державна фінансова підтримка місцевого та регіонального розвитку 2014-2019 р., млрд. грн. [4].

Фінансова спроможність Боратинської ОТГ сприяє розвитку місцевої інфраструктури, зокрема функціонують 9 фельдшерсько-акушерських пунктів, медична амбулаторія, що здатна обслуговувати 9 тис. людей. В амбулаторії можна безкоштовно зробити загальні аналізи, отримати консультацію сімейного лікаря, є денний стаціонар на п'ять ліжок, операційний блок, гінекологічний кабінет, окреме приміщення для щеплень. У закладі наявний власний УЗД-апарат, проводять фізпроцедури, зокрема, УВЧ-терапію, лікування струмом низьких потужностей, інгаляції, кварц.

Боратинська громада інтенсивно інвестує кошти у проекти соціального спрямування. Зокрема, на її території функціонує три дошкільні навчальні заклади та п'ять закладів загальної середньої освіти, чотири клуби, три бібліотеки. Місцевий сучасний спорткомплекс площею 4,9 гектара включає футбольні поля, бігові доріжки, тенісні корти, ставок, волейбольну та баскетбольну площадки. Міністерство молоді та спорту визнало Боратин у 2018 році «найспортивнішим селом України» [1].

У 2019 році до загального фонду бюджету Боратинської ОТГ надійшли 142 915,1 тис. грн. власних доходів, що на 8 685 тис. грн. (6,5 %) більше чим передбачено планом. Тобто, в порівнянні з попереднім роком надходження до бюджету збільшилися на 11 384 тис. грн. (8,7 %). Найбільше зросли надходження з податку на доходи фізичних осіб на 10 879,1 тис. грн. (9,5 %); з акцизного податку на 236,2 тис. грн. (51,6 %); по земельному податку на 1 535,2 тис. грн. (150 %).

На фінансування соціально-культурної сфери в 2019 році виділено 66532,5 тис. грн., що становить 45,5 % від загального об'єму здійснених видатків. Зокрема, на фінансування освітніх закладів спрямовано 42368,1 тис. грн.; охорони здоров'я – 5842,2 тис. грн.; на соціальний захист та соціальне забезпечення населення – 1609,8 тис. грн.; на заклади та заходи культури – 2470,5 тис. грн.; фізичної культури і спорту – 1411,3 тис. грн.[1].

У Княгининівській ОТГ проживає 8,8 тис. населення на території 69,9 км², дана громада об'єднує 7 сіл та селищ. У 2018 році громада отримала 42691898 грн. надходжень, що на 2% більше від запланованого, а бюджет 2019 року становив 57750 тис. грн. Дана громада стала відомою завдяки реалізації багатьох інфраструктурних проєктів. Найвідоміших з яких є облаштування габіонових зупинок громадського транспорту за підтримки фонду Ігоря Палиці «Тільки разом», а дерев'яна зупинка у формі книжки, дах якої підтримують трьохметрові кольорові олівці стала візитівкою громади. У 2018 році в Княгининівській ОТГ відбулось відкриття нового спортивного стадіону із вісьмома майданчиками для занять спортом, загальним бюджетом 8 млн. грн., причому в процесі будівництва його вартість суттєво зменшилась [5].

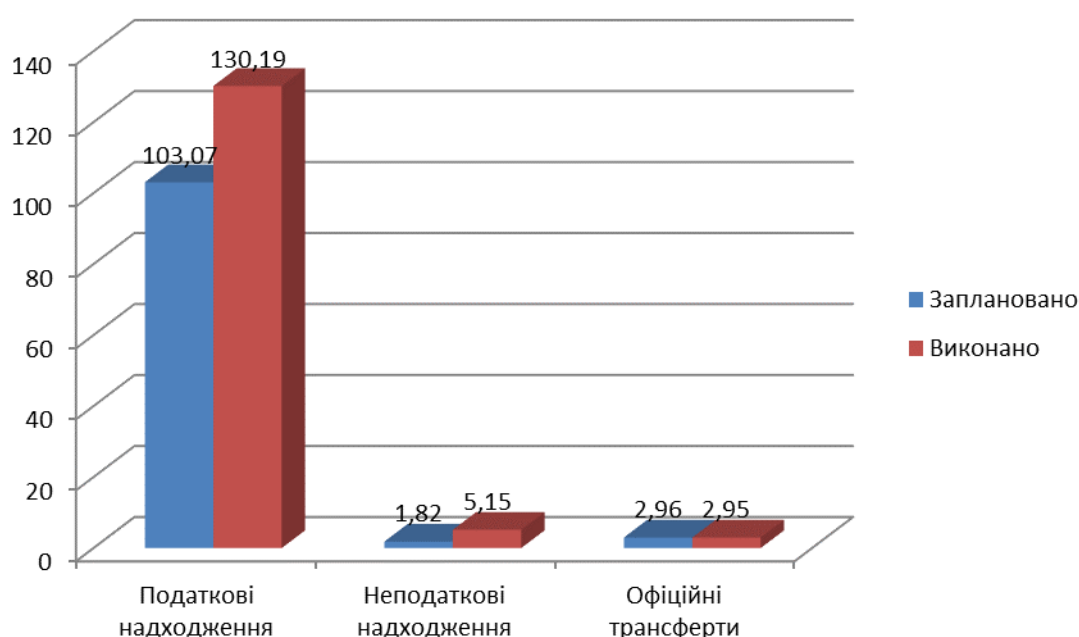


Рис. 2. Виконання бюджету Боратинської ОТГ за 2018 р., млн. грн. [1].

Серед пріоритетних напрямів розвитку громади – екологія та дороги, будівництво водопроводів та подальше сортування сміття. Окрім того, початок будівництва дошкільного навчального закладу в селі Зміїнець на 160 дітей, створення сільського ринку в селі Княгининок.

Важливим елементом розвитку ОТГ на Волині є відкриття поліцейських станцій, що дасть змогу покращити криміногенну ситуацію, забезпечити ефективну взаємодію поліції з місцевим самоврядуванням. На разі, у громадах на Волині відкрили три поліцейські станції в Цуманській Боратинській, та Княгининівській ОТГ. Поліцейські станції об'єднують роботу дільничних офіцерів поліції, груп швидкого реагування патрульної поліції та громад. В цілому на Волині передбачається створення 38 поліцейських станцій.

В найближчій перспективі побудова нового заводу з шокової заморозки ягід на базі ТОВ «Дарлі Сад». Розробляється проєкт, який забезпечить 300 додаткових робочих місць, а це збільшення податкових платежів в громаду на 3 млн. грн. лише по ПДФО. Також, планується продаж ділянки комерційного призначення у Княгининку під будівництво заводу по виготовленню туалетного паперу на 150 робочих місць.

Місто Луцьк і селище Прилуцьке Ківерцівського району 25 жовтня 2019 року утворили Луцьку ОТГ, що створило нові можливості для розвитку місцевого самоврядування, фінансування

інфраструктурних об'єктів, створення нових транспортних маршрутів, тощо. Після об'єднання Луцька із суміжною Прилуцькою сільською територіальною громадою, Волинська область стала одним з лідерів децентралізації в Україні.

Висновки. Поєднавши та узагальнивши всі тлумачення та підходи, ми можемо стверджувати, що не існує єдиного загальноприйнятого визначення поняття «децентралізація», а також єдності думок щодо її складу, структури та методів прояву. На основі проведених досліджень ми сформували власне бачення сутності даної категорії та розуміємо під децентралізацією систему взаємопов'язаних економіко-правових заходів направлених на покращення соціально-економічного стану місцевого самоврядування шляхом застосування принципів синергетики та інклюзивності, що передбачає підвищення рівня та якості життя населення із максимальним залученням членів громади до вироблення суспільного продукту й забезпечення справедливого розподілу отриманих благ.

Децентралізація це складний багатогранний процес, головною метою якого є передача частини адміністративних повноважень на місцеві органи самоврядування, та забезпечення їх відповідним фінансовим ресурсом. Адміністративно - територіальна реформа повинна базуватися на принципах ефективності, прозорості фінансової діяльності, інклюзивності, відповідальності та по своєму завершенню забезпечити сталий соціально-економічний розвиток місцевих громад та держави в цілому.

У вітчизняних реаліях неможливо запровадити одну із досліджених зарубіжних систем адміністративно - територіального устрою. Оскільки, Україна це держава із притаманною лише їй специфікою економіки, менталітетом суспільства, різні можливості і по наявними матеріальним ресурсам. Тому необхідно формувати власну модель децентралізації, враховувати помилки та здобутки зарубіжних колег, переймати їх передовий досвід.

В Україні потребує подолання проблема слабкої координації дій між учасниками процесу децентралізації, центральними і субнаціональними органами влади. В той час як на формальному законодавчому рівні взаємоузгодженість стратегічних документів держави, регіонів та громад є унормованою й існує потенційна можливість міжвідомчого узгодження під егідою ради регіонального розвитку при Президентові України та Міністра розвитку громад та територій України. Проте, на практиці бракує дієвих інститутів, які забезпечували б консолідацію зусиль в усіх необхідних сферах. За таких умов відбувається, імплементація імпортованих інститутів, керована значною мірою зарубіжними фахівцями, які не володіють повнотою знань щодо особливостей територіального розвитку України.

Адміністративно-територіальна реформа в Україні розпочалась у 2014 році та досягла позитивних результатів, зокрема 4698 територіальних громад об'єдналися та сформували 1029 спроможних ОТГ. Запроваджені зміни до Бюджетного та Податкового кодексів України призвели до значного зростання частки доходів місцевих бюджетів з 68,6 млрд. грн. у 2014 році до 267 млрд. грн. у 2019 році. Такий перерозподіл фінансових потоків призвів до стрімкого розвитку ОТГ, підвищив ефективність використання коштів для розвитку місцевої інфраструктури та покращення соціально-побутових умов громадян.

Зокрема у Волинській області сформувалось 54 об'єднана територіальна громада, дві з яких займають лідируючі позиції в Україні по зростанню доходів загального фонду місцевих бюджетів на одного мешканця. Проте в регіоні наявна проблема значної диспропорції у доходах місцевих бюджетів, яка викликана специфікою сплати ПДФО великими підприємствами за місцем їх реєстрації. Така ситуація склалася у Боратинській та Підгайцівській ОТГ, де наявні великі підприємства (ТОВ «Кромберг енд Шуберт Україна Лу» та СП ТОВ «Модерн-Експо» відповідно), а працівники яких зареєстровані та проживають у місті Луцьку чи інших населених пунктах області.

Адміністративно-територіальна реформа повинна відбуватися в рамках державної стратегії регіонального розвитку, яка повинна враховувати наступні першочергові напрями :

- Впорядкування законодавчо-нормативної бази, зокрема врегулювання спірних положень, прийнятті нових необхідних законів («Про місцеве самоврядування в Україні», «Про місцеві державні адміністрації», «Про місцеві вибори»; «Про засади адміністративно-територіального устрою України») та внесення змін у діючі («Про місцеве самоврядування в Україні», «Про регулювання містобудівної діяльності» тощо).

- Забезпечення узгодженості практичних процесів реалізації реформи децентралізації з її стратегічними цілями та пріоритетами, зокрема міжвідомча координація та синхронізація в завданнях, інструментах, суб'єктах реалізації та часових рамках реформи децентралізації у частині об'єднання територіальних громад, передачі/розподілу повноважень та проведення секторальних реформ.

- Запровадження процедури залучення представників місцевого самоврядування до експертизи законопроектів, які виносяться на розгляд Верховної Ради та мають відношення до зміни повноважень та спроможності громад, та обов'язкового визначення очікуваного впливу на громади у пояснювальній записці при поданні законопроекту.

- Перебудова діяльності Ради регіонального розвитку при Президентіві України з наданням їй функцій стратегічної міжвідомчої координації та наданням повноважень та інституційної спроможності організації та моніторингу виконання прийнятих рішень.

- Визначення майбутньої моделі районного поділу та відповідної управлінської структури для мінімізації рівня конфліктності по лінії «район – громада».

- Посилення податкоспроможності та фінансової незалежності громад шляхом зміни в системі оподаткування (зарахування ПДФО до місцевих бюджетів за місцем проживання особи, а не за місцем її працевлаштування).

- Підвищення ролі місцевих бюджетів та виконавчих органів у соціально-економічному розвитку громад, стимулювання українського та зарубіжного бізнесу до інвестування в проекти місцевих ОТГ на паритетній основі.

- встановлення порядку надання місцевим бюджетам позик від комерційних банків на фінансування інвестиційних проектів місцевого значення, а також впровадження інституту муніципального банку.

Перспективи подальших досліджень вбачаємо в розробці ефективних механізмів спільного фінансування інвестиційних проектів соціального спрямування з коштів державного та місцевих бюджетів, грантів, приватних інвесторів, тощо.

Джерела та література

1. Боратинська сільська рада. URL : <https://boratyn.silrada.org/> (дата звернення: 4.07.2020).
2. Гладка Т. І. Децентралізація влади в Україні як засіб посилення демократії та підвищення її стабільності. *Державне управління: удосконалення та розвиток*. 2015. № 12. URL : <http://www.dy.nayka.com.ua/?op=1&z=937>
3. Гринчишин І. М. Стратегічні орієнтири розвитку Карпатського регіону у світлі формування і реалізації нової регіональної політики. *Регіональна економіка*. 2017. №4 С. 14-21.
4. Децентралізація дає можливості. URL : <https://decentralization.gov.ua/about> (дата звернення: 12.07.2020).
5. Княгининівська сільська рада URL : <http://knyahynok-rada.gov.ua/> (дата звернення: 2.08.2020).
6. Кравців В. С. Територіальний розвиток та регіональна політика в Україні: актуальні проблеми, ризики та перспективи адміністративно-фінансової децентралізації. Львів : ІРД НАНУ, 2017. 120 с.
7. Малиновський В. Я. Словник термінів і понять з державного управління. Київ : Центр сприяння інституцій розвитку державної служби. 2005. 254 с.
8. Мацедонська Н. В., Клівіденко Л. М. Децентралізація в Україні та основні шляхи її впровадження в сучасних умовах. *Економіка і суспільство*. 2017. № 8. С. 613-618.
9. Підгайцівська громада URL : <https://pidgayci-gromada.gov.ua/> (дата звернення: 4.08.2020).
10. Полякова С. В. Децентралізація влади в Україні: проблеми об'єднаних громад. *Економіка і суспільство*. 2017. № 13. С. 1033-1039.
11. Сторонянська І. З. Механізми адміністративно-фінансової децентралізації: світові практики та напрямки їх імплементації в Україні. Львів : ІРД НАНУ, 2018. 106 с.
12. Сторонянська І. З., Максименко А. О., Левицька О. О. Соціально-економічне становище об'єднаних територіальних громад : Захід VS Центр. Львів : ІРД НАНУ, 2019. 64 с.
13. Шульц С. Л. Розвиток соціальної сфери територіальних громад в умовах адміністративно-фінансової децентралізації. Львів : ІРД НАНУ, 2018. 140 с.

References

1. Boratynska silska rada [Boratyn village council]. (n.d.). boratyn.silrada.org. Retrieved from <https://boratyn.silrada.org/> [In Ukrainian].
2. Gladka, T. I. (2015). Detsentralizatsiia vlady v Ukraini yak zasib posylennia demokratii ta pidvyshchennia yii stabilnosti [Decentralization of power in Ukraine as means of strengthening democracy and increasing its stability]. *Derzhavne upravlinnia: udoskonalennia ta rozvytok – Derzhavne upravlinnya: udoskonalennia ta rozvytok*, 12. Retrieved from <http://www.dy.nayka.com.ua/?op=1&z=937> [in Ukrainian].
3. Hrynychshyn, I. M. (2017). Stratehichni oriientyry rozvytku Karpatskoho rehionu u svitli formuvannia i realizatsii novoi rehionalnoi polityky [Strategic guidelines for the development of the Carpathian region under the formation and implementation of the new regional policy]. *Rehionalna ekonomika – Regional Economy*, 4, 14-21 [in Ukrainian].
4. Detsentralizatsiia daie mozhlyvosti [Decentralisation]. (n.d.). decentralization.gov.ua. Retrieved from <https://decentralization.gov.ua/about> [In Ukrainian].
5. Knyahynivska silska rada [Knyahynivska village council]. (n.d.). knyahynynok-rada.gov.ua. Retrieved from <http://knyahynynok-rada.gov.ua/> [In Ukrainian].
6. Kravtsiv, V. S. (2017). Terytorialnyi rozvytok ta rehionalna polityka v Ukraini: aktualni problemy, ryzyky ta perspektyvy administratyvno-finansovoi detsentralizatsii [Territorial development and regional policy in Ukraine: current issues, risks and prospects of administrative and financial decentralization]. Lviv: Institute of Regional Research named after M.I. Dolishnyi of the NAS of Ukraine [in Ukrainian].
7. Malynovskyi, V. Ya. (2005). Slovyk terminiv i poniat z derzhavnogo upravlinnia. Kyiv : Tsentr spriannia instytutsii rozvytku derzhavnoi sluzhby [Dictionary of terms and concepts of public administration]. Kiev: Center for Support of Civil Service Institutional Development [in Ukrainian].
8. Matsedonska, N. V. & Klividenko, L. M. (2017). Detsentralizatsiia v Ukraini ta osnovni shliakhy yii vprovadzhennia v suchasnykh umovakh [Decentralization in Ukraine and basic ways of her introduction are in modern terms]. *Ekonomika i suspilstvo – Economy and society*, 8, 613-618 [in Ukrainian].
9. Pidhaysivska hromada [Pidhaysivska village council]. (n.d.). pidgayci-gromada.gov.ua. Retrieved from <https://pidgayci-gromada.gov.ua/> [In Ukrainian].
10. Poliakova, S. V. (2017) Detsentralizatsiia vlady v Ukraini: problemy ob'iednanykh hromad [Decentralization of authority in Ukraine: problems of the united communities]. *Ekonomika i suspilstvo – Economy and society*, 13, 613-618 [in Ukrainian].
11. Storonianska, I. Z. (2018). Mekhanizmy administratyvno-finansovoi detsentralizatsii: svitovi praktyky ta napriamky yikh implementatsii v Ukraini [Mechanisms of administrative and financial decentralization: world practices and directions of their implementation in Ukraine]. Lviv: Institute of Regional Research named after M.I. Dolishnyi of the NAS of Ukraine [in Ukrainian].
12. Storonianska, I. Z., Maksymenko, A. O., Levytska, O. O. (2019). Sotsialno-ekonomichne stanovyshe ob'iednanykh terytorialnykh hromad [Socio-economic situation of united territorial communities]. Lviv: Institute of Regional Research named after M.I. Dolishnyi of the NAS of Ukraine [in Ukrainian].
13. Shults, S. L. (2018). Rozvytok sotsialnoi sfery terytorialnykh hromad v umovakh administratyvno-finansovoi detsentralizatsii [Development of the social sphere of territorial communities in the conditions of administrative and financial decentralization]. Lviv: Institute of Regional Research named after M.I. Dolishnyi of the NAS of Ukraine [in Ukrainian].

Стаття надійшла до редакції 28.09.2020 р.

УДК 339.138

Лялюк Алла,
кандидат економічних наук, доцент,
Волинський національний університет імені Лесі Українки,
доцент кафедри підприємництва і маркетингу,
м. Луцьк\$ ORCID ID 0000-0002-4889-0511
e-mail: allalvalyuk@gmail.com

<https://doi.org/10.29038/2411-4014-2020-04-46-53>

РОЛЬ МІЖНАРОДНОГО МАРКЕТИНГУ В ГЛОБАЛЬНОМУ ПІДПРИЄМНИЦТВІ

У статті досліджено погляд різних авторів на трактування терміну «міжнародний маркетинг»; розглянуто види міжнародного маркетингу; показано описано переваги та недоліки міжнародного маркетингу; наголошено на важливості глобального міжнародного менеджменту; представлено процес міжнародного маркетингового стратегічного планування; описано приклади впливу маркетингових стратегій на розвиток глобального підприємництва; доведено, що успіх глобального маркетингу компанії проявляється через репутацію товарного бренду; наголошено про важливість в глобальному підприємстві вивчення національної культури країни, на яку планує вийти підприємство із своєю продукцією; запропоновані заходи щодо покращення глобального підприємництва за допомогою міжнародного маркетингу

Ключові слова: міжнародний маркетинг, глобальне підприємництво, маркетингове стратегічне планування, маркетингові технології, міжнародне маркетингове середовище

Лялюк Алла,
кандидат экономических наук, доцент,
Волинский национальный университет имени Лесы Украинки,
доцент кафедры предпринимательства и маркетинга,
г. Луцк

РОЛЬ МЕЖДУНАРОДНОГО МАРКЕТИНГА В ГЛОБАЛЬНОМ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВЕ

В статье исследованы взгляд разных авторов на трактовку термина «международный маркетинг»; рассмотрены виды международного маркетинга; показано на преимущества и недостатки международного маркетинга; подчеркнута важность глобального международного менеджмента; представлено процесс международного маркетингового стратегического планирования; описано примеры влияния маркетинговых стратегий на развитие глобального предпринимательства; доказано, что успех глобального маркетинга компании проявляется через репутацию товарного бренда; отмечено о важности в глобальном предпринимательстве изучения национальной культуры страны, на которую планирует выйти предприятие со своей продукцией; предложены меры по улучшению глобального предпринимательства с помощью международного маркетинга

Ключевые слова: международный маркетинг, глобальное предпринимательство, маркетинговое стратегическое планирование, маркетинговые технологии, международное маркетинговая среда

Lialiuk Alla,
Associate Professor, Economics and Security of Enterprise Department,
Lesia Ukrainka Volyn National University,
Associate Professor, Ph.D. in Economics
Lutsk

ROLE OF INTERNATIONAL MARKETING IN GLOBAL ENTREPRENEURSHIP

The statistic has a glance at the interpretation of the term "international marketing"; view of international marketing; it is shown that the passages and shortcomings of international marketing are described. Vitchiznyans and foreign sciences are responsible for the role of marketing functions in the management of all kinds of people in the global market. So, the results show that the marketing function in the development of financial indicators, the efficiency of new products with customers, and the profitability of new products on the market.

The order of sorts of naukovtsi talk about those that are less important for marketing as functions, and more for the meaning of the rules, so that marketing is transformed into an independent process.

Naked on the importance of global international management; presents the process of international marketing strategic plan. Internal drivers - ti, which resemble a company and, in such a rank, are controlled by a server, such as a global capacity and functionality of a company, as well as financing and international availability of kervniks.

On the other hand, the name of the drivers is not controlled by the brand, but it does not add a global strategy to the state of affairs. Among these factors is the global economy, culture, political and legal systems and technologies. The system of global marketing has been discussed, and I have a lot of respect for the fallow land: Global Marketing Performance.

It is said about the importance in the global education of the national culture of the country, on the plan to start the enterprise out of its products; Proposed come back to the global community for help with international marketing

Key words: international marketing, global enterprise, marketing strategic planning, marketing technologies, international marketing medium

Постановка наукової проблеми та її значення. Стрімкий розвиток глобалізації, який в останні десятиліття супроводжується появою мільярдів нових клієнтів і нових конкурентів на світовому ринку, революційні зміни в технології комунікацій, а також подальша економічна лібералізація зумовили до переоцінки ролі міжнародного маркетингу в глобальному підприємстві..

Аналіз досліджень цієї проблеми. Серед науковців, які досліджують пов'язані з міжнародним маркетингом актуальні проблеми глобалізації економічного розвитку, слід назвати виділити відомих вітчизняних і зарубіжних учених-економістів: Кальченко Т. В., Філіпенко А. С. та ін.[1, 8]. Теоретичні засади концепції підприємництва, розробка й обґрунтування нових науково-методичних положень щодо формування інноваційної моделі розвитку України та її регіонів на основі реалізації підприємницького чинника досліджували Храпкіна В. В., Проданова Л. В., Котляревський О. В. [3, 5]. Серед українських та зарубіжних авторів найбільший внесок у вивчення проблем міжнародного маркетингу зробили Циганкова Т. М. [9], Федорович Р. В. [6], Супрун С. Д., Стратійчук В. М. [7], Корж М. В. [4], Ковінько О. М.[2], Нгуен Хоанг Тьєн, Фан Пхунг Фу та Данг Тхі Пхуонг Чі (*Nguyen Hoang Tien, Phan Phung Phu and Dang Thi Phuong Chi*) [10] Є. Горська (Elena Horská) [17], Дж.Шес, Е. Парвейтіар (*Sheth J., Parvatiyar A.*) [14], Дж.Е. Квелч, Е. Дж. Гофф (*Quelch, E. J., Hoff A. J.*) [15] та інші. Однак, досить часто у визначеннях вітчизняного маркетингу та міжнародного маркетингу побутує твердження, що різниця між ними полягає в тому, що маркетингова діяльність здійснюється не в одній країні. Ця часто, здавалося б, незначна різниця обумовлює складність у міжнародних маркетингових операціях. Тому виникає потреба у додатковому осмисленні ролі міжнародного маркетингу у глобальному підприємстві.

Мета і завдання статті. Метою статті є дослідити погляди різних авторів на трактування терміну «міжнародний маркетинг»; розглянути види міжнародного маркетингу; представити процес міжнародного маркетингового стратегічного планування; описати приклади впливу маркетингових стратегій на розвиток глобального підприємництва та запропоновані заходи щодо покращення глобального підприємництва за допомогою міжнародного маркетингу

Виклад основного матеріалу. У науковій літературі пропонує кілька різних визначень міжнародного маркетингу:

Міжнародний маркетинг передбачає операції на ряді ринків іноземних країн, на яких, крім неконтрольованих змінних, також регулюються фактори (у формі структури витрат і цін, можливості рекламної та дистрибутивної інфраструктури) суттєво відрізняються між одними ринками. Подібні відмінності призводять до ускладнень міжнародного маркетингу [17],

Міжнародний маркетинг визначається як ведення бізнесу з метою планування, ціноутворення, просування та спрямування лінійки товарів та послуг для клієнтів або користувачів у більш ніж одній країні для отримання прибутку у [10].

Міжнародний маркетинг складається з висновків та задоволення глобальних потреб споживачів краще, ніж конкуренція, як внутрішня, так і міжнародна, та координація маркетингової діяльності в умовах глобального середовища [11].

Міжнародний маркетинг фокусується на необхідності створювати, спілкуватись та доставляти цінність на міжнародному рівні [12].

Визначення Американської асоціації маркетингу (АМА) - міжнародний маркетинг як багатонаціональний процес планування та реалізації концепції, ціноутворення, просування та розповсюдження ідей, товарів та послуг для створення обмінів, що задовольняють індивідуальні та організаційні цілі [17]. Слово багатонаціональність означає, що маркетингові заходи проводяться в декількох країнах, і їх слід якось координувати між державами. Однак це визначення має деякі обмеження. Визначення наголошує на взаємозв'язку між споживачем та його окремими цілями та організаціями з їхніми цілями. По суті, він не охоплює питань маркетингу від бізнесу до бізнесу, який передбачає транзакцію між двома організаціями, хоча, у світі урядів міжнародного маркетингу, квазідержавні установи та суб'єкти, що шукають прибуток та некомерційні організації, часто є покупцями.

Міжнародний маркетинг набагато складніший, ніж внутрішній, тому що маркетинголог стикається з двома або більше наборами некерованих змінних з різних країн, які походять з різних культурних, правових, політичних та грошових систем У таблиці 1. наведено огляд переваг та недоліків міжнародного маркетингу.

Таблиця 1

Потенційні переваги та ризики міжнародного маркетингу

Переваги	Недоліки
<ul style="list-style-type: none"> - можливість створити економію на масштабі - можливість зростання, якщо внутрішня торгівля обмежена - можливість уникнути жорсткої конкуренції вдома - створити імідж міжнародного бренду або забезпечити міжнародні послуги для транснаціональних клієнтів - можливість розпоряджатися великими запасами - можливість збільшити прибуток, використовуючи надлишкову потужність - можливість продовжити життєвий цикл товару, якщо це інакше, ніж у вітчизняній країні - географічна диверсифікація зменшує специфічні для країни ризики 	<ul style="list-style-type: none"> - ризик нестабільності урядів - ризик нестабільності валют складні вимоги до входу, різні стандарти, законодавство та нормативні акти - труднощі з розумінням місцевої культури, звичаї, цінності та норми - труднощі із входом до місцевого каналу розподілу

Джерело [17]

Вітчизняні та зарубіжні науковці [6-7, 9, 10, 14-15, 16] стверджують, що маркетингові функції повинні грати першочергову роль в управлінні відносинами між споживачами (клієнтами) на глобальному ринку. Так, результати їх досліджень показують, що маркетингова функція сприяє зростанню фінансових показників, ефективності відносин з клієнтами та рентабельності впровадження на ринок нових товарів (послуг).

Поряд з цим науковці наголошують про те, щоб менше було маркетингу як функцій, а більше як сукупність значень і правил. Тобто перетворення маркетингу у самостійний процес. Відповідно, виникає важливе питання, що вимагає відповіді - який конкретний внесок маркетингової функції в отриманні прибутку компанії від діяльності на глобальному ринку. Відображаючи такий інтерес ще у 1996-1998 роках Науково-дослідний інститут маркетингових наук провів дослідження на тему «Маркетинг як функція, пов'язана з ринком, як процес і бачення в майбутньому». Водночас інші

зарубіжні науковці називають це як «міжфункціональне розповсюдження маркетингової діяльності» та прогнозують, що це призведе до зменшення попиту на подальші функції [1] .

Ефективність орієнтації на ринок залежить від наявності потужних функцій, в тому числі і маркетингу. З огляду на вищенаведене, заслуговує уваги розроблена зарубіжними науковцями Н. Х. Тьєн, Ф. П. Фу та Д. Т. П. Чі (*Nguyen Hoang Tien, Phan Phung Phu and Dang Thi Phuong Chi*) концепція, яка визначає обсяг маркетингової функції і як вона працює в багатофункціональному світі ринково-орієнтованої компанії. В основі їх дослідження покладена ідея про те, що маркетингова функція полегшує зв'язок між клієнтами і різними важливими процесами всередині підприємства. Однак, самі науковці підкреслюють, що вони досліджують не лише цінність маркетингової функції, але і її масштаби [10].

Кожна сфера маркетингу матиме різну роль у стратегії глобального підприємництва. Спосіб представлення міжнародного маркетингу залежить від рівня залученості компанії на міжнародний ринок. У табл.2 наведені види міжнародного маркетингу.

Таблиця 2

Види міжнародного маркетингу

Вид міжнародного маркетингу	Характеристика
Експортний маркетинг	компанія продає свої товари / послуги за національні або політичні межі.
Маркетинг у приймаючій країні (в яку експортують)	маркетингова діяльність у тих країнах, куди проник бізнес, допомагаючи компанії зрозуміти зовнішній ринок, та щоб зробити бізнес-політику відповідною до того середовища, в яке вона проникла.
Глобальний маркетинг (багатонаціональний)	компанія здійснює діяльність або операції в більш ніж одній країні, з певним впливом або контролем маркетингової діяльності за межами тієї країни, в якій фактично продаватимуться товари / послуги. Вся організація фокусується на виборі та використанні глобальних маркетингових можливостей та збирає ресурси по всьому світу з метою досягнення глобальної конкурентної переваги

Крім того, глобальний маркетинг представляє прагнення фірми координувати свою маркетингову діяльність за межами країни, щоб знайти і задовольнити глобальні потреби споживачів краще, ніж конкуренти, тому фірма здатна:

- розробити глобальну маркетингову стратегію, засновану як на подібності, так і на різниці між ринками;

- використовувати знання штаб-квартири (домашньої організації) через всевітнє розповсюдження (навчання) та адаптацію;- передавати знання та найкращі практики між міжнародними ринками, що обслуговуються [17] .

Глобалізація змінює конкурентне середовище, в якому компанії повинні визначати маркетингову стратегію. Зростаюче використання електронної комерції, розповсюдження таких технологічних драйверів, як Інтернет та мобільні телефони, вдосконалення засобів транспортування та усунення політичних та економічних кордонів у багатьох регіонах світу дозволяє компаніям зосередитися не лише на внутрішніх ринках, але також різноманітні світові ринки.

Міжнародна стратегія - це стратегія компанії, яка реалізує бізнес-стратегію на всіх її внутрішніх та зовнішніх ринках шляхом переведення цінних навичок та продуктів на зовнішні ринки, де місцевим конкурентам не вистачає цих навичок чи продуктів. Міжнародний бізнес - це процес планування, організації, керівництва та перевірки міжнародної ділової діяльності з метою досягнення цілей, встановлених у раціональному та економічному використанні наявних ресурсів [12].

Оскільки глобальні ринки з часом стають більш взаємопов'язаними та динамічними, ефективний моніторинг зовнішнього середовища та максимальне використання специфічних ресурсів компанії будуть обов'язковими для отримання конкурентних переваг. Виникає потреба у

розробці ефективної маркетингової стратегії. Як стверджує Є. Горська, глобальний маркетинговий менеджмент - це ще більша та більш складна міжнародна операція, коли компанія координує, інтегрує та контролює цілу серію маркетингових програм у значні глобальні зусилля. Основною і головною метою компанії тут є досягнення певного рівня синергії в загальній роботі, так що організація в цілому буде більшою за суму її частин, використовуючи різні обмінні та податкові ставки, ставки праці, рівень кваліфікації та ринкові можливості [17]

Ряд дослідників [11-14] стверджують, що глобальна маркетингова стратегія впливає на загальну ринкову ефективність фірми. Глобальна маркетингова стратегія, у свою чергу, опосередковується зовнішніми ринковими та внутрішніми драйверами, які фактично є внутрішніми характеристиками фірми. Ті фірми, котрі здатні «читати» та розуміти ці драйвери, швидше за все, працюватимуть ефективно. Фірмам, які діють у всьому світі, важливо швидко та ефективно реагувати на зміни в економіці, конкуренції, вимогах споживачів та технологіях. Бойкот французького вина у Сполучених Штатах на короткий час протягом 2003 року через опозицію Франції вторгненню американських збройних сил в Ірак та бойкот проти датської продукції в країнах Близького Сходу, спричинений датською кризою мультфільмів Мохаммеда в 2005 році, демонструє важливість збереження вух, відкритими для таких змін. Так само успіх фірми залежатиме від того, наскільки вона розвиває внутрішні можливості та ресурси для реалізації своєї стратегії. Потрібні менеджери, які одночасно усвідомлюють важливість інтернаціоналізації фірми і яким вдається реалізувати глобальну маркетингову стратегію [11]. Виходячи з вищенаведеного, ми пропонуємо власне бачення процесу міжнародного маркетингового стратегічного планування (рис.1).



Рис. 1 Процес міжнародного маркетингового стратегічного планування
Джерело: Розроблено автором за: [12-14]

Якщо глобальна стратегія - це план для всієї організації, розроблений, щоб дозволити фірмі розвинути сильну глобальну присутність, особливо з погляду маркетингу та виробництва. Внутрішні драйвери - це ті, що походять від фірми і, таким чином, контролюються керівництвом, такими як глобальне бачення та можливості фірми, а також фінансування та міжнародний досвід керівників. З іншого боку, зовнішні драйвери не контролюються фірмою, але впливають на її здатність визначати та виконувати глобальну стратегію.

Світові фірми постійно мають справу з парадоксом. З одного боку, глобальне охоплення передбачає загальні цілі та навички, які перевершують будь-яку конкретну країну. Дійсно, фірма може в'їхати в країну, оскільки її бачення та досвід можуть використовувати більше виробничих ресурсів цієї країни, ніж місцеві фірми. З іншого боку, світові фірми зустрічаються з проблемами, викликаними несприйняттям місцевих ринків бізнес-політики іноземних компаній. Успіх означає адаптацію загальних знань до конкретних обставин кожної країни. Стратегічний виклик вступу глобальної фірми в нову країну полягає у визначенні бізнес-тактики та практики імпорту, розвитку на місці та способу їх поєднання в рамках працюючого глобального підприємства [11]

Основним моментом оцінки успіху глобального маркетингу є репутація товарного бренду, який люди пам'ятають і в який вірять та який показує свою ділову стійкість. Завдяки глобальному маркетингу, що включає всі маркетингові стратегії, застосовується однакова маркетингова стратегія міжнародних компаній на всіх ринках у світовому масштабі, наприклад, L'Oréal Group застосувала цю стратегію. Проникаючи на китайський ринок, L'Oréal Group зрозумів, що інші корпорації, з таких країн як Корея, Японія, розуміли поняття китайських жінок про красу. «Просто біла шкіра, усі дефекти покриті» - це девіз, що охоплює попит. Тому L'Oréal випустив асортимент косметичної продукції, яка спеціалізується на виготовленні товарів, що роблять шкіру білішою, наприклад, тональний крем, коректор, щоб допомогти сучасним жінкам, які сьогодні живуть досить насиченим життям, заощадити свій час під час вибору косметики [17].

Маркетингові стратегії в іноземній країні залежать від культури, і те, що працює на ринку однієї країни, не обов'язково повинно працювати в іншій. У багатьох випадках, коли цільові клієнти належать до різних культурних середовищ, потрібна адаптація комплексу маркетингу. Очевидно, що пристосування до культурних імперативів, таких як мова, для забезпечення спілкування є обов'язковим для кожної ділової діяльності. З іншого боку, пристосування до інших культурних елементів, не критичних для успіху, лише збільшує витрати та зменшує економію на масштабі та розмірі. Тому, ретельно проаналізувавши культурні імперативи, які існують на ринках, міжнародний маркетинголог повинен лише адаптуватися до них. Можливо, доведеться змінити не лише застосування маркетингових інструментів, але навіть весь маркетинговий підхід може також бути адаптованим, якщо категорії мислення суттєво відрізняються від одного суспільства до іншого.

Дедалі частіше міжнародні менеджери з маркетингу повинні усвідомлювати, що культура не лише впливає на їх рішення, але й те, як їх рішення та дії впливають на культуру. Однак у багатьох випадках може бути важко передати маркетингові символи, торгові марки, логотипи та навіть продукцію на міжнародні ринки, особливо якщо вона пов'язана з об'єктами, які мають унікальне значення в певній культурі.

Глобальний підхід вимагає від фірми зосередити свої зусилля у всьому світі, а не розробляти маркетингові стратегії на основі окремих країн. Це також вимагає координації та інтеграції виробництва, збуту та інших функціональних видів діяльності в різних країнах. Для багатьох фірм глобальна маркетингова стратегія вимагає централізованої операції, щоб використовувати переваги масштабу, оптимізувати ресурси та зменшити витрати.

Міжнародний маркетинг відіграє дуже важливу роль «як центр дослідження, прогнозування та розробки стратегій збуту продукції на ринку країн-імпортерів». Там, де адаптація товарів бренду, просування та збір інформації є важким, маркетинг зближує споживачів та виробників, отримуючи зворотній зв'язок із клієнтами, щоб задовольнити максимальні потреби споживачів. Таким чином, стає одним з одне з найбільш ефективних засобів конкуренції на міжнародному ринку» [10]. Маючи цінні унікальні можливості, компанії часто можуть досягти величезного обсягу продажу,

використовуючи ці унікальні можливості та виробляючи продукцію для зовнішніх ринків, де місцеві конкуренти не мають можливості виробляти подібну продукцію.

Адаптацію підприємницької діяльності підприємств до умов глобального середовища, яке впливає з великої різниці між зовнішнім та внутрішнім ринками доцільно реалізовувати через виконання таких функцій:

- створення системи спостереження за глобальними ринками, щоб швидко і точно визначити коливання ринку або, за можливості, заздалегідь прогнозувати їх;
- моніторинг результатів та перевірка заходів з подолання труднощів, які виникають під час роботи через відмінності в методах ведення обліку та культурних середовищах різних країн.

Виконання цих функцій є необхідною умовою довгострокового та ефективного глобального розвитку підприємств.

Висновки та перспективи подальшого дослідження. Міжнародний маркетинг виконує такі основні функції: дослідження ринків споживання; пристосування та здатність швидко реагувати на умови ділового середовища, розробляти бізнес-плани та контролювати результативність, кількісно оцінювати труднощі, що виникають в управлінні бізнесом; запропонувати ефективні заходи щодо збору інформації та здійснення підприємницької діяльності на кожному ринку. У всіх країнах бізнес завжди застосовує міжнародні маркетингові стратегії, однак по-різному. Завдяки застосуванню ефективних міжнародних маркетингових стратегій компанії на ринку досягли певного успіху. Це необхідні умови для довгострокового розвитку і високої ефективності глобального підприємництва.

На основі маркетингових стратегій пропонуємо виконувати такі заходи щодо покращення глобального підприємництва: вишукувати відмінності у стратегіях постачання та збуту щоб відповідати місцевому середовищу та вимагати передачі виробничої та маркетингової діяльності місцевим філіям. Це допоможе зменшити тиск через глобалізацію, сучасні інформаційні технології та транспорт. Хоча це призведе до збільшення витрат зараз, але дозволить отримати більше прибутку в майбутньому.

Джерела та література

1. Кальченко Т. В. Глобальна економіка: методологія системних досліджень: монографія. К.: КНЕУ, 2006. 248 с.
2. Ковінько О. М. Маркетинг в умовах міжнародної диверсифікації бізнес-діяльності: монографія. К.: КНЕУ, 2017.
3. Концепти інноваційного розвитку підприємництва : монографія . Київ: Інтерсервіс, 2018. 263 с
4. Корж М. В. Механізм управління інструментарієм міжнародного маркетингу: теорія і практика: монографія. Краматорськ: ДДМА, 2011. 336 с.
5. Проданова Л. В. Мотиваційний механізм розвитку підприємницької діяльності в економіці України: монографія. Черкаси. : Видавець Пономаренко Р.В., 2019. 240 с
6. Розвиток маркетингу в умовах глобалізації: сучасні тенденції та перспективи: монографія. Тернопіль: ТНТУ ім. І. Пулюя, 2015. – 411 с.
7. Супрун С. Д. Етапи формування міжнародної маркетингової стратегії підприємств. *Вінницький торговельно-економічний інститут «Young Scientist»* № 8 (35) august, 2016 [Електронний ресурс] : Режим доступу: <http://molodyvcheny.in.ua/files/journal/2016/8/10.pdf>
8. Філіпенко А. С. Україна і світове господарство. Взаємодія на межі тисячоліть. навч. посіб. К.: Либідь, 2002.
9. Циганкова Т. М. Міжнародний маркетинг: теоретичні моделі та бізнес-технології: монографія. К.: КНЕУ, 2004. 400 с
10. Hoang T. N., Phu P. P., Chi Ph. D. T. The role of international marketing in international business strategy. N.H. Tien, [Електронний ресурс] : Режим доступу: https://www.academia.edu/2588463/Global_Marketing_Contemporary_Theory_Practice_and_Cases
11. Smart marketing and marketing // *Global Marketing: Contemporary Theory, Practice and Cases* [Електронний ресурс] :— Режим доступу: https://www.academia.edu/2588463/Global_Marketing_Contemporary_Theory_Practice_and_Cases
12. Sheth J. The antecedents and consequences of integrated global marketing / J. Sheth, A. Parvatiyar // *International Marketing Review*, 2001 № 18(1), p.16–34.

13. Quelch J. A. Customizing global marketing / J. Quelch, E. J. A. Hoff // *Harvard Business Review*. 1986 May–June, № 64, p.59–68
14. Douglas S. P., Y. Wind. The myth of globalization. *Columbia Journal of World Business*. 1987, Winter p.19–29.
15. Horská E. International marketing within and beyond visegrad borders. 2014 [Електронний ресурс] :– Режим доступу: http://centre.uek.krakow.pl/CENTRUMPSiM/wp-content/uploads/2017/10/Horska_et_al_2014_mini.pdf

References

1. Kal`chenko T. V. (2006) *Global`na ekonomika: metodologiya sy`stemny`x doslidzhen` : monografiya* [Global economics: methodology of systemic dosages: monograph] K.: KNEU [in Ukrainian].
2. Kovin`ko O. M. (2017). *Markety`ng v umovax mizhnarodnoyi dy`versy`fikaciyi biznes-diyal`nosti: monografiya* [Marketing in the minds of international diversification of business activities: monograph] K.: KNEU [in Ukrainian].
3. Храпкина V.V. (Eds.) (2018) *Koncepty innovacijnogo rozvytku pidpryyemnyctva: monografiya* [The concept of innovative development of the enterprise: monograph] Nacional`nyj universytet «Kyievo-Mogylyans`ka akademiya». – Ky`yiv: Interservis [in Ukrainian].
4. Korzh M. V. (2011) *Mexanizm upravlinnya instrumentariyem mizhnarodnogo marketyngu: teoriya i praktyka: monografiya* [Mechanism of management and tools for international marketing: theory and practice: monograph] Kramators`k: DDMA [in Ukrainian].
5. Prodanova L. V., & Kotlyarevs`ky`j O. V. (2019) *Motyvacijny`j mexanizm rozvytku pidpryyemnyczkoyi diyal`nosti v ekonomici Ukrayiny: monografiya* [Motivational mechanism of development of industrial activity in the economy of Ukraine: monograph] Cherkas`ky`j derzhavn`j tehnologichnyj universytet. – Cherkasy: Vydavecz Ponomarenko R.V. [in Ukrainian].
6. Fedorovych R. V. (2015). *Rozvytok marketyngu v umovax globalizaciyi: suchasni tende-nciyi ta perspektyvy: monografiya* [Promotion of marketing in the minds of globalization: current trends and prospects: monograph] Ternopil` : TNTU im. I. Pulyuya, 2015. [in Ukrainian].
7. Suprun S. D., & Stratijchuk V. M. (2016) *Etapy formuvannya mizhnarodnoyi marketyngovoyi strategiyi pidpr`yemstv* [At the same time the formulation of the international marketing strategy of enterprises] «*Young Scientist*» -Vinnitsya Trade and Economic Institute "Young Scientist" august, № 8 (35) [in Ukrainian].
8. Filipenko A. S. Luk`yanenko D. G., & Poruchny`k A. M. (2002) *Ukrayina i svitove gospodarstvo. Vzayemodiya na mezhi tysyacholit`. navch. posib.* [Ukraine and statehood. Vzaemodya at the middle of a thousand years. navch. posib.] K.: Lybid`
9. Cygankova T. M. (2004). *Mizhnarodnyj marketyng: teoretychni modeli ta biznes-texnologiyi: monografiya.*[International marketing: theoretical models and business technologies: monograph]. K.: KNEU
10. Tien N. H., Phu P. P., & Chi D. T. Ph (n.d) *The role of international marketing in international business strategy* / Retrieved from: https://www.academia.edu/2588463/Global_Marketing_Contemporary_Theory_Practice_and_Cases [in English].
11. Smart marketing and marketing (n.d) *Global Marketing: Contemporary Theory, Practice and Cases* Retrieved from: https://www.academia.edu/2588463/Global_Marketing_Contemporary_Theor_Practice_and_Cases[in English].
12. Sheth J., & Parvatiyar A. (2001) *The antecedents and consequences of integrated global marketing / International Marketing Review* № 18(1), p.16–34. [in English].
13. Quelch J., Hoff E. J. A. (1986) *Customizing global marketing Harvard Business Review*. 1May–June, № 64, p.59–68[in England].
14. Douglas S. P., & Wind Y. (1987) *The myth of globalization Columbia Journal of World Business* Winter p.19–29. [in England].
15. Horská E. (2017) *International marketing within and beyond visegrad borders* Wydawnictwo episteme in Krakow, Retrieved from: http://centre.uek.krakow.pl/CENTRUMPSiM/wp-content/uploads/2017/10/Horska_et_al_2014_mini.pdf[in England].

Стаття надійшла до редакції 16.11.2020 р.

РОЗДІЛ IV

Регіональна економіка та економіка природокористування

УДК 338.314

Павлова Олена,
доктор економічних наук, професор,
Волинський національний університет імені Лесі Українки,
кафедра економіки та природокористування,
м. Луцьк, ORCID ID 0000-0002-8696-5641,
e-mail: pavlova.olena@eenu.edu.ua

Павлов Костянтин,
доктор економічних наук, професор,
Волинський національний університет імені Лесі Українки,
кафедра економіки та природокористування,
м. Луцьк; ORCID ID 0000-0003-2583-9593,
e-mail: pavlovkv@icloud.com

Ющак Анна,
Волинський національний університет імені Лесі Українки,
кафедра економіки та природокористування,
м. Луцьк;
e-mail: anna.khnykina96@gmail.com

Куран Анна,
студентка 3 курсу,
Волинський національний університет імені Лесі Українки,
кафедра економіки та природокористування,
м. Луцьк; ORCID ID 0000-0002-7421-4795,
e-mail: anna.kuran22@gmail.com

<https://doi.org/10.29038/2411-4014-2020-04-54-62>

РИНОК НЕРУХОМОСТІ ЗАХІДНОГО РЕГІОНУ УКРАЇНИ

Формування ринку будь якого типу нерухомості, як однієї із галузей економіки держави є самостійним видом діяльності, що має на меті в першу чергу забезпечення об'єктивною та достовірною, а також доступною інформацією осіб, які приймають рішення про проведення тих або інших операцій на ринку нерухомості. Завдання створення зазначеної інформаційно-кадастрової системи ринку нерухомості є необхідним для вирішення такої проблеми на рівні нашої держави, оскільки індикатори зазначеного ринку, відображають загальний стан економіки країни. Недарма, завжди глобальні світові кризи практично у всіх країнах світу починалися саме з моменту падіння цін на нерухоме майно.

Ключові слова: нерухомість, ринок нерухомості, продавці, покупці, нотаріуси, посередники, функціонування ринку, кон'юнктура ринку.

Павлова Елена,
доктор экономических наук, профессор,
Волынский национальный университет имени Леси Украинки,
кафедра экономики и природопользования,
г. Луцк

**Павлов Константин,
доктор экономических наук, профессор
Волынский национальный университет имени Леси Украинки,
кафедра экономики и природопользования,
г. Луцк**

**Ющак Анна Владимировна,
Волынский национальный университет имени Леси Украинки,
кафедра экономики и природопользования,
г. Луцк**

**Куран Анна,
студентка 2 курса,
Волынский национальный университет имени Леси Украинки,
кафедра экономики и природопользования,
м. Луцк**

РЫНОК НЕДВИЖИМОСТИ ЗАПАДНОГО РЕГИОНА УКРАИНЫ

Формирование рынка любого типа недвижимости, как одной из отраслей экономики государства является самостоятельным видом деятельности, имеющей целью в первую очередь обеспечение объективной и достоверной, а также доступной информацией лиц, принимающих решения о проведении тех или иных операций на рынке недвижимости. Задача создания указанной информационно-кадастровой системы рынка недвижимости необходимо по решению такой проблемы на уровне нашего государства, поскольку индикаторы выше указанного рынка, отражают общее состояние экономики страны. Недаром, всегда глобальные мировые кризисы практически во всех странах мира начинались именно с момента падения цен на недвижимость.

Ключевые слова: недвижимость, рынок недвижимости, продавцы, покупатели, нотариусы, посредники, функционирования рынка, конъюнктура рынка.

**Pavlova Elena,
Doctor of Economics, Professor,
Lesya Ukrainka Volyn National University,
Department of Economics and Nature Management,
Lutsk**

**Pavlov Kostiantyn,
Doctor of Economics, Professor
Lesya Ukrainka Volyn National University,
Department of Economics and Nature Management,
Lutsk**

**Yushchak Anna,
Lesya Ukrainka Volyn National University,
Department of Economics and Nature Management,
Lutsk**

**Quran Anna,
2nd year student,
Lesya Ukrainka Volyn National University,
Department of Economics and Nature Management,
Lutsk**

REAL ESTATE MARKET OF THE WESTERN REGION OF UKRAINE

Introduction. Given the great importance of the real estate market in the functioning of the market economic system and the problems of development of the domestic real estate market, the study of state regulation of this

segment of market relations in Ukraine is becoming increasingly important. Immovable property performs two important functions at the same time: the means of production and the object of personal consumption. As a means of production, real estate is used in the production of the vast majority of material goods and services. Real estate used for living, recreation, cultural leisure, etc., acts as an object of personal consumption. Thus, real estate is at the center of a complex intersection of various economic processes, private and public interests, administrative norms, and rules. These restrictions affect the functioning of the real estate market and form a special internal structure. The structure of the real estate market depends on both the level of organization of the market and the composition of the real estate itself.

The purpose of the article. Show the evolution of the real estate market, as well as find out the concepts of "real estate", "real estate market" and who are the participants in the real estate market. Find out how the price of housing has changed in 2020, what is housing security and what is happening now in the real estate market.

Results. The real estate market is a complex differentiated system that includes some groups of relations depending on the subjects present in them. At the same time, it performs some functions, together provide the most rational distribution of the real estate in society according to its needs. The evolution of the real estate market was shown and the basic concepts in this area were clarified. Housing prices in 2020 increased compared to 2019, but a significant decline in prices is projected due to the Covid-19 coronavirus pandemic. She also found out that housing security is the protection of residential complexes, and at what stages is the protection of housing and communal services. Thus, the state must play an active role in the formation of the real estate market and implement policies to create conditions for the development of the market environment. The state must take an active part in investment processes because investing in real estate is characterized by a high multiplier effect and provides economic growth.

Conclusions. To increase the efficiency of the market structure, there is an objective need for systematic monitoring of real estate market trends, which allows, if necessary, to promptly adjust public policy. In the economic crisis, all actions of the authorities aimed at the development of the real estate market of Ukraine must take into account its close relationship with other segments of the market economy (commodity markets, capital market, labor market), because the development of the real estate market is impossible

Key words: real estate, real estate market, sellers, buyers, notaries, intermediaries, market functioning, market conditions.

Постановка проблеми та її значення. З огляду на значну важливість ринку нерухомого майна у забезпеченні безперервності ринкового механізму, місце та значення процесів державного регулювання цього сегменту ринкових відносин набуває значної актуальності.

Нерухоме майно характеризується застосуванням з різних площин: як передумови виробництва, так і засобу безпосереднього споживачького застосування пересічними мешканцями регіонів. В контексті виробничих передумов, нерухомість є найважливішим чинником створення матеріальних благ і послуг сфери нерухомості. З іншої сторони, нерухомість виражає реалізацію соціальної функції в контексті житлового, відпочинкового та дозвільного споживання населенням.

Отже, нерухомість являє собою симбіоз процесних дій найрізноманітніших відносин між суб'єктами економічних, політичних, соціальних верств населення. Зазначені відносини формують своєрідний вплив на функціонування самого ринку нерухомості та впливають на становлення його внутрішньої структури, яка, в свою чергу відбиває становище організаційно-економічних особливостей самого ринку, та диференціює окремі види нерухомості.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Різномічні аспекти регулюючих процесів галузевих сегментів регіону досліджувалися В. Бодровим, С. Майстро, М. Латиніним, І. Дунаєвим, О. Андрєєвим, Н. Мірко, О. Навроцьким та ін. Теоретичні та практичні засади функціонування ринку нерухомості розглядали в своїх працях: Дж. Фрідман, Н. Ордуей, С. Мочерний, А. Микитчик, М. Коваленко, Л. Радванська, О. Стрішенець, К. Павлов, І. Кречотень, Р. Ткаченко та ін. Зазначеною плеядою дослідників промоніторино існуючі засади державного регулювання на ринку нерухомості, разом з тим, не висвітлено належним чином функціонування регіональних важелів функціонування певних видів нерухомості відносно регіональних особливостей. Комплексні дослідження не ретроспектують сценарії подальшого вдосконалення інфраструктурного забезпечення ринку нерухомості на сучасному етапі, що і потребує додаткових досліджень різних сторін регулюючого напрямку ринку нерухомості в Україні.

Мета і завдання дослідження. Відобразити еволюцію становлення ринку нерухомості, а також з'ясувати поняття «нерухомість», «ринок нерухомості», «суб'єкти ринку нерухомості». З'ясувати як

змінилась ціна на житло в 2020 році, в чому заключається житлова безпека і, що відбувається зараз на ринку нерухомості.

Виклад основного матеріалу та обґрунтування отриманих результатів дослідження. Вітчизняний житловий ринок зародився на початку 90-х років XX ст., коли Україна проголосила незалежність. Тому що, до цього часу забезпечення населення житлом відбувалось шляхом державного розподілу.

В секторі житлового будівництва держава виконує такі функції:

- основного інвестора у сфері будівництва;
- підрядника, забудовника в цій сфері, а також власника житлового фонду.

Житло, яке було власністю держави, надавалось особам, які були в черзі щоб його отримати.

Етапи еволюції житлового ринку в Україні:

1 етап: (1991-1996 рр.) - створення та розвиток ринку.

2 етап: (1997-перша половина 1998 рр.) - встановлення сталої ціни.

3 етап: (друга половина 1998-2000 рр.) - спад цін.

4 етап: (січень-серпень 2001 р.) - поступове зростання цін.

5 етап: (вересень 2001-2007 рр.) - тривале збільшення цін, значні вклади капіталу в нерухомість.

6 етап: (2007-2008 рр.) - період цінового шоку.

7 етап: (2009 р.) - зменшення інвестицій в нерухомість.

8 етап: (2010-2011 рр.) - відновлення кредитної політики.

9 етап: (2012-серпень 2013 рр.) - підвищення рівня купівельної спроможності.

10 етап: (вересень 2013-лютий 2014 рр.) - зменшення кількості угод на ринку вторинної житлової нерухомості.

11 етап: (з березня 2014 р.) - ринок житла в Україні досі перебуває на етапі становлення.

До нерухомості, нерухомого майна слід відносити земельні ділянки, будівлі, споруди або інше майно, яке безпосередньо є пов'язаним із використанням землі, з огляду на нетранспортабельність та сталість та приналежність конкретному місцю та призначенню земельних об'єктів. [8, 9].

Ринок нерухомості по своєму сутнісному та функціональному наповненню являє собою певний набір механізмів, за допомогою яких здійснюється реалізація прав на власність та ефекти від використання з подальшою ціною політикою за умов сталого землекористування та домінування конкретних суб'єктів [6]. Зокрема, основними учасниками ринку нерухомості слід вважати: продавців ринку нерухомості, які є власниками самих об'єктів нерухомості, будучи фізичними або юридичними особами; покупців, які теж є фізичними або юридичними особами які виражають матеріальну потребу у придбанні нерухомості; нотаріуси, які спеціалізуються на оформленні та реєстрації власнісних питань між суб'єктами на ринку нерухомості; посередники, які є вмотивованими ріелторами, які надають посередницькі послуги з метою отримання посередницького доходу від операцій з нерухомістю.

Таким чином, ринок нерухомості являє собою складну диференційовану систему, що включає в себе ряд груп відносин залежно від наявних в них суб'єктів [4]. При цьому він виконує ряд функцій, в сукупності забезпечують найбільш раціональний розподіл об'єктів нерухомості в суспільстві відповідно до його потреб [2, 3].

На сьогоднішній день житлова криза спостерігається всюди. На її появу впливає вартість житла. Збільшується кількість безпритульних, виселення й позбавлення права власності вже нікого не дивують [10].

Ємне та ґрунтовне трактування ринку нерухомості запропонували американські вчені Дж. Фрідман та Н. Ордуей. На їхню думку, ринок нерухомості включає синхронізацію механізмів, за допомогою яких передаються права на власність та пов'язані з нею інтереси для суб'єктів цього ринку. Окрім цього, ринок нерухомості показує своєрідний взаємозв'язок між суб'єктами ринку на основі специфічних інструментів, методів та засобів регулювання. Водночас, С. Мочерний, припускає, що ринок нерухомості є особливим сегментом ринкової економіки на якому об'єктом купівлі-продажу чи застави для отримання кредиту є нерухомість, та де паралельно існує обіг грошей та об'єктів нерухомості, що і визначає особливості господарського механізму сучасної регульованої економіки [7]. На переконання дослідників О.Павлової та К.Павлова, ринок

нерухомості є складним елементом ринкової структури, з чітко орієнтованими комерційними та соціальними векторами свого застосування, та коливається в своєму розвитку залежно від специфічних особливостей наміченої регіональної політики [3].

Житлова нерухомість України перебуває в фазі відновлення. Це найкраща можливість для інвестицій з мінімальними ризиками.

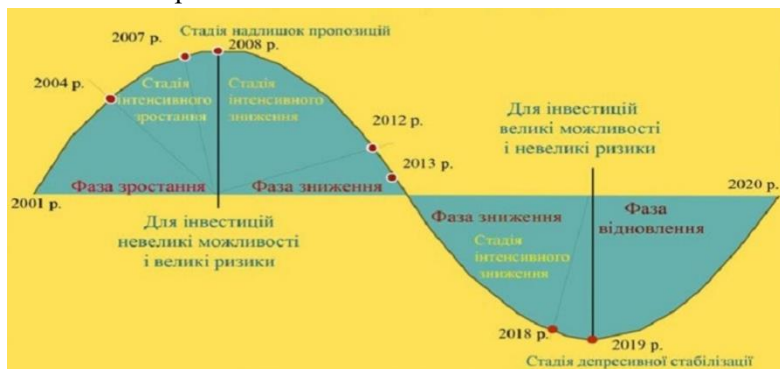


Рис. 1. Цикли, фази, стадії ринку нерухомості

За сучасну історію України ринок нерухомості пройшов два повних циклу (Рис. 1):

Перший повний цикл 1992–2000 рр. (8 років);

Другий повний цикл 2001–2019 рр. (19 років).

За підсумками 2019 року відбувся вихід ринку житлової нерухомості з нижньої точки фази зниження в фазу відновлення ринку нерухомості (Рис. 2).



Рис. 2. Зріст вартості кв. м. житлової нерухомості по Україні з листопада 2018р. по листопад 2019р.

На початок 2020 року середня ціна на житло зросла на 8,6%.

На первинному ринку вартість однокімнатних квартир збільшилась на 7,9%, двокімнатних - на 8,1%, трикімнатних - на 9,1%. В середньому ціна на нові квартири зросла на 7,9%.

Ціни на квартири на вторинному ринку збільшились більше, ніж на первинному. В середньому ціни на зросли на 8,9%. Найдорожчими є однокімнатні квартири, їх ціна підвищилась на 11,1%, двокімнатні - на 9,8%, а трикімнатні - на 5,9% [13].

Житлова безпека заключається в охороні житлових комплексів.

Охорона житлових комплексів - запобіжні заходи, щодо захисту будинку від більшості зовнішніх загроз.

Середня вартість кв. м. житлової нерухомості Західного регіону, (курс долара за НБУ на 30.11.2019р. - 24,035 грн), [9].

Західний регіон (вартість квадратного метру житлової нерухомості)		
Львів	806\$	19372€
Чернівці	585\$	14060€
Рівне	563\$	13532€
Ужгород	548\$	13171€
Тернопіль	545\$	13099€
Луцьк	502\$	12066€
Хмельницький	452\$	10864€
Івано-Франківськ	418\$	10047€

Охорона ЖК здійснюється в 4 етапи:

1. Периметр ЖК. Встановлюється паркан по всій території, для того щоб зайти могли тільки мешканці та їх гості.

2. Внутрішня територія. Встановлюються відеокамери по всій території ЖК, для того щоб під контролем знаходились під'їзди, дитячі майданчики та інше.

3. Підземна автостоянка. Встановлюється відеоспостереження, ідентифікація проїжджаючих машин і мешканців, для того щоб уникнути проникнення злодіїв.

4. Житлова частина будинку. Забезпечення повного контролю над усіма частинами будинків.

Головна мета забезпечення повної безпеки на всій території ЖК [4].

Через поширення пандемії коронавірусу Covid-19 світова економіка на порозі кризи, а деякі країни вже заявили про її початок. Економіка України перебуває в очікуванні, яке пов'язане з хронічним карантинним режимом щоб запобігти поширенню смертельно небезпечної хвороби. В всьому світі такі дії спричинили світову кризу, яка нашу країну не омине. Експерти заявляють, що після закінчення епідемії коронавірусу та економічної кризи, ціни на оренду та купівлю об'єктів комерційної нерухомості будуть знижуватися. На сьогоднішній день через карантинні заходи закрито багато закладів громадського харчування і непродуктових магазинів. Під час карантину деякі орендодавці готові зменшувати орендну плату з винаймачів об'єктів житлової нерухомості. Ринок комерційної нерухомості на даний момент практично завмер. Після стабілізації ситуації ціни впадуть. За словами експертів ринок характеризується певною деформацією, за якої пропозиція суттєво перевищує попит що в свою чергу посилить напругу та труднощі з подальшим наймом звільнених після закриття салонів з гральними автоматами [12].

Ціна на житло в 2020 році збільшилась порівняно з 2019 роком, але прогнозується значний спад ціни через пандемію коронавірусу Covid-19.

Ще в 2014 році відбувся різкий сплеск числа угод купівлі-продажу, тому що саме тоді люди почали спустошувати свої депозитні рахунки і масово вкладати гроші в нерухомість. Причини в тому, що люди втратили довіру до банківської системи країни через зміни в ній, також через те, що відбувалось різке здешевлення в доларовому еквіваленті первинної нерухомості, що відбулось через галопуючу інфляцію.

Протягом 2014–2015 років забудовники оголосили про бурхливе зростання продажів, але відбулось поступове скорочення заощаджень громадян, іпотечне кредитування відсутнє, а економіка країни перебувала в кризовому становищі. У зв'язку з тим в 2016 році зменшилась кількість числа угод купівлі-продажу, а в 2017 році майже дорівнювала нулю.

Нарощування обсягів будівництва і посилення конкуренції за споживача призвело до зворотного ефекту. З наближенням термінів введення об'єктів у експлуатацію в інвесторів часто виникають проблеми такі, як часте порушення часте порушення термінів, низька якість робіт, а також замороження об'єктів через різні причини.

Потенційні покупці більше віддають перевагу вторинному ринку. Крім того, що в покупців знизилась довіра до первинної нерухомості, на це вплинули ще дві причини: зростання пропозиції та

падіння вартості. Кількість виставлених на продаж квартир в 2016 році зросла на 16%, а ціна за квадратний метр впала.

Такі ж проблеми спостерігалися і в 2017 році. Люди зрозуміли, що нерухомість не є актуальною, тому що вона не може просто стояти, потрібно платити не малі податки на житло, оплачувати високі тарифи на комунальні послуги, тому вони намагались як можна швидше позбутися неї. У зв'язку з цим відбувається зростання пропозиції на тлі падаючого попиту, тому ціни на вторинне житло і надалі зменшуються.

В 2019 році на ринку нерухомості відбулись зміни в законодавчому регулюванні системи будівництва. В цьому році ринок житла був динамічним та характеризувався стабільністю сіюго розвитку. На ринок первинної нерухомості дуже вплинули нові державні будівельні норми, які забороняли будувати висотні житлові будинки в селах.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Ринок нерухомості являє собою складну диференційовану систему, що включає в себе ряд груп відносин залежно від наявних в них суб'єктів. При цьому він виконує ряд функцій, в сукупності забезпечують найбільш раціональний розподіл об'єктів нерухомості в суспільстві відповідно до його потреб. Було показано еволюцію ринку нерухомості і з'ясовано основні поняття в цій сфері. Ціна на житло в 2020 році збільшилась порівняно з 2019 роком, але прогнозується значний спад ціни через пандемію коронавірусу Covid-19. Також з'ясувала, що житлова безпека заключається в охороні житлових комплексів, і в які етапи здійснюється охорона ЖК. Отже, регіональна політика держава є важливим вектором формування ринку нерухомості на інноваційних засадах за умов безперервності та підвищення опірності ринкового середовища відносно зовнішніх чинників. В сою чергу, це передбачає сприяння інвестиційних процесів, з подальшим забезпеченням мультиплікаційного ефекту і подальшого економічного зростання. Це в свою чергу обумовлює необхідність провадження системного моніторингу становища ринкової кон'юнктури та з'ясування подальших тенденцій розвитку регіональних ринків нерухомості. Цього можна досягти шляхом тісної та продуктивної консолідації органів влади та інших інституцій, які є важливими сегментами ринкової економіки (товарними ринками, ринком капіталу, ринком праці), створюючи при цьому сприятливе ринкове середовище для відтворення позитивних тенденцій регіонального ринку нерухомості.

Джерела та література

1. Охорона житлових комплексів. URL : <https://tor-safety.com/ua/fizicheskaya-bezopasnost/ohrana-zhk-2/>.
2. Павлов К.В. Оцінка конкурентоспроможності регіональних ринків житлової нерухомості України : монографія. Луцьк : ПрАТ «Волинська обласна друкарня», 2018. 482 с.
3. Павлов К.В., Павлова О.М. Формування та регулювання конкурентних відносин на регіональних ринках житла України : монографія. Луцьк : видавництво «Терен», 2019 542 с. URL: <http://esnuir.eenu.edu.ua/handle/123456789/15852>.
4. Павлов К.В. Регулювання інвестиційно-житлових відносин в Україні: монографія. Рівне: НУВГП, 2013. 230 с.
5. Павлова О. М., Купчак В. Р., Павлов К. В., Лагодієнко В. В. Формування та регулювання регіональних енергетичних систем: теорія, методологія та практика: монографія. Луцьк: СПД Гадак Жанна Володимирівна, друкарня "Волиньполіграф", 2019. 346 с.
6. Ринок нерухомості, його особливості та структура. URL: https://m.stud.com.ua/44562/ekonomika/rinok_neruhomosti_yogo_osoblivosti_struktura
7. Стрішенець О. М., Павлов К. В. Теоретичні аспекти конкуренції на регіональних ринках житлової нерухомості. *Економічний часопис Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки : журнал*. Луцьк: Вежа Друк, 2017. №3(11). с. 7-12.
8. Стрішенець О.М., Павлов К.В. Особливості конкурентних відносин на регіональних ринках нерухомості. *Науковий вісник ужгородського університету. Серія «Економіка». Збірник наукових праць. Випуск 1 (47). Том 2. Ужгород, 2016. С. 35-38.*
9. Стрішенець О.М., Павлов К.В. Теоретичні аспекти конкуренції на регіональних ринках житлової нерухомості. *Економічний часопис Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки : журнал*. Луцьк: Вежа-Друк, 2017. № 3 (11). С. 7-12.

10. Стрішенець О. М., Павлов К. В. Формування ринку житлової нерухомості в Україні: цикли та етапи. Актуальні проблеми управління соціально - економічними системами: матеріали міжнародної наукової практичної інтернет - конференції, (м. Луцьк, 7 грудня 2017 року). Частина перша. Луцьк: ПВВ Луцького НТУ, 2017. с. 210-214.

11. Сучасний стан формування ринку нерухомості в Україні. URL: https://otherreferats.allbest.ru/economy/00900884_0.htm

12. Що буде з цінами на нерухомість після кризи та пандемії. URL: http://tvoemisto.tv/news/ne_pospishayte_vkladaty_v_grechku_shcho_bude_z_tsinamy_na_neruhomist_pislya_kryzy_t_a_epidemii_107447.html.

13. Як змінилися ціни на житло на початок 2020 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://biz.ligazakon.net/ua/news/192581_yak-zmnilytsya-tsn-na-zhitlo-na-pochatok-2020-roku

References

1. Okhrona zhytlovykh kompleksiv [Protection of residential complexes]. URL: <https://tor-safety.com/ua/fizicheskaya-bezopasnost/ohrana-zhk-2/>. Retrieved from: <https://tor-safety.com/ua/fizicheskaya-bezopasnost/ohrana-zhk-2/> [In Ukrainian].

2. Pavlov, K.V.(2018). Otsinka konkurentospromozhnosti rehional'nykh rynkiv zhytlovoi nerukhomosti Ukrayiny : monohrafiya. [Estimation of competitiveness of regional markets of residential real estate of Ukraine: monograph.] Luts'k :PrAT «Volyn's'ka oblasna drukarnya» [In Ukrainian].

3. Pavlov, K.V., Pavlova, O.M. (2019). Formuvannya ta rehulyuvannya konkurentnykh vidnosyn na rehional'nykh rynkakh zhytla Ukrayiny : monohrafiya [Formation and regulation of competitive relations in the regional housing markets of Ukraine: a monograph]. Luts'k : vydavnytstvo «Teren», 2019 542 s. URL: <http://esnuir.eenu.edu.ua/handle/123456789/15852> [In Ukrainian].

4. Pavlov, K.V. (2013). Rehulyuvannya investytsiyno-zhytlovykh vidnosyn v Ukrayini: monohrafiya [Regulation of investment and housing relations in Ukraine: a monograph]. Rivne: NUWM [In Ukrainian].

5. Pavlova, O.M., Kupchak, V.R., Pavlov, K.V., Lahodiyenko, V.V. (2019). Formuvannya ta rehulyuvannya rehional'nykh enerhetychnykh system: teoriya, metodolohiya ta praktyka: monohrafiya [Formation and regulation of regional energy systems: theory, methodology and practice: a monograph]. Luts'k: SPD Hadyak Zhanna Volodymyrivna, drukarnya "Volyn'polihraf" [In Ukrainian].

6. Rynok nerukhomosti, jogo osoblyvosti ta struktura. [Real estate market, its features and structure]. URL: https://m.stud.com.ua/44562/ekonomika/rinok_neruhomosti_yogo_osoblivosti_struktura Retrieved from https://m.stud.com.ua/44562/ekonomika/rinok_neruhomosti_yogo_osoblivosti_struktura [In Ukrainian].

7. Strishenets, O.M., Pavlov, K.V. (2017). Teoretychni aspekty konkurenciyi na rehional'nykh rynkakh zhytlovoi nerukhomosti [Theoretical aspects of competition in regional residential real estate markets]. *Ekonomichnyy chasopys Skhidnoyevropeys'koho natsional'noho universytetu imeni Lesi Ukrayinky – Economic Journal of Lesya Ukrainka East European National University*. Luts'k: Vezha Druk, №3(11). 7-12 [In Ukrainian].

8. Strishenets, O.M., Pavlov, K.V. (2016). Osoblyvosti konkurentnykh vidnosyn na rehional'nykh rynkakh nerukhomosti [Features of competitive relations in regional real estate markets]. *Naukovyy visnyk uzhhorods'koho universytetu. Seriya «Ekonomika». Zbirnyk naukovykh prats – Scientific Bulletin of Uzhhorod University. Economics series. Collection of scientific works. Vypusk 1 (47). Tom 2. Uzhhorod. 35-38* [In Ukrainian].

9. Strishenets O.M., Pavlov, K.V. (2017). Teoretychni aspekty konkurenciyi na rehional'nykh rynkakh zhytlovoi nerukhomosti [Theoretical aspects of competition in regional residential real estate markets]. *Ekonomichnyy chasopys Skhidnoyevropeys'koho natsional'noho universytetu imeni Lesi Ukrayinky – Economic Journal of Lesya Ukrainka East European National University*. Luts'k: Vezha-Druk, №3(11). 7-12 [In Ukrainian].

10. Strishenets. O.M., Pavlov K.V. (2017). Formuvannya rynku zhytlovoi nerukhomosti v Ukrayini: tsykly ta etapy [Formation of the residential real estate market in Ukraine: cycles and stages]. *Aktual'ni problemy upravlinnya sotsial'no - ekonomichnyimi systemami: materialy mizhnarodnoyi naukovoyi praktychnoyi internet – konferentsiyi. Actual problems of management of social and economic systems: materials of the international scientific practical Internet - conference* (Luts'k, 7. 12.2017) 210-214 [In Ukrainian].

11. Sutchasnyi stan formuvannya rynku nerukhomosti v Ukraini. [The current state of formation of the real estate market in Ukraine]. URL: https://otherreferats.allbest.ru/economy/00900884_0.htm Retrieved from https://otherreferats.allbest.ru/economy/00900884_0.htm [In Ukrainian].

12. Shcho bude z tsinamy na nerukhomist' pislya kryzy ta pandemiyi [What will happen to real estate prices after the crisis and pandemic] URL: http://tvoemisto.tv/news/ne_pospishayte_vkladaty_v_grechku_shcho_bude_z_tsinamy_na_neruhomist_pislya_kryzy_t_a_epidemii_107447.html [In Ukrainian].

13. Yak zminylysy tsiny na zhytlo na pochatku 2020 roku [How housing prices have changed in early 2020] URL: https://biz.ligazakon.net/ua/news/192581_yak-zmnilisya-tsni-na-zhitlo-na-pochatok-2020-roku. [In Ukrainian].

Стаття надійшла до редакції 15.06.2020 р.

УДК 322.122

Подзізей Олег,
аспірант,
Волинський національний університет імені Лесі Українки,
кафедра міжнародних економічних відносин,
м. Луцьк; ORCID ID 0000-0002-3646-7687,
e-mail: Olehpodzizej@gmail.com

<https://doi.org/10.29038/2411-4014-2020-04-63-70>

СУТНІСТЬ ТА ЗМІСТ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ОБ'ЄДНАНИХ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД В УМОВАХ ІНКЛЮЗИВНОГО РОЗВИТКУ

Конкурентоспроможність об'єднаних територіальних громад (ОТГ) є ключовим елементом формування стратегічного плану їх розвитку. Тому адміністративно-економічна реформа, яка проводиться в Україні, повинна забезпечити необхідні умови для формування та розвитку територіальних громад. Об'єднані територіальні громади повинні функціонувати відповідно до принципів ефективного господарювання, необхідно враховувати усі затрати та вигоди від реалізації програм розвитку власної конкурентоспроможності. Результатом формування такої конкурентоспроможності є підвищення ефективності функціонування територіальних громад.

У статті розглянуто специфіку формування підходів до розуміння сутності конкурентоспроможності ОТГ, зокрема – конкретизовано фактори та чинники, що впливають на їх конкурентоспроможність. Визначено особливості взаємозалежності розвитку ОТГ від специфіки їх регіонального територіального розміщення.

Доведено, що забезпечення ефективного функціонування ОТГ в сучасних умовах потребує налагодження та становлення передумов щодо інклюзивного розвитку територій на основі забезпечення дотримання ключових факторів формування їх конкурентоспроможності.

Ключові слова: ОТГ, конкурентоспроможність, конкуренція, чинники конкурентоспроможності, регіональний розвиток.

Подзізей Олег,
аспірант,
Волинский национальный университет имени Лесы Украинки,
кафедра международных экономических отношений,
г. Луцк

СУЩНОСТЬ И СОДЕРЖАНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ОБЪЕДИНЕННЫХ ТЕРРИТОРИАЛЬНЫХ ОБЩИН В УСЛОВИЯХ ИНКЛЮЗИВНОГО РАЗВИТИЯ

Конкурентоспособность объединенных территориальных общин (ОТО) является ключевым элементом формирования стратегического плана их развития. Поэтому административно-экономическая реформа, которая проводится в Украине, должна обеспечить необходимые условия для формирования и развития территориальных общин. Объединенные территориальные общины должны функционировать в соответствии с принципами эффективного хозяйствования, при этом необходимо учитывать все затраты и выгоды от реализации программ развития собственной конкурентоспособности. Результатом формирования такой конкурентоспособности является повышение эффективности функционирования территориальных общин.

В статье рассмотрено специфику формирования подходов к пониманию сущности конкурентоспособности ОТО, в частности – конкретизируются факторы, влияющие на конкурентоспособность. Определены особенности взаимозависимости развития ОТО от специфики их регионального территориального размещения.

Доказано, что обеспечение эффективного функционирования ОТО в современных условиях требует налаживания и становления предпосылок инклюзивного развития территорий на основании обеспечения безусловного соблюдения формирования ключевых факторов их конкурентоспособности.

Ключевые слова: ОТО, конкурентоспособность, конкуренция, факторы конкурентоспособности, региональное развитие.

**Podzizei Oleh,
PhD student,
Lesya Ukrainka Volyn National University,
Department of International Economic Relations,
Lutsk**

ESSENCE AND CONTENT OF UTC COMPETITIVENESS IN THE CONDITIONS OF INCLUSIVE DEVELOPMENT

United territorial communities (UTC) competitiveness is a key element in forming a strategic plan for their development. Therefore, the administrative and economic reform carried out in Ukraine should provide the necessary conditions for the formation and development of territorial communities. UTCs must operate in accordance with the principles of efficient management, it is necessary to take into account all the costs and benefits of implementing programs to develop their own competitiveness. This The result of the formation of such competitiveness is to increase the efficiency of territorial communities.

The article considers the specifics of the formation of approaches to understanding the essence of UTC competitiveness, in particular – specifies the factors and factors influencing competitiveness. Peculiarities of interdependence of UTC development on the specifics of their regional territorial location are determined.

Peculiarities of the current stage of reforming the system of local self-government, as well as the related transformation of the principles of economic policy of local governments in Ukraine, requires a review of all systemic factors that determine the functioning of the grassroots administrative and economic system. In this aspect, a fundamentally new, as well as a basic element of such a system are united territorial communities (UTC), which are formed in Ukraine in the process of implementing a new state policy – decentralization of local government and increasing the role of local communities in meeting their socio-economic development.

Thus, the availability of a specific list of qualitative factors for assessing the competitiveness of UTC allows the local community to assess them and determine the number of parameters and based on this analysis to form a strategy to achieve the necessary competitiveness indicators, which will form a community development strategy. On the other hand, without access to a system for assessing and analyzing such parameters, local communities will not be able to set clear goals and objectives for investment or infrastructure development, which, of course, will not allow them to form an appropriate level of competitiveness.

Keywords: UTC, competitiveness, competition, competitiveness factors, regional development.

Постановка проблеми. Особливості сучасного етапу переформатування системи місцевого самоврядування, а також, пов'язаної з цим трансформації принципів економічної політики органів місцевого самоврядування, що відбувається в Україні, потребує перегляду усіх системних факторів, які визначають особливості функціонування низової ланки адміністративно-економічного устрою держави. В даному аспекті принципово новим, а також базовим елементом такої системи стають об'єднані територіальні громади (ОТГ), які формуються в Україні в процесі реалізації нової державної політики – децентралізації органів місцевого самоврядування та підвищення ролі місцевих громад в забезпеченні потреб їх соціально-економічного розвитку.

Наслідком таких трансформацій є не лише економічна децентралізація системи місцевого самоврядування, але й зростання фінансово-економічних можливостей цієї системи загалом і ОТГ, як її складової зокрема. Відповідно, територіальні громади в таких умовах набувають особливого значення не лише, як елементи економічної системи регіону, але й як самостійні і вагомі гравці на місцевому ринку, котрі за рахунок наявних ресурсів можуть формувати і стимулювати попит на певні види ресурсів або послуг. Таким чином, новостворені ОТГ є не лише споживачами, які за рахунок наявних фінансових потоків забезпечують потреби власного розвитку, але вони виступають саме економічними агентами, котрі формують умови інклюзивного розвитку відповідних територій за рахунок фінансування належних витрат, інвестування наявних фінансових ресурсів, а також – залучення та переспрямування інвестиційних потоків на місцевому рівні згідно потреб місцевого населення та власного розвитку загалом.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням процесів та особливостей розвитку економічних систем регіонального рівня присвячені праці багатьох авторитетних дослідників та науковців. Зокрема, значний внесок у вивчення даного питання здійснили такі зарубіжні дослідники,

як П. Р. Кругман та М. Обстфельд [14], Р. Е. Лукас, Н. Стокей та Е. Прескотт [15], Д. Родрік [16], Т. В. Шульц [17] та багато інших. Варто також звернути увагу на дослідження, присвячені визначенню особливостей регіональної та виробничої конкурентоспроможності, значний внесок в які здійснили такі вчені, як Р. Р. Білик [13], Л. Г. Бальцерович [1], З. С. Варналій та О. П. Гармашова [3], В. І. Захарченко та С. В. Захарченко [6], М. Портер [9] та інші.

Загалом економічна наука має достатньо напрацювань у сфері регіональної економіки та конкурентоспроможності. Проте особливості адміністративно-територіальної реформи в Україні, які призвели до створення об'єднаних територіальних громад, потребують поглибленого вивчення специфіки формування конкурентоспроможності ОТГ.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Практика досліджень економічної політики органів місцевого самоврядування як в Україні, так і в інших країнах світу має усталені та дієві підходи до оцінки ефективності їх функціонування. Тому, за допомогою внесення певних коректив, зумовлених специфікою країни, впровадження таких моделей дозволяє належним чином використати наявний інструментарій для визначення конкретних параметрів діяльності ОТГ, як адміністративно-управлінських інституцій, в системі управління економічним розвитком регіону або місцевої громади. Тому, на нашу думку, потреба пошуку нових систем оцінювання діяльності ОТГ в аспекті досягнення належного рівня управління соціально-економічною системою, наразі відсутня.

Виклад основного матеріалу. Новостворена система об'єднаних територіальних громад за своєю функціональністю є доволі гнучкою і дозволяє формувати окрему політику своєї діяльності для кожного окремого випадку. Якщо раніше райони або сільські ради, які входили до їх складу, діяли в суворо визначених межах адміністративного управління та бюджетного кодексу, ні які не мали жодного впливу і виконували суто функції виконавців бюджетів регіонального рівня та провідників централізованої державної політики, то тепер об'єднані територіальні громади виступають у якості самостійних гравців, які самі можуть формувати політику регіонального розвитку на своїй території, а також мають інструменти впливу на діяльність інших економічних суб'єктів на цій території. При цьому однією з найбільш суттєвих відмінностей в даному аспекті є саме можливість управління інвестиційною привабливістю власних територій, що дозволяє ОТГ вступати в конкуренцію між собою щодо залучення інвесторів.

Таким чином, поняття конкурентоспроможності ОТГ набуває особливої актуальності в період активного формування інструментарію їх економічного впливу на процеси соціально-економічного розвитку на їх території. Ця особливість є унікальною для України, адже процеси децентралізації системи регіонального управління в країнах Центральної та Західної Європи досить часто не мають можливостей впливу на процеси інвестиційної економічної активності на мікрорівні. Відповідно, дослідження проблематики забезпечення належного рівня конкурентоспроможності ОТГ і є тим завданням, вирішення якого дозволить місцевим громадам досягти належного рівня економічної ефективності та забезпечить їм можливості щодо стимулювання власного економічного зростання в перспективі.

Якщо загалом вести мову про концептуальні основи конкурентоспроможності ОТГ, то необхідно зазначити, що вона «формується завдяки ефективному використанню та управлінню виробничого, фінансового, науково-технічного, інноваційно-інвестиційного, майнового, кадрового потенціалу. Таким чином, конкурентоспроможною територіальною громадою є така громада, у якій місцеві джерела наповнення бюджету, інфраструктурні та кадрові ресурси є достатніми для самостійного забезпечення соціально-економічного розвитку як у короткотерміновій, так і в довготерміновій перспективі» [11, с. 24-25].

Однак саме поняття конкурентоспроможності ОТГ є не надто конкретним з огляду на адміністративно-економічну сутність останніх в системі суб'єктів економічних відносин. І дійсно – з одного боку новостворені ОТГ виступають окремими суб'єктами ринку з варіацією інституційних прав регуляторів, а з іншого – одночасно є суб'єктами адміністративного устрою, на території якого й проходять економічні процеси, що формують відносини інших суб'єктів, між якими й відбувається економічна та господарська конкуренція. Таким чином, для того, щоб зрозуміти особливості поняття конкурентоспроможності ОТГ, необхідно з'ясувати концептуальні особливості сутності поняття «конкуренція» та «конкурентоспроможність», як економічних категорій.

Так, необхідно звернути увагу на базову оцінку поняття «конкуренція», здійснене видатним економістом, засновником класичної економічної науки та творцем базових концепцій економічного розвитку – Адамом Смітом, який стверджував, що конкуренція є «чесним суперництвом між продавцями за більш вигідні умови продажу своїх товарів» [10, с. 68]. Таким чином, дана дефініція заклала основи підходів до розуміння сутності конкуренції в економічних відносинах різноманітних суб'єктів ринку й стала базою для подальшого дослідження та вдосконалення підходів щодо визначення особливостей конкуренції як процесу та конкурентоспроможності, як якісної характеристики суб'єктів економічних відносин.

Значний внесок у дослідження принципів конкуренції та конкурентної боротьби здійснив Джон Стюарт Мілль, який запропонував розглядати конкуренцію, як один з ключових факторів ринкового ціноутворення, що має наслідком позитивний вплив як на продавців, такі на споживачів. Крім того Мілль розглядав конкуренцію в ракурсі стимулюючого фактору у процесі формування капіталів, що приймають участь в процесі виробництва [7, с. 34].

А уже сучасний американський економіст Пол Хейне, один з творців теорії конкурентних переваг в результаті своїх досліджень прийшов до висновку, що «конкуренція є прагненням якнайкраще задовольнити критерії доступу до рідкісних благ» [12, с. 113]. При цьому дослідник звернув особливу увагу на той факт, що конкурентоспроможність як така не може бути сформована без належного рівня розвитку ринкового середовища, яке, у свою чергу, стимулює виробників і продавців товарів та послуг на ринку спрямовувати свої зусилля саме на затребувані ринком напрямки діяльності, що забезпечує, з одного боку – збільшення кількості гравців на ринку, які вступають між собою у конкурентну боротьбу, а з іншого – стимулює цих гравців до збільшення обсягу матеріальних та нематеріальних благ, які вони пропонують своїм споживачам в процесі ринкової конкуренції.

Варто також звернути увагу й на дослідження процесів конкуренції видатного австрійського економіста та вченого Фрідріха Августа фон Гайека, який стверджував що «конкуренція – це процес, за допомогою якого люди отримують і передають знання. Конкуренція веде до кращого використання здібностей і знань. Велика частина досягнутих людських благ отримана саме шляхом змагання, конкуренції. Конкуренція вимагає раціональної поведінки як умови перебування на ринку» [4, с. 73].

Проте найбільш важливий, на нашу думку, внесок в дослідження сутності поняття «конкурентоспроможність» здійснив американський дослідник Майкл Юджин Портер, який в процесі вивчення специфіки конкурентоспроможності підприємств розробив сучасну теорію конкурентних переваг, згідно з якою «конкурентоспроможність підприємства може бути оцінена у межах груп підприємств, які належать до однієї галузі» [9, с. 127].

Порте, як бачимо, дослідження принципів конкуренції та конкурентоспроможності, проведені у класичній та сучасній економічній літературі, не дають відповіді на поняття сутності конкурентоспроможності ОТГ та її характеристик. Відтак виникає необхідність вивчення складових елементів функціонування об'єднаних територіальних громад, які в своїй сукупності і формують конкурентоспроможність ОТГ.

З іншого боку, конкурентоспроможність ОТГ стосується не лише інвестиційних аспектів їх функціонування, але й нерозривно пов'язана з необхідністю розвитку системи соціально-економічних відносин відповідних територій. Зокрема, значна увага повинна приділятися й ринку праці, оскільки «при багатоманітності форм власності на майно, грошові кошти тощо, більшість працівників поставлені в умови, коли їхня робоча сила може поєднуватися з засобами виробництва тільки шляхом набуття останніми відповідної форми власності. Так, з аналізу системи трудових відносин у західних країнах видно, що за будь-яких організаційних форм робітники та підприємці повинні мати свободу для напруження власних угод, підпорядкованих правовим та іншим обмеженням» [5, с. 208].

Отже, можна стверджувати, що формування конкурентоспроможності ОТГ в сучасних умовах відбувається під впливом комплексу функціональних факторів соціально-економічного розвитку та адміністративного апарату органів місцевого самоврядування, включаючи в себе елементи як ринкової інфраструктури, так і складові фінансового управління, а також – людський капітал, який є доступним на відповідній території об'єднаної громади. Відповідно, загалом даний комплекс можна

сформувати у вигляді типової схеми факторів, що впливають на процес формування конкурентоспроможності ОТГ (рис. 1).

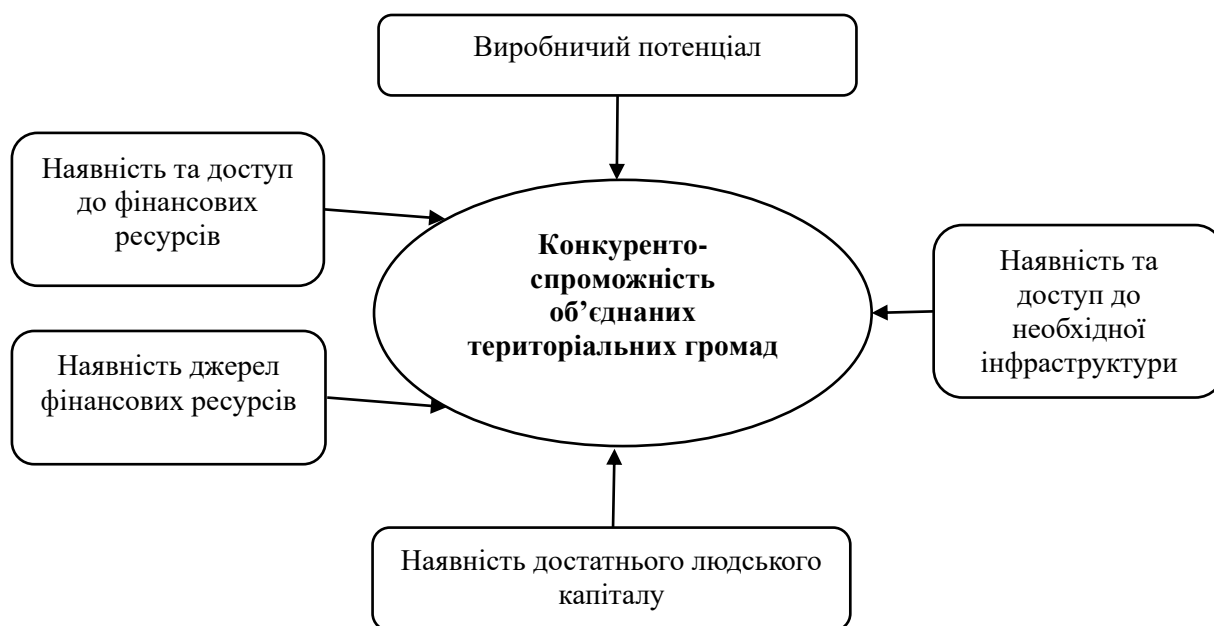


Рис. 1. Фактори формування конкурентоспроможності ОТГ.

Джерело: розроблено автором.

Однак на функціональному рівні такий абстрактний підхід не дає чіткої відповіді на питання щодо конкретних винників, які визначають рівень конкурентоспроможності ОТГ. Такі чинники уже будуть відрізнятися в різних ОТГ, оскільки різний рівень розвитку територій не дозволяє усюди визначати однакові чинники як за якісним, так і за кількісним їх рівнем.



Рис. 2. Чинники конкурентоспроможності ОТГ

Джерело: [2, с. 27].

Головним в даному випадку є те, що загальна сукупність чинників, що визначають конкурентоспроможність ОТГ, поділяється на внутрішні та зовнішні, оскільки ми змушені в даному

випадку розглядати територіальні громади не як окремі відособлені елементи економічного та адміністративного устрою, а як комплексні системи, які взаємодіють між собою всередині національного ринку. Відтак на основі поділу цих чинників можна запропонувати наступний їх перелік (рис. 2).

Таким чином конкретна конкурентна позиція об'єднаних територіальних громад в системі соціально-економічного розвитку територій визначається переліком різнопланових чинників, які у своїй сукупності конкретизують загальні фактори формування конкурентоспроможності територіальної громади і мають різноплановий вплив на сам процес розвитку ОТГ.

Висновки та пропозиції. Отже, наявність конкретизованого переліку якісних чинників оцінки конкурентоспроможності ОТГ дає змогу територіальній громаді провести їх оцінку та визначити кількості параметри і на основі цього аналізу сформуванню стратегію досягнення необхідних показників конкурентоспроможності, які таким чином складуть стратегію розвитку громади. З іншого боку, без доступу до системи оцінки та аналізу таких параметрів територіальні громади не матимуть можливості формування чітких цілей та завдань стосовно напрямів інвестицій або розвитку інфраструктури, що, зрозуміло, не дозволить їм формувати належний рівень власної конкурентоспроможності.

Однак, як свідчить практика функціонування ОТГ, комплекс чинників конкурентоспроможності повинен опрацьовуватися виключно в аспекті розподілу їх відповідно до ключових факторів формування конкурентоспроможності, незалежно від напрямку впливу кожного конкретного чинника. Адже незалежно від того, чи це є зовнішній, чи внутрішній вплив, окремого системного опрацювання потребують не окремі чинники, а саме системи, які функціонують в рамках сформованих ОТГ, незалежно від того, чи це фінансові, чи трудові, чи інфраструктурні фактори.

З іншого боку, говорячи про конкурентоспроможність ОТГ не варто відокремлювати її від конкурентоспроможності регіону, в якому вона розташовується. Адже рівень соціально-економічного та виробничо-промислового розвитку регіонів України досить різний, що накладає відбиток на специфіку умов в яких і сформовані ОТГ. І, відповідно, рівень регіональної економічної конкурентоспроможності областей відбивається на рівні конкурентоспроможності об'єднаних територіальних громад, що, у свою чергу, визначає і різні можливості громад, розташованих у різних регіонах по залученню ресурсів для забезпечення ефективності власного розвитку та функціонування.

Зокрема, як зазначає А. Мельник, «регіональну конкурентоспроможність можна оцінювати за різними ознаками, критеріями і в різних вимірах, вона залежить від конкурентоспроможності базових адміністративно-територіальних одиниць і визначається низкою чинників» [8, с. 23]. Як бачимо, на практиці для конкурентоспроможності ОТГ, яка є залежною від рівнів регіонального розвитку, будуть характерними відповідні регіональні фактори, які стимулюватимуть або ж навпаки – обмежуватимуть можливості територіальних громад щодо позитивної динаміки їх конкурентоспроможності за визначених умов. Це означає, що конкурентоспроможність об'єднаних громад не лише визначається їх територіальним розташуванням, але й її досягнення спрямоване на динамічний розвиток відповідного регіону держави.

Джерела та література

1. Бальцерович Л. Свобода і розвиток. *Економіка вільного ринку*. 2000. С. 23–24.
2. Білоус Я. Ю. Аналіз чинників конкурентоспроможності об'єднаних територіальних громад. *Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля*. 2017. № 6 (236). С. 26-32.
3. Варналій З. С., Гармашова О. П. Конкурентоспроможність національної економіки: проблеми та пріоритети інноваційного забезпечення. Київ : Знання України, 2015. 463 с.
4. Гайек Фрідріх А. Конституція свободи. Переклад з англійської: Мирослава Олійник та Андрій Королишин. Львів: Літопис, 2002. 556 с.
5. Дзямучич М. І. Сучасні зрушення в характері та структурі робочої сили. *Проблеми формування ринкової економіки: Міжвід. наук. зб. Спец. вип. Управління людськими ресурсами: проблеми теорії та практики. Збірник матеріалів міжнародної науково-практичної конференції «Управління людськими ресурсами: проблеми теорії та практики»*. Київ: КНЕУ, 2001. С. 206-208.
6. Захарченко В. І, Захарченко С. В.. Кластерний підхід до аналізу і підвищення

конкурентоспроможності економіки України та її регіонів. *Вісник Хмельницького нац. ун-ту ; серія : Економічні науки*. 2009. № 5, т. 1., С. 53-57.

7. Кириленко В. В. Історія економічних вчень. Навчальний посібник. Тернопіль : Економічна думка, 2007. 233 с.

8. Мельник А. Підвищення конкурентоспроможності територіальних громад в умовах реалізації нової регіональної політики України. *Вісник Тернопільського національного економічного університету*. 2019. №1. С. 21-36.

9. Портер М. Конкурентна стратегія. Техніки аналізу галузей і конкурентів. Київ : Наш формат, 2020. 424 с.

10. Сміт А. Дослідження про природу і причини багатства народів. Київ : Наш формат, 2018. 736 с.

11. Співак С., Корольук Т., Мазуренок О. Фактори підвищення конкурентоспроможності об'єднаних територіальних громад. *Галицький економічний вісник*. 2019. №6 (61). С. 22–29.

12. Хейне П. Економічний образ мислення. Москва : Катаксія, 1997. 704 с. (рос. мовою).

13. Bilyk R. Role of the Local Authorities in Implementing of Reforms in Ukraine and Ensuring Economic Security of Territories. *Intellectual Archive*, 2017. Vol. 6. №2. P.10-22.

14. Krugman P. R., Obstfeld M. International Economics: Theory and Policy. Prentice Hall, 2008. 712 p.

15. Lucas R., Stokey N. L., Edward C. Prescott. Recursive methods in economic dynamics. Harvard University Press, 1989. 608 p.

16. Rodrik, Dani. In Search of Prosperity: Analytic Narratives on Economic Growth. Princeton University Press, 2003. 481 p.

17. Schultz T. W. The Economics of Being Poor, Cambridge, Massachusetts, Blackwell Publishers, 1993. 484 p.

References

1. Balcerowicz L. (2000). Svoboda I rozvytok [Freedom and development]. *Ekonomika vilnogo rynku – Free market economy*. P. 23–24 [in Ukrainian].

2. Bilous Ya. Yu. (2017). Analiz chynnykiv konkurentospromozhnosti ob'ednanyh terytorialnyh gromad [Analysis of the factors of competitiveness of united territorial communities]. *Visnyk Sxidnoukrayins'kogo nacionalnogo universytetu imeni Volodymyra Dalya – Bulletin of the Volodymyr Dahl East Ukrainian National University*. Vol. 6 (236). P. 26-32 [in Ukrainian].

3. Varnalij Z. S., Garmashova O. P. (2015) Konkurentospromozhnist` nacionalnoyi ekonomiky: problemy ta priorityty innovacijnogo zabezpechennia [Competitiveness of the national economy: problems and priorities of innovation]. Kyiv : Znannya Ukrayiny. 463 p. [in Ukrainian].

4. Hayek Friedrich August. (2002) Konstytucia svobody [Constitution of freedom]. Lviv : Litopys. 556 p. [in Ukrainian].

5. Dziamulych M. I. (2001). Suchasni zrushennya v harakteri ta strukturі robochoyi syly [Modern changes in the nature and structure of the workforce]. *Problemy formuvannya rynkovoï ekonomiky : Upravlinnya lyuds'kymy resursamy: problemy teorii ta praktyky*. Zbirnyk materialiv mizhnarodnoyi naukovo-praktychnoyi konferenciï «Upravlinnya lyudskymy resursamy: problemy teorii ta praktyky» – Problems of market economy formation: Human resource management: problems of theory and practice. Proceedings of the international scientific-practical conference «Human Resource Management: Problems of Theory and Practice». P. 206-208 [in Ukrainian].

6. Zaxarchenko V. I, Zaxarchenko S. V. (2009). Klasternyj pidhid do analizu i pidvyshhennya konkurentospromozhnosti ekonomiky Ukrayiny ta yiyi regioniv [Cluster approach to the analysis and increase the competitiveness of the economy of Ukraine and its regions]. *Visnyk Hmelnyckogo nac. un-tu ; seriya : Ekonomichni nauky – Bulletin of Khmelnytsky National un-tu; series: Economic sciences*. Vol. 5 (1). P. 53-57 [in Ukrainian].

7. Kyrylenko V. V. (2007). Istoriya ekonomichnyh vchen [History of economic doctrines]. Ternopil` : Ekonomichna dumka. 233 p. [in Ukrainian].

8. Mel'nyk A. (2019). Pidvyshhennya konkurentospromozhnosti terytorialnyh gromad v umovah realizaciï novoyi regional'noyi polityky Ukrayiny [Increasing the competitiveness of territorial communities in the implementation of the new regional policy of Ukraine]. *Visnyk Ternopil'skogo nacionalnogo ekonomichnogo universytetu – Bulletin of Ternopil National Economic University*. Vol. 1. P. 21-36 [in Ukrainian].

9. Porter M. (2020). Konkurentna strategiia. Tehniki analizu galuzej i konkurentiv [Competitive strategy. Techniques of analysis of industries and competitors]. Kyiv : Nash format. 424 p. [in Ukrainian].

10. Smith A. (2018). Doslidzhennya pro pryrodu i prychny bagatstva narodiv [Research on the nature and causes of the wealth of nations]. Kyiv : Nash format. 736 p. [in Ukrainian].

11. Spivak S., Korolyuk T., Mazurenok O. (2019). Faktory pidvyshchennia konkurentospromozhnosti ob'ednanyh terytorialnyh gromad [Factors of increasing the competitiveness of united territorial communities]. *Galyckyj ekonomichnyj visnyk – Galician Economic Bulletin*. Vol.6 (61). P. 22–29 [in Ukrainian].

12. Heyne P. Ekonomicheskij obraz myshleniya [Economic way of thinking]. Moscow : Katalaksiya, 1997. 704 p. [in Russian].
13. Bilyk R. Role of the Local Authorities in Implementing of Reforms in Ukraine and Ensuring Economic Security of Territories. Intellectual Archive, 2017. Vol. 6. №2. P.10-22.
14. Krugman P. R., Obstfeld M. International Economics: Theory and Policy. Prentice Hall, 2008. 712 p.
15. Lucas R., Stokey N. L., Edward C. Prescott. Recursive methods in economic dynamics. Harvard University Press, 1989. 608 p.
16. Rodrik, Dani. In Search of Prosperity: Analytic Narratives on Economic Growth. Princeton University Press, 2003. 481 p.
17. Schultz T. W. The Economics of Being Poor, Cambridge, Massachusetts, Blackwell Publishers, 1993. 484 p.

Стаття надійшла до редакції 18.09.2020 р.

РОЗДІЛ V

Гроші, фінанси та кредит

УДК 336.71

Стащук Олена,
доктор економічних наук, професор,
Волинський національний університет імені Лесі Українки,
кафедра фінансів,
завідувач кафедри фінансів
м. Луцьк; ORCID ID 0000-0003-2622-7353
e-mail: helenastashchuk@gmail.com

Борисюк Олена,
кандидат економічних наук, доцент,
Волинський національний університет імені Лесі Українки,
кафедра фінансів;
м. Луцьк; ORCID ID 0000-0002-9411-4118
e-mail: lena-borysuk@ukr.net

Шматковська Тетяна,
кандидат економічних наук, доцент,
Волинський національний університет імені Лесі Українки,
кафедра обліку і оподаткування,
м. Луцьк; ORCID ID 0000-0003-2771-9982
e-mail: Shmatkovska2016@gmail.com

<https://doi.org/10.29038/2411-4014-2020-04-71-79>

РОЛЬ БАНКІВСЬКИХ ІННОВАЦІЙ НА ФІНАНСОВОМУ РИНКУ В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНОГО ФІНАНСОВОГО ПРОСТОРУ

У статті ідентифіковано поняття та типи банківських інновацій, встановлено основні властивості та характерні риси, яким повинні відповідати банківські інновації, визначено переваги їх використання як для банківських установ, так і для споживачів. Встановлено, що основними сучасними банківськими інноваціями, які функціонують на фінансовому ринку України є такі технології, як хмари, штучний інтелект, блокчейн, Big Data. У роботі також показано вплив розвитку інновацій на банківський сектор фінансової системи, а також виявлено основні переваги від використання інновацій банківськими установами: зниження рівня витрат на виконання періодичних завдань; диференціація банківських продуктів і послуг; отримання додаткової виручка внаслідок впровадження інноваційних продуктів; удосконалення вже існуючих банківських продуктів та послуг.

Ключові слова: банківські інновації, банківські установи, хмарні технології, штучний інтелект, блокчейн, інтернет-банкінг, крипто валюта.

Стащук Елена,
доктор экономических наук, профессор,
Волынский национальный университет имени Леси Украинки,
кафедра финансов,
заведующий кафедрой-профессор кафедры финансов,
г. Луцк

Борисюк Елена,
кандидат экономических наук, профессор,
Волынский национальный университет имени Леси Украинки,
кафедра финансов,

г. Луцк

Шматковская Татьяна
кандидат экономических наук, доцент,
Волынский национальный университет имени Лесы Украинки,
кафедра учета и налогообложения,
г. Луцк

РОЛЬ БАНКОВСКИХ ИННОВАЦИЙ НА ФИНАНСОВОМ РЫНКЕ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛЬНОГО ФИНАНСОВОГО ПРОСТРАНСТВА

В статье идентифицировано понятие и типы банковских инноваций, установлены основные свойства и характерные черты, которым должны соответствовать банковские инновации, определены преимущества их использования как для банковских учреждений, так и для потребителей. Установлено, что основными современными банковскими инновациями, которые функционируют на финансовом рынке Украины такие технологии, как облака, искусственный интеллект, блокчейн, Big Data. В работе также показано влияние развития инноваций на банковский сектор финансовой системы, а также выявлены основные преимущества использования инноваций банковскими учреждениями: снижение уровня затрат на выполнение периодических задач; дифференциация банковских продуктов и услуг; Дополнительная выручка в результате внедрения инновационных продуктов; усовершенствование уже существующих банковских продуктов и услуг.

Ключевые слова: банковские инновации, банковские учреждения, облачные технологии, искусственный интеллект, блокчейн, интернет-банкинг, крипто валюта.

Stashchuk Olena,
Doctor of Economics, Professor, Lesya Ukrainka Volyn National University,
Department of Finance,
Head of the Department-Professor of the Department of Finance,
Lutsk

Borysiuk Olena,
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Lesya Ukrainka Volyn National University,
Department of Finance,
Lutsk

Shmatkovskaya Tatiana,
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Lesya Ukrainka Volyn National University,
Department of Accounting and Taxation,
Lutsk

THE ROLE OF BANKING INNOVATION IN THE FINANCIAL MARKET IN THE CONDITIONS OF THE GLOBAL FINANCIAL SPACE

The article identifies the concepts and types of banking innovations, establishes the main properties and characteristics that banking innovations must meet, identifies the benefits of their use for both banking institutions and consumers. The purpose of the article is to identify the concept of banking innovations, their types in banking, as well as the features of the application of innovative products in the practice of domestic and foreign banking institutions. It is established that the main modern banking innovations that operate in the financial market of Ukraine are technologies such as clouds, artificial intelligence, blockchain, Big Data. The paper also shows the impact of innovation on the banking sector of the financial system, as well as identifies the main benefits of the use of innovation by banking institutions: reducing the cost of periodic tasks; differentiation of banking products and services; obtaining additional revenue due to the introduction of innovative products; improvement of already existing banking products and services. Thus, among the main trends in banking innovation should be noted the shift of emphasis from price and quantity characteristics of financial products to service and quality characteristics, such as individual approach to the client, speed and quality of service. The bulk of customer inquiries focus on the extraterritoriality and continuity of systems, forcing banks to focus on management tools regardless of location and time of day, public access, multiple

access channels and interactivity of service, real-time operations and minimization of manual processing. Innovations in these areas are due to both changing customer demand and the widespread development of information technology. Currently, the financial market and the market of P1-technologies are closely intertwined, and this interaction is bilateral. On the one hand, the development of new information technologies offers innovative solutions for the banking business, which can significantly increase the efficiency of the financial institution and improve the quality of services provided to customers and stimulates the emergence of certain innovations in the range of banking products and services.

Key words: banking innovations, banking institutions, cloud technologies, artificial intelligence, blockchain, internet banking, cryptocurrency.

Постановка проблеми. Реалії банківського бізнесу в нинішніх економічних умовах дозволяють виділити три основних чинника, яким притаманні функції каталізатора банківської інноваційної діяльності: глобалізація світових фінансових ринків і ринків банківських послуг, зростаюча конкуренція з боку банківського та небанківського секторів, світова фінансова криза. Зазначені явища спричиняють суттєвий вплив на якісний і кількісний склад гравців ринку банківських послуг і призводять до ключових змін в поведінці споживачів, таким чином залишаючи банкам єдину можливість зберегти і збільшити свої конкурентні переваги завдяки впровадженню інновацій, напрямком яких і визначає стратегію розвитку банківського сектора в середньостроковій перспективі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематика розвитку банківських інновацій висвітлена у дослідженнях багатьох вітчизняних науковців, таких як: Ковальчук Я. [1], Чайковський Я. [1], Дзюблюк О. [2], Єгоричева С. [3], Шмігельська З. [3], Рябокін М. [6], Кузьмінов С. [11], Задоя Ю. [11] та інші. Науковцями досліджено та узагальнено великий масив інформації щодо застосування інновацій у банківській сфері, проте безперервний процес цифровізації економіки, поява нових ризиків та загроз фінансовій безпеці банківської системи вимагає продовження існуючих досліджень у цьому напрямку.

Мета і завдання статті. З огляду на вище зазначене, основною метою роботи є ідентифікація поняття банківських інновацій, їх типів у банківській діяльності, а також особливості застосування інноваційних продуктів у практиці вітчизняних та зарубіжних банківських установ.

Виклад основного матеріалу та обґрунтування отриманих результатів дослідження. У загальному розумінні інновація є ринковою реалізацією якісно нової ідеї. У банківській галузі інноваціями можна вважати економічну реалізацію нового банківського продукту або послуги, суттєве функціональне удосконалення вже існуючого та введення нового технологічного, маркетингового, управлінського або організаційного методу ділової практики ведення бізнесу. Інновації розглядають як результат інтелектуальної праці і технологічних розробок, які спрямовані на удосконалення діяльності банків.

Для того, щоб новий якісно продукт можна було вважати інновацією, він повинен набувати ряду таких характеристик, як: високий ступінь новизни, покриття ринкового попиту, комерційна реалізованість. Іншими словами, інноваційні банківські продукти і послуги повинні володіти більш високими споживчими якостями в порівнянні з наявними аналогами, що виявляється в більшій мірі привабливими для клієнтів банку і задовольняти потенційний попит нових споживачів.

Інноваційні технології в банківській галузі в значній мірі залежать від науково-технічного прогресу в інших індустріях економіки та в особливостях розвитку ІТ-сфери. Подвійна природа банківських інновацій пов'язана зі специфікою фінансового ринку: впровадження принципово нових фінансових продуктів не вимагає значних капітальних вкладень, що, однак, не скасовує значних ризиків їх реалізації і необхідності проведення попередніх масштабних маркетингових досліджень.

Банківська інновація являє собою результат інноваційного процесу, тобто послідовного ланцюга дій і подій в рамках інноваційної стратегії розвитку банку. Ведення інноваційної політики і створення в її результаті банківських інновацій спрямовані на досягнення певного позитивного економічного або стратегічного ефекту, до якого можна віднести: збільшення фінансового доходу банку, залучення нових клієнтів, розширення ринкової частки банку, скорочення витрат роботи кредитної організації та інші.

Одним з найважливіших напрямків розвитку інтеграції банківських інновацій з класичними та усталеними банківськими послугами може виступити створення єдиної системи взаємних цінностей, що є особливо важливим для її учасників і дає їм ряд певних переваг, показаних в табл. 1.

Таблиця 1

Переваги інноваційних перетворень в комерційному банку для основних учасників

Учасник ланцюжка інноваційних перетворень	Банк-генератор	Клієнт-споживач
здійснює	Використання сучасного високо-технологічного обладнання, навчання співробітників, реалізація пільгові банківські продукти і нові форми надання послуг	Заявляє про потреби в банківських продуктах, формує попит на нові банківські або фінансові послуги, визначає властиві їм недоліки
отримує	Інформацію про затребуваність продуктів і послуг, їх обсяги, якість, недоліки та переваги	Знижки, пільгові кредити, ВВП-обслуговування, скорочення термінів проведення операцій, банківські продукти з більш високим рівнем ефективності

В результаті реалізації переваг, які забезпечуються даною системою створюється цілісна конкурентоспроможна система. На наш погляд, її привабливість полягає в прагненні всіх учасників надати іншим максимально зручні та вигідні умови ведення своєї діяльності. Випадання хоча б одного з учасників ланцюжка негативно впливає на загальний результат і знижує сукупний синергетичний ефект від такої співпраці.

Дослідники розрізняють кілька ключових типів банківських інновацій (табл 2).

Таблиця 2

Типи банківських інновацій*

Тип	Характеристика
Продуктова інновація	Реалізація нового продукту на вже існуючому ринку. У наукових колах прийнято виділяти пріоритетність продуктової банківської інновації. Це обумовлено тим, що ефективність діяльності кожного банку залежить в першу чергу від наявності стійкого попиту з боку клієнтів на його продукти і послуги. Всі інші типи інновацій мають чітку ринкову спрямованість, залежать від навколишнього середовища і клієнтських переваг.
Технологічна (процесна) інновація	Впровадження нового методу виробництва, технології, операції або процесу з метою скорочення витрат або зменшення собівартості товару, послуги.
Ринкова інновація	Створення принципово нового ринку товарів і послуг. Також до ринкових інновацій можна віднести нововведення, що дозволяють відкрити нові області застосування вже існуючих товарів і послуг.
Маркетингова інновація	Освоєння нових ресурсів, методів роботи на ринку, нових форм бізнесу.
Управлінська інновація	Зміна структури управління організацією або процесом для досягнення більшої ефективності бізнесу.

*Складено на основі: [1; 2; 3; 4].

До основних сучасних банківських інновацій, які мають місце на фінансовому ринку України, можна віднести такі технології, як хмари, штучний інтелект, блокчейн, Big Data.

Так, хмарні технології - це використання декількома компаніями комп'ютерної платформи, яка може виступати у вигляді сервісу зберігання даних в мережі Інтернет, сервісу використанні СУБД, сервісу надання даних і т.д. Раніше, за даними компанії Gartner Group, передбачалося, що до 2017 року більше половини банків для здійснення транзакцій будуть використовувати хмарні сервіси, але

невирішення питання щодо безпеки баз даних, конфіденційності інформації стримували розвиток цієї технології.

Водночас Big Data - це технології, які дозволяють обробити велику кількість різноформату інформації. Інновація дозволяє зібрати інформацію про потенційних споживачів, виходячи з їхніх переваг і особливостей сформуванню найбільш привабливу пропозицію. За результатами дослідження McKinsey, 25% Big Data належить фінансовій індустрії, зокрема кредитним організаціям і страховим компаніям. Технологія дозволяє 75% банків залучити нових клієнтів, персоналізувати всі пропозиції, зберегти їх лояльність. Наприклад, ОТП Банк аналізує відгуки в Facebook, Twitter і інших соціальних мережах, після цього реформує, модернізує або створює нові клієнтські сервіси.

Провідне місце на ринку банківських інновацій займає штучний інтелект, що передбачає необмежену швидкість і неймовірний масштаб розвитку, швидку роботу з величезними масивами даних, багатозадачність та хорошу пам'ять. За допомогою штучного інтелекту представляється можливість мінімізувати людський фактор, оптимально використовувати ресурси, здійснити кредитний скоринг, досліджувати ринок і навіть розпізнавати шахрайські операції. Розвиток штучного інтелекту є одним із стратегічних напрямків переходу до цифрової економіки, який підтримано Кабінетом Міністрів України у Концепції розвитку цифрової економіки та суспільства України на 2018-2020 роки. Україну також включено до числа учасників стратегічної програми Horizon 2020 при Європейській комісії, що займається підтримкою вчених і дослідників у сфері штучного інтелекту, а також займається фінансуванням бізнесу у сфері інновацій.

Разом із тим, слід відмітити, що роботизація процесів і штучний інтелект - це дві схожі технології. Роботизація дозволяє автоматизувати рутинний процес, зібрати і правильно інтерпретувати існуючу інформацію з метою швидкої обробки транзакцій, а також управління даними, миттєвими відповідями або зв'язку з іншими цифровими системами. Ця технологія просунулася від підвищення ручних, повторюваних завдань до автоматизації інтелектуальних процесів.

Водночас блокчейн - загальна база даних, розподілена по мережі, яка підтримує зростаючий список транзакцій між учасниками. Транзакційний запис синхронізується, кожна копія запису ідентична, дані в розподіленій книзі не можуть бути змінені. Даний процес був спочатку продемонстрований через біткойн, шляхом здійснення транзакцій цієї віртуальної валюти.

Завдяки її впровадженню Центральний банк будь-якої країни може, зокрема, відкривати рахунок кожному громадянину з народження. Блокчейн дозволяє легко керувати своїм рахунком та переказами без допомоги банку. Система має багаторівневий захист, а головне – відповідний код бачать всі учасники транзакцій, отже потенційно викрадені кошти можливо спостерігати в мережі, тому скористатись ними злочинним шляхом неможливо. Великі світові банки вже почали активно вивчати блокчейн та частково впроваджувати його. З технічної точки зору, блокчейн – технологія розподілених реєстрів, що дозволяє створити децентралізовану систему відносин, в якій кожна наступна транзакція залежить від попередньої. Таким чином, дані про транзакцію неможливо змінити чи видалити. Уперше цей термін з'явився для позначення розподіленої бази даних, реалізованої у *біткоіні* – найбільш популярної у світі *криптовалюти*. При цьому користувач може або купити біткоіни чи *альткоіни* (всі інші види криптовалюти), або сгенерувати їх самостійно у процесі *майнінгу* (використання обчислювальних ресурсів для виконання математичного завдання по перевірці та здійсненню транзакцій криптовалюти за допомогою спеціального устаткування – *майнерів*). Вартість найбільш популярного майнера виробництва китайської компанії «Bitmain», що на сьогодні займає до 75 % світового ринку, складає близько 2 тис. дол. США, а термін його окупності – близько 12 міс. Глобальне розповсюдження біткоіна почалось у 2014 р., коли про продаж власних продуктів за криптовалюту з метою збільшення обсягів продаж повідомили бізнес-гіганти «Microsoft», «Dell», «Greenpeace», «Virgin Galactic», «Wikipedia». Зокрема, «Microsoft», уклавши партнерську угоду з «BitPay», додав біткоін до списку валют, що можуть бути використані в якості оплати цифрового контенту, у тому числі мобільного, а також оплати за ігри та підписку «Xbox»⁴.

За 2016 р. попит на біткоін в Україні зріс у п'ять разів: тижневий обсяг торгів збільшився з 500 тис. грн до 2,5 млн грн. Зростання попиту тривало і протягом 2017 р. Купівля біткоіна за гривню на біржах на разі коштує українцям 0,25-1,5 % залежно від суми угоди. З метою зацікавлення споживачів, українські обмінні пункти, що спеціалізуються на біткоінах, не залишають спроб

організувати продаж криптовалюти через платіжні термінали. Однак власники останніх на це досі не погоджуються, побоюючись санкцій з боку НБУ.

Загалом вплив розвитку інновацій на банківський сектор можна побачити в таблиці 4.

Таблиця 4

Вплив інновацій на банківський сектор

Інновації в банківській сфері	Рівень розвитку	Вплив на банківський сектор
Хмарні технології	Високий	Низький
Big Data	Середній	Вище середнього
Штучний інтелект	Нижче середнього	Високий
Роботизація процесів	Середній	Середній
Блокчейн	Високий	Високий

Основними перевагами від впровадження інновацій банки називають: скорочення витрат на виконання якихось періодичних, рутинних завдань; диференціація банківських продуктів і послуг; підвищення ефективності утримання клієнтів; додаткова виручка від впровадження нових банківських продуктів, а також удосконалення вже існуючих. Оцінка даних плюсів була проведена в Росії і за кордоном. Підсумки цього дослідження наведені на діаграмі.

Окрім цього, за інформацією GooglePlay українці встановили на свої Android - смартфони додаток Privat24 понад 5 млн. разів, якщо врахувати, що кількість смартфонів у мережах українських операторів дорівнює близько 10 млн., то можна дійти висновку, що Privat24 використовує кожен другий власник AOS- пристроїв, а це абсолютний результат для платіжних додатків на Android серед користувачів України та Східної Європи (табл. 5).

Таблиця 5

Перелік послуг Інтернет-банкінгу, що пропонують найбільші банки України

Назва банку	Назва системи Інтернет-банкінгу	Перелік послуг (основні можливості)
ПриватБанк	Приват24	перегляд виписок за рахунками; оформлення депозиту; оформлення страхового полісу; погашення кредиту; купівля автобусних, залізничних та авіабілетів; купівля квитків на спортивні змагання; обмін валюти; будь-які види платежів; поповнення мобільного телефону; переказ коштів; замовлення додаткових платіжних карт
Ощадбанк	WEB-банкінг «Ощад 24/7»	перегляд виписок за рахунками; будь-які види платежів; оформлення депозиту; переказ коштів; погашення кредиту; замовлення додаткових платіжних карт
Укрсоцбанк	UniCredit Опіпе	перегляд виписок за рахунками; оформлення депозиту; обмін валюти; переказ коштів; будь-які види платежів; поповнення мобільного телефону

Кожного дня більше півмільйона клієнтів здійснюють банківські операції через POS-термінали, використовуючи технологію NFC: замовляють таксі, оплачують товари та послуги, керують кредитами та депозитами, замовляють доставку піци або води, поповнюють мобільні телефони. Це інтерактивний сервіс, зручний діалог між банком і клієнтами через розумний месенджер, що дозволяє отримати практично будь-які послуги та консультації ПриватБанку.

Окремо слід виділити те, що Приватбанк пропонує на сьогодні своїм клієнтам не один «Приват 24», а 19 мобільних додатків, пристосовавши їх до певного типу користувачів та розподіливши їх за типами банківських та побутових операцій.

На даний момент все більшої популярності і розвитку на світовому і вітчизняному ринках банківських послуг набувають три інноваційних напрямки, зокрема:

- 1) Розвиток інформаційних і кібернетичних технологій.
- 2) Впровадження клієнтоорієнтованої моделі ведення бізнесу.
- 3) Оптимізація власних бізнес-процесів.

Варто відмітити, що криза в банківському секторі змусила банки перейти на клієнтоорієнтовану модель розвитку: щоб «залишитися на плаву», довелося максимально розвернутися обличчям до потреб клієнтів і переглянути існуючу практику бізнесу з метою збільшення ефективності діяльності.

У той же час активний розвиток отримали технології CRM (Client Relationship Management). Банк повинен володіти максимальним обсягом інформації про клієнта, вміти її аналізувати і використовувати, в тому числі для крос-продажів додаткових продуктів або підвищення лояльності. Тут не можна обійти рішення компанії Oracle, наприклад SiebeRM, активно впроваджується не тільки банками, але також іншими кредитними і фінансовими організаціями, колекторськими агентствами та іншими.

Клієнтоорієнтований підхід до ведення бізнесу також призводить до появи інноваційних скорингових моделей оцінки клієнтів. Наприклад, за допомогою другого покоління скорингової моделі FICO Score щомісяця приймаються близько мільйона кредитних рішень. Дана система оцінки кредитоспроможності позичальника, заснована на статистичних методах, представлена на вітчизняному ринку з 2008 року, а в США - на 10 років раніше. Маркетингові нововведення, що дозволяють краще аналізувати потреби клієнтів за рахунок більш точного виділення сегментів цільової аудиторії, також увійшли в фокус інноваційної стратегії багатьох банків. Наприклад, в більшості відділень Ощадбанку з 2010 року встановлено камери відеоспостереження, що фіксують, на рекламі яких продуктів і послуг клієнт довше затримав погляд, і дозволяють згодом цю інформацію обробляти.

У той же час поява таких революційних технологій, як торгова платформа SaxoTrader, що включає в себе широкий набір торгових інструментів і послуг, в числі яких Forex, акції, контракти, облігації і ф'ючерси, з багатим набором можливостей з автоматичного фіксування прибутку і управління ризиками дозволяє вести роботи з торговими рахунками більш ніж в 20 різних валютах, або Wincor Nixdorf, що пропонує нові рішення в обороті готівки, або безпаперовий документообіг для управління життєвим циклом контрактів та інших корпо-ративних до ументов Contract Lifecycle, або з'явилося на російському ринку тільки в цьому році рішення Credit Scoring від SAS для управління кредитними ризиками в рамках Базеля-III, а також рішення компанії Diasoft, що дозволяють оптимізувати управління адміністративно-господарською діяльністю банку, багато в чому визначають подальший розвиток банківського середовища.

Активізація діяльності комерційних банків у соціальних мережах створює можливості для впровадження інновацій у його маркетингову збутову політику. Мова йде про можливість ідентифікації клієнта за його фотографією в соціальних мережах. Компанія *Socure* пропонує програму *Perceive*, яка передбачає використання біометричних параметрів клієнтів у процесі їхньої авторизації в програмі мобільного банкінгу. Дана система вивчає зображення клієнта, яке існує на смартфоні, та співставляє його із фотографією у соціальних мережах. Після цього етапу вона ухвалює платіж чи включає сигнал тривоги. Сьогодні такою системою користуються декілька англійських банків у пробному режимі [4]. У перспективі такі інновації можуть бути впроваджені у маркетингову діяльність вітчизняних банків, що допоможе посилити їхні конкурентні позиції на ринку, розширити клієнтську базу та географію діяльності.

З метою залучення клієнтів комерційні банки повинні також удосконалювати маркетингові комунікації усередині відділень, у місцях продажу його продуктів. Тут мова йде про можливе використання комерційним банком *Digital Signage* або цифрового мерчандайзингу — сучасного потужного інструменту просування його продуктів, який є не лише складовою маркетингових комунікацій банку, але і мерчандайзингу, логістики у точці продажу та сервісу. Даний сервіс особливо актуальний для ПАТ КБ «ПриватБанк», який є лідером у сфері інновацій у збуті та просуванні своїх продуктів. За допомогою його використання комерційний банк може постійно управляти власним контентом, що складається із відеозображення, окремих анімаційних блоків та

текстових повідомлень. У кожному відділенні ПАТ КБ «ПриватБанк» може демонструвати власний контекст, сформований на підставі результатів продажу у ньому чи на основі визначених маркетингових цілей, враховуючи місцеву специфіку. Інтерактивні пристрої дають змогу такому банку отримувати інформацію від клієнтів, а встановлене програмне забезпечення пристосовує контент до визначених запитів у режимі реального часу. Прикладом успішного втілення системи *Digital Signage* є практика діяльності іспанського банку *Caja Mediterraneo*, реклама якого базується на соціальній ролі банку. Збутова мережа цього банку включає 1100 відділень, у кожному з яких є три канали комунікацій. На екранах перших двох каналів відображена актуальна для конкретного відділення погода, новини, час, різноманітні оголошення тощо — усе те, що може бути корисним для клієнтів у даному відділенні, внаслідок чого збільшується його привабливість. На третьому каналі рекламують банківські продукти, інколи кількома мовами. На цьому ж екрані подані результати діяльності даного відділення за попередній тиждень. Запровадження такої цифрової системи забезпечило іспанському банку *Caja Mediterraneo* збільшення частки ринку банківських продуктів з 14 до 26 %. Система *Digital Signage* допомагає працівникам банку спілкуватись з клієнтами інтерактивно різними мовами для керування даною системою достатньо одного спеціаліста. *Digital Signage* сприяє упровадженню банком концепції соціально-відповідального маркетингу, підвищуючи обізнаність клієнтів у фінансових питаннях. Система включає у себе інтерактивні кіоски, «електронну чергу», а також корпоративне телебачення і значно підвищує можливості реалізації комерційним банком стратегії інтенсивного та диверсифікаційного розвитку. Проте її упровадження потребує коштів.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Таким чином, серед основних тенденцій розвитку банківських інновацій необхідно в першу чергу відзначити зміщення акценту з цінових і кількісних характеристик фінансових продуктів на сервісні та якісні характеристики, такі, як індивідуальний підхід до клієнта, швидкість і якість його обслуговування. Основна маса запитів клієнтів спрямована на екстериторіальність і безперервність роботи систем, що змушує банки фокусуватися на засобах управління незалежно від місцезнаходження і часу доби, загальнодоступності, множинності каналів доступу та інтерактивності обслуговування, проведення операцій в режимі реального часу і мінімізації ручної обробки операцій. Інновації в зазначених областях зумовлені як мінливим клієнтським попитом, так і широким розвитком інформаційних технологій. В даний час фінансовий ринок і ринок ІТ-технологій тісно переплетені, і ця взаємодія носить двосторонній характер. З одного боку, розвиток нових інформаційних технологій пропонує інноваційні рішення для банківського бізнесу, що дозволяє значно збільшити ефективність роботи фінансової організації і підвищити якість наданих клієнтам послуг та стимулює появу певних нововведень і в наборі пропонованих банківських продуктів і послуг.

Джерела та література

1. Чайковський Я., Ковальчук Я. Банківські інновації: перспективи та загрози електронних банківських послуг. *Світ фінансів*. 2018. № 4 (57). С. 121 – 136.
2. Банківські операції: підручник / за ред. д.е.н., проф. О. В. Дзюблюка. 2-ге вид., випр. і доповн. Тернопіль : ТзОВ “Терно-граф”, 2013. 688 с.
3. Єгоричева С.Б. Інноваційна діяльність комерційних банків: стратегічні аспекти : монографія. Полтава : ТОВ “АСМІ”, 2010. – 348 с.
4. Шмігельська З. Банківські інновації: суть, необхідність і розвиток. *Вісник НБУ*. 2014. Лютий. С. 34 – 41.
5. Офіційний сайт GfK Ukraine. URL: <http://www.gfk.ua>. (дата звернення 10.11.2020)
6. Рябокін М. В. Банківські інновації як необхідна умова підвищення конкурентоспроможності банку на фінансовому ринку. URL: http://www.market-infr.od.ua/journals/2018/21_2018_ukr/48.pdf (дата звернення 10.11.2020).
7. Eurostat. URL: <http://ec.europa.eu/eurostat> (дата звернення 10.11.2020) .
8. Офіційний сайт Національного банку України. URL: <http://www.bank.gov.ua> (дата звернення 5.11.2020)
9. Офіційний сайт АТ КБ “Приватбанк” URL: <https://privatbank.ua> (дата звернення 5.11.2020).
10. Офіційний сайт Державної служби спеціального зв'язку та захисту інформації України. – URL : http://195.78.68.84/dsszzi/control/uk/publish/article?showHidden=1&art_id=291444&cat_id=38837.

11. Кузьмінов С. В., Задоя Ю. А. Інновації у банківській діяльності: сутність і класифікація. *Європейський вектор економічного розвитку*. 2018. № 1 (24). С. 64–70.
12. Technology, The Biggest Threat For Big URL: <https://www.investopedia.com/articles/personal-finance/040115/technology-biggest-threat-big-banks.asp>.
13. Карлін М.І. Борисюк О.В. Управління державними фінансами: навч. посіб. Луцьк: ПП Іванюк В. П., 2013. 273 с.
14. Карлін М. І. Фінансові офшори : навч. посіб. для студ. ВНЗ III–IV рівнів акредитації. М. І. Карлін, О. В. Борисюк. Луцьк : Вежа-Друк, 2016. 240 с.

References

1. Chajkovs'kyj Ja., Kovalchuk Ja.(2018). Bankiv'sjki innovaciji: perspektyvy ta zaghrozy elektronnykh bankiv'sjkykh posluh.[Banking innovations: prospects and threats of electronic banking services]. Svit finansiv. Vol.4. pp.121-136. [in Ukrainian].
2. Dzubluk, O. (Ed.). (2013). Bankiv'ski operatsii [Banking operations]. (2 nd ed., rev.). Ternopil: Ltd. Terno-graf. 678 pp. [in Ukrainian].
3. Yehorycheva, S.B. (2010). Innovatsiina diialnist komertsiiynykh bankiv: stratehichni aspekty [Innovative activity of commercial banks: strategic aspects]. Poltava: TOV "ASMI" [in Ukrainian].
4. Shmighel'sjka Z. (2014). Bankiv'sjki innovaciji: sutj, neobkhdnistj i rozvytok. [Banking innovations: essence, necessity and development]. Visnyk NBU. Pp. 34 – 41. [in Ukrainian].
5. Ofitsiinyi sait GfK Ukraine [Official site of GfK Ukraine]. Available at: <http://www.gfk.ua>. 12. Eurostat. URL: http://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream/123456789/57306/1/Semenec_cybersecurity.pdf.<http://ec.europa.eu/eurostat>. [in Ukrainian].
6. Rjabokinj M. V. (2018). Bankiv'sjki innovaciji jak neobkhdna umova pidvyshhennja konkurentospromozhnosti banku na finansovomu rynku. URL: http://www.market-infr.od.ua/journals/2018/21_2018_ukr/48.pdf. (Accessed 10.11.2020). [in Ukrainian].
7. Eurostat. URL: <http://ec.europa.eu/eurostat>. (Accessed 10.11.2020). [in Ukrainian]. Eurostat. URL: <http://ec.europa.eu/eurostat>.
8. Oficijnyj sait Nacional'nogho banku Ukrajinj. URL: <http://www.bank.gov.ua>. (Accessed 5.11.2020).
9. Ofitsiinyi sait AT KB "Pryvatbank" [The official website of the JS "Privatbank"]. URL: <https://privatbank.ua>.
10. Ofitsiinyi sait Derzhavnoi sluzhby spetsialnoho zviazku ta zakhystu informatsii Ukrainj [Official site of the State Service for Special Communications and Information Protection of Ukraine]. URL: http://195.78.68.84/dsszzi/control/uk/publish/article?showHidden=1&art_id=291444&cat_id=38837.
11. Kuzjminov S. V., Zadoja Ju. A. (2018). Innovaciji u bankiv'sjki dijajlnosti: sutnistj i klasyfikacija. [Innovations in banking: essence and classification]. Jevropejs'kyj vektor ekonomichnogho rozvytku. Vol.1 (24). pp.64-70. [in Ukrainian].
12. Technology, The Biggest Threat For Big Bank. URL: <https://www.investopedia.com/articles/personal-finance/040115/technology-biggest-threat-big-banks.asp>.
13. Karlin M.I. Borysjuk O.V.(2013). Upravlinnja derzhavnymy finansamy. [Public Finance Management]. Lucjk: PP Ivanjuk V. P. 273 pp. [in Ukrainian].
14. Karlin M. I. Borysjuk O.V.(2016). Finansovi ofshory. [Financial offshore]. Lucjk : Vezha-Druk, 240 pp. [in Ukrainian].

Стаття надійшла до друку 20.11.2020 р.

УДК 378.014.543(477)

Тоцька Олеся,
кандидат економічних наук, доцент,
Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки,
кафедра фінансів,
м. Луцьк; ORCID ID 0000-0003-4748-2134
e-mail: Totska.Olesia@eenu.edu.ua

<https://doi.org/10.29038/2411-4014-2020-04-80-88>

МЕХАНІЗМ ФІНАНСОВО-ІНВЕСТИЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ ВИЩОЇ ОСВІТИ УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ЄПВО

У статті здійснено аналіз вітчизняних авторефератів дисертацій, присвячених дослідженню фінансової сфери вищої освіти. Проаналізовано показники сателітного рахунку освіти в Україні за 2018 р. за фінансуючими організаціями (фінансовими агентами), провайдерами (постачальниками послуг) та функціями освіти. Сформовано механізм фінансово-інвестиційного забезпечення розвитку вищої освіти України в контексті функціонування Європейського простору вищої освіти (ЄПВО), який містить фінансових агентів, інструменти та відповідні заходи на макро-, мезо- й мікрорівнях. Наведено перелік документів ЄПВО. Сформовано рекомендації щодо вдосконалення фінансово-інвестиційного забезпечення розвитку вищої освіти в частині доходів і видатків. Визначено перспективи подальших досліджень.

Ключові слова: механізм, фінансово-інвестиційне забезпечення, фінансові агенти, провайдери, вища освіта, Європейський простір вищої освіти.

Тоцькая Олеся,
кандидат экономических наук, доцент,
Восточноевропейский национальный университет имени Леси Украинки,
кафедра финансов,
г. Луцк

МЕХАНИЗМ ФИНАНСОВО-ИНВЕСТИЦИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ РАЗВИТИЯ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ УКРАИНЫ В КОНТЕКСТЕ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ЕПВО

В статье проведен анализ отечественных авторефератов диссертаций, посвященных исследованию финансовой сферы высшего образования. Проанализированы показатели сателлитного счета образования в Украине за 2018 г. по финансирующим организациям (финансовым агентам), провайдерам (поставщикам услуг) и функциям образования. Сформирован механизм финансово-инвестиционного обеспечения развития высшего образования Украины в контексте функционирования Европейского пространства высшего образования (ЕПВО), который содержит финансовых агентов, инструменты и соответствующие меры на макро-, мезо- и микроуровнях. Приведен перечень документов ЕПВО. Сформированы рекомендации по усовершенствованию финансово-инвестиционного обеспечения развития высшего образования в части доходов и расходов. Определены перспективы дальнейших исследований.

Ключевые слова: механизм, финансово-инвестиционное обеспечение, финансовые агенты, провайдеры, высшее образование, Европейское пространство высшего образования.

Totska Olesia,
PhD in Economics, Associate Professor,
Lesya Ukrainka Eastern European National University,
Department of Finance, Lutsk

MECHANISM OF FINANCIAL AND INVESTMENT SUPPORT FOR THE DEVELOPMENT OF HIGHER EDUCATION OF UKRAINE IN THE CONTEXT OF THE FUNCTIONING OF THE EHEA

Introduction. The development of education in general and higher education in particular provides funding from the budgets of various levels. According to the law, the state provides allocations for education in the amount of not less than seven percent of GDP from the state, local budgets and other sources of funding not prohibited by law. The purpose of the article is to form a mechanism of financial and investment support for the development of higher education in Ukraine in the context of the functioning of the European Higher Education Area (EHEA). **Results.** In 2018, the contributions of the Ministry of Education and Science of Ukraine (44,77 %), households (26,66 %) and regional budgets/local government (12,31 %) were the most significant in general expenditures on higher education. Contributions from other financial agents were less than 10 % of the total. The costs of higher education providers were as follows: services in the field of education – 91,47 %; secondary activities within educational institutions – 3,67 %; secondary activities related to education – 4,85 %. The formed mechanism of financial and investment support for the development of higher education in Ukraine in the context of the EHEA includes financial agents (Central Government, regional budgets/local government, non-governmental sector), tools and relevant measures at the macro-, meso- and microlevels. **Conclusions.** Recommendations for improving the financial and investment support for the development of higher education in terms of income (diversification of sources of funding for higher education institutions (HEIs) with increasing the share of regional and local budgets; intensification of work with various funds, centers, donors and philanthropists; revival of own investment activity; diversification of products (goods, works, services)) and expenditures (reduction in the total share of consumption expenditures that ensure the current functioning of the HEIs; increase in the total share of development expenditures for financial support of scientific, investment and innovation activities of the HEIs) are formed.

Keywords: mechanism, financial and investment support, financial agents, providers, higher education, European Higher Education Area.

Постановка проблеми та її значення. Розвиток освіти загалом і вищої зокрема забезпечує фінансування з бюджетів різних рівнів. Так, згідно ст. 78 «Фінансування системи освіти» ЗУ «Про освіту», держава забезпечує асигнування на освіту в розмірі не менше ніж сім відсотків ВВП за рахунок коштів державного, місцевих бюджетів та інших джерел фінансування, не заборонених законодавством. Фінансування вищої і післядипломної освіти здійснюється за рахунок коштів державного, місцевого бюджетів та інших джерел, не заборонених законодавством. Заклади освіти мають право отримувати фінансування різних видів та з різних джерел, не заборонених законодавством. Державні і комунальні заклади освіти мають право розміщувати власні надходження на поточних рахунках, тимчасово вільні кошти – на депозитах у банках державного сектору, а також самостійно розпоряджатися надходженнями від зазначених коштів з метою провадження діяльності, передбаченої установчими документами [1].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Фінансовій сфері вищої освіти присвятили автореферати своїх дисертаційних робіт Т. М. Боголіб, О. Ю. Буцька, М. Ванієва, В. М. Гельман, А. М. Гончаренко, О. Ю. Єрфорт, Л. І. Іщук, Т. О. Лев, В. А. Муравська, А. Г. Олексин, О. В. Тимошенко, О. Л. Шашкевич, О. В. Яришко, М. Я. Яструбський та ін. Вони дослідили фінансове забезпечення розвитку вищої освіти і науки в Україні [2]; фінансове забезпечення діяльності закладу вищої освіти (ЗВО) [3]; фінансовий механізм регулювання діяльності державних ЗВО [4]; фінансове забезпечення вищої освіти в Україні [5]; управління капіталом приватного ЗВО [6]; розвиток системи фінансового забезпечення вищої освіти в Україні [7]; формування та використання фінансових ресурсів у ЗВО [8]; здійснили синтез системи фінансового менеджменту державного ЗВО, що функціонує в умовах ринку [9]; формування механізму фінансового забезпечення аграрної вищої освіти та науки в Україні [10]; вивчили ефективність фінансування освітніх інновацій в системі вищої освіти України [11]; фінансовий механізм функціонування та розвитку системи вищої освіти в Україні [12]; оптимізацію формування й ефективність використання фінансових ресурсів ЗВО [13]; фінансове управління ЗВО I–II рівня акредитації [14]; управління фінансовими ресурсами ЗВО в умовах трансформації економіки України [15]. Однак зважаючи на приєднання України до Болонського процесу в 2005 р., вважаємо за доцільне розробити механізм фінансово-інвестиційного забезпечення розвитку вітчизняної вищої освіти, враховуючи пов'язані з цим реалії.

Мета і завдання статті. Метою статті є сформулювати механізм фінансово-інвестиційного забезпечення розвитку вищої освіти України в контексті функціонування Європейського простору вищої освіти (ЄПВО). Для її реалізації поставлено й виконано такі завдання:

- проаналізувати показники сателітного рахунку освіти в Україні за 2018 р. за фінансовими агентами, провайдерами та функціями освіти;
- розробити механізм фінансово-інвестиційного забезпечення розвитку вітчизняної вищої освіти на макро-, мезо- та мікрорівні;
- сформувані рекомендації щодо вдосконалення фінансово-інвестиційного забезпечення розвитку вищої освіти.

Викладення основного матеріалу та обґрунтування отриманих результатів дослідження. Аналіз показників сателітного рахунку освіти в Україні за 2018 р. почнемо з розподілу витрат на освіту за фінансуючими організаціями (фінансовими агентами) та провайдерами (постачальниками послуг). Як видно з табл. 1, найбільше коштів направлялось на вищу освіту (28,66 %), перший етап середньої освіти (22,37 %) та початкову освіту (20,93 %).

Таблиця 1

Розподіл витрат на освіту в 2018 р. за фінансуючими організаціями (фінансовими агентами) та провайдерами (постачальниками послуг) млрд грн

Фінансові агенти		Усього	Провайдери							
			EP.1.1	EP.1.2	EP.2.1	EP.2.2	EP.3	EP.4	EP.5	
			Дошкільна освіта (МСКО 0)	Початкова освіта (МСКО 1)	Перший етап середньої освіти (МСКО 2)	Другий етап середньої освіти (МСКО 3)	Післясередня, не вища освіта (МСКО 4)	Вища освіта (короткий цикл, бакалаврат або його еквівалент, магістратура або її еквівалент) (МСКО 5-7)	Докторантура або її еквівалент (МСКО 8)	
EF.1	Державний сектор	189,41	31,79	43,39	46,38	11,92	10,00	44,24	1,68	
EF.1.1.	Центральний уряд	38,38		0,17	0,18	0,05	0,28	36,69	1,00	
EF.1.1.1	Міністерство освіти і науки (МОН) України	27,96		0,08	0,08	0,02	0,28	27,47	0,03	
EF.1.1.2	М-ство внутрішніх справ (МВС) України	3,06						3,06		
EF.1.1.3	М-во культури України	1,28		0,09	0,10	0,03		1,01	0,05	
EF.1.1.4	М-во оборони України									
EF.1.1.5	М-во охорони здоров'я України	5,21						4,79	0,42	
EF.1.1.6	М-во соціальної політики України	0,003							0,003	
EF.1.1.7	М-во аграрної політики та продовольства України	0,02							0,02	
EF.1.1.8	М-во інфраструктури України									
EF.1.1.10	М-во фінансів України	0,21						0,20	0,01	
EF.1.1.11	Державна фіскальна служба України									
EF.1.1.12	Інші м-ва та відомства	0,63					0,004	0,16	0,46	
EF.1.2	Обласні бюджети/ Місцевий уряд	151,03	31,79	43,22	46,20	11,87	9,72	7,55	0,68	
EF.2	Недержавний сектор	24,59	1,28	1,41	1,50	0,39	1,16	17,10	1,77	
EF.2.1	Приватні фірми та корпорації	1,44	0,02	0,01	0,01	0,003	0,25	0,74	0,40	
EF.2.2	Домашні господарства	23,16	1,27	1,39	1,49	0,38	0,91	16,35	1,36	
EF.3	Увесь інший світ									
Усього		214,00	33,07	44,80	47,88	12,30	11,16	61,34	3,45	
%		100,00	15,45	20,93	22,37	5,75	5,22	28,66	1,61	

Джерело: Сформовано автором на основі [16].

Витрати фінансових агентів на різноманітних провайдерів освіти було таким: Міністерство внутрішніх справ України витратило кошти тільки на вищу освіту; Міністерство соціальної політики України й Міністерство аграрної політики та продовольства України – на докторантуру або її еквівалент; Міністерство оборони України, Міністерство інфраструктури України, Державна фіскальна служба України не займалися фінансуванням освіти; всі інші фінансові агенти розподіляли витрати між декількома провайдерами одночасно.

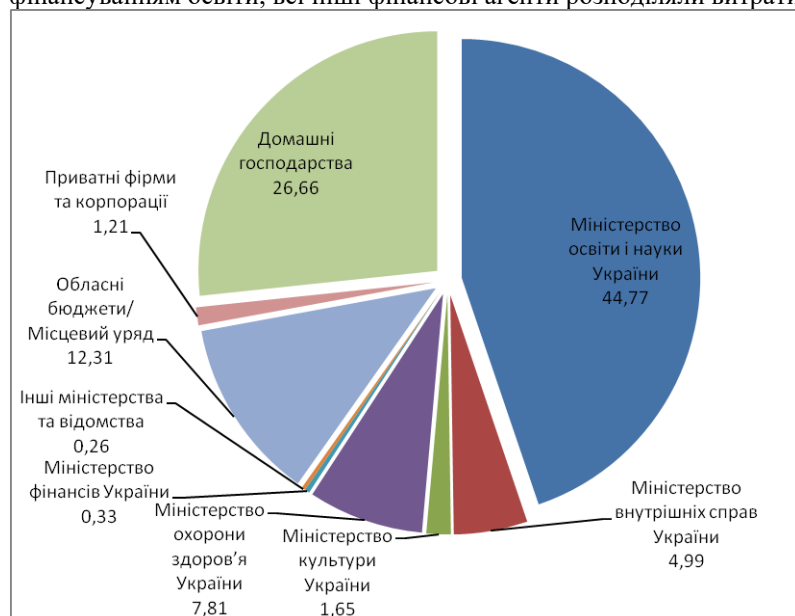


Рис. 1. Витрати на вищу освіту в 2018 р. за фінансовими агентами, %

Джерело: Сформовано автором на основі табл. 1.

У загальних витратах на вищу освіту найвагомішими були внески Міністерства освіти і науки України (44,77 %), домашніх господарств (26,66 %) і обласних бюджетів/місцевого уряду (12,31 %). Внески інших фінансових агентів становили менше 10 % від загальної суми. Це показано на рис. 1.

Таблиця 2

Розподіл витрат на освіту в 2018 р. за провайдерами (постачальниками послуг) і функціями освіти, млрд грн1

Провайдери	Усього	Функції									
		Послуги у сфері освіти	Другорядна діяльність у межах закладів освіти	Медичні послуги	Послуги харчування	Адміністративні послуги/Комунальні, фінансові, відраджання, будівництво тощо (включаючи витрати)	Другорядна діяльність, що пов'язана з навчанням	Інвентар та обмундирування	Транспортні послуги	Підручники та канцелярські товари	Фінансові послуги/трансферти населенню, стипендії, субсидії, поточні трансферти, капітальні
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Дошкільна освіта	33,07	23,23	8,86	0,02	3,95	4,89	0,98	0,83	0,01		0,14
Початкова освіта	44,80	34,55	8,94	0,02	2,17	6,76	1,31	1,13	0,02	0,09	0,07
Перший етап середньої освіти	47,88	36,93	9,56	0,02	2,32	7,22	1,40	1,20	0,02	0,09	0,08

Закінчення табл. 2

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Другий етап середньої освіти	12,30	9,49	2,46	0,01	0,60	1,86	0,36	0,31	0,01	0,02	0,02
Післясередня, не вища освіта	11,16	7,62	1,88	0,004	0,44	1,44	1,66	0,26	0,01	0,02	1,37
Вища освіта (короткий цикл, бакалаврат або його еквівалент, магістратура або її еквівалент)	61,34	56,11	2,25	0,01	1,53	0,71	2,98	0,53	0,01	0,14	2,30
Докторантура або її еквівалент	3,45	3,20	0,13	0,0001	0,001	0,13	0,12	0,05	0,002		0,06
Усього	214,00	171,12	34,08	0,07	11,01	23,01	8,80	4,31	0,08	0,36	4,05

1 Значення сумарних показників може не відповідати сумі часткових у зв'язку з переведенням одиниць вимірювання із тис. грн у млрд грн.

Джерело: [16].

Аналіз показників сателітного рахунку освіти в Україні за 2018 р. продовжимо розподілом витрат на освіту за провайдерями та функціями освіти на основі табл. 2.

Згідно неї, лівову частку отриманих від фінансових агентів коштів, усі провайдери освіти витратили на послуги освіти, менші суми – на другорядну діяльність як у межах закладів освіти, так і пов'язану з навчанням. Зокрема, витрати провайдерів вищої освіти були такими:

– послуги у сфері освіти – 91,47 %;

– другорядна діяльність у межах закладів освіти – 3,67 %,

у т. ч.: медичні послуги – 0,01 %;

послуги харчування – 2,50 %;

адміністративні послуги/комунальні, фінансові, відрядження, будівництво та ремонт (капітальні витрати) – 1,16 %;

– другорядна діяльність, що пов'язана з навчанням – 4,85 %,

у т. ч.: інвентар та обмундирування – 0,87 %;

транспортні послуги – 0,01 %;

підручники та канцелярські товари – 0,23 %;

фінансові послуги/трансферти населенню, стипендії, субсидії, поточні трансферти, капітальні трансферти – 3,75 %.

Відповідно до законодавства, джерелами фінансування суб'єктів освітньої діяльності можуть бути:

– державний бюджет;

– місцеві бюджети;

– плата за надання освітніх та інших послуг відповідно до укладених договорів;

– плата за науково-дослідні роботи (послуги) та інші роботи, виконані на замовлення підприємств, установ, організацій, інших юридичних та фізичних осіб;

– доходи від реалізації продукції навчально-виробничих майстерень, підприємств, цехів і господарств, від надання в оренду приміщень, споруд, обладнання;

– гранти вітчизняних і міжнародних організацій;

– дивіденди від цінних паперів, відсотки від депозитів і розміщення коштів спеціального фонду на поточних рахунках банків державного сектору;

– добровільні внески у вигляді коштів, матеріальних цінностей, нематеріальних активів,

одержаних від підприємств, установ, організацій, фізичних осіб;

– інші джерела, не заборонені законодавством [1].

Далі перейдемо до розробки механізму фінансово-інвестиційного забезпечення розвитку вищої освіти України в контексті функціонування ЄПВО, який міститиме фінансових агентів, інструменти та відповідні заходи на макро-, мезо- й мікрорівнях. Його відображено на рис. 2.

	Фінансові агенти	Інструменти	Заходи	Інформаційно-аналітичне забезпечення
Р і в н і	МАКРОРІВЕНЬ			<p>Документи ЄПВО:</p> <ul style="list-style-type: none"> – Хартія; – Конвенція; – Декларації; – Звернення; – Комюніке; – Програма й ін. <p>Загально-державні акти:</p> <ul style="list-style-type: none"> – Конституція України; – Кодекси України; – Закони України; – Укази Президента України й ін. <p>Документи у сфері освіти та науки:</p> <ul style="list-style-type: none"> – Постанови КМУ; – Накази МОН України; – Генеральна та Галузева угоди; – Статут профспілки й ін. <p>Внутрішні документи ЗВО:</p> <ul style="list-style-type: none"> – Положення; – Правила прийому; – Колективний договір й ін.
	<p>Центральний уряд:</p> <ul style="list-style-type: none"> – МОН України; – МВС України; – Міністерство культури України; – Міністерство оборони України; – Міністерство охорони здоров'я України; – Міністерство соціальної політики України; – Міністерство аграрної політики та продовольства України; – Міністерство інфраструктури України; – Міністерство фінансів України; – Державна фіскальна служба України; – інші міністерства та відомства. 	<ul style="list-style-type: none"> – держвитрати на освіту як % від ВВП; – структура та суми видатків на вищу освіту; – рівень заробітної плати працівників ЗВО; – капітальні інвестиції у вищу освіту. 	<ul style="list-style-type: none"> – підвищення державних витрат на освіту до 7 % від ВВП; – збільшення видатків держ-бюджету на наукову і науково-технічну діяльність ЗВО і наукових установ; – підвищення рівня стимулювання науково-педагогічного персоналу ЗВО за рахунок збільшення видатків на державні премії, стипендії та гранти в галузі освіти, науки і техніки; – державне пільгове довгострокове кредитування для здобуття вищої освіти та кредитування будівництва (придбання) житла для науково-педагогічних і педагогічних працівників; – підвищення рівня заробітної плати працівників ЗВО до середнього рівня сусідніх європейських країн (710 євро); – створення сприятливого інвестиційного клімату для залучення капітальних інвестицій у вищу освіту. 	
	Мета: перехід країни до економіки, заснованій на знаннях.			
	МЕЗОРІВЕНЬ			
	Обласні бюджети/ Місцевий уряд	<ul style="list-style-type: none"> – структура та суми видатків на ЗВО; – капітальні інвестиції у ЗВО. 	<ul style="list-style-type: none"> – налагодження й активізація співпраці органів місцевого самоврядування із ЗВО з подальшим фінансуванням; – виконання спільних проектів (у т. ч. міжнародних) на засадах співфінансування. 	
	Мета: фінансово-інвестиційне забезпечення освітньо-наукового розвитку регіонів.			
	МІКРОРІВЕНЬ			
	Недержавний сектор: – приватні фірми та корпорації (у т. ч. закордонні); – домашні господарства.	<ul style="list-style-type: none"> – структура та суми видатків на ЗВО; – плата за отримані послуги, роботи, товари; – гранти; – добровільні внески; – капітальні інвестиції у ЗВО. 	<ul style="list-style-type: none"> – збільшення плати за отримані освітні й інші послуги; – збільшення плати за науково-дослідні роботи (послуги) та інші роботи, виконані на замовлення; – збільшення видатків на товари ЗВО, оренду їх приміщень, споруд, обладнання; – збільшення грантів вітчизняних і міжнародних організацій; – надання добровільних внесків у вигляді коштів, матеріальних цінностей, нематеріальних активів. 	
	Мета: збільшення фінансових надходжень для розвитку окремих ЗВО.			

Рис. 2. Механізм фінансово-інвестиційного забезпечення розвитку вищої освіти
Джерело: Власна розробка автора.

Одним з інструментів сформованого механізму є структура та суми видатків на вищу освіту різних фінансових агентів, основним з яких є МОН. Водночас кожен ЗВО може надавати низку платних послуг, тим самим збільшуючи свої надходження, а відповідно й видатки

Зауважимо, що до документів ЄПВО нами віднесено такі: Велика хартія університетів (18.09.1988 р.); Лісабонська конвенція (11.04.1997 р.); Сорбонська декларація (25.05.1998 р.); Болонська декларація (19.06.1999 р.); Саламанське звернення (29–30.03.2001 р.); Празьке комюніке (19.05.2001 р.); Берлінське комюніке (19.09.2003 р.); Декларація Глазго (15.04.2005 р.); Бергенське комюніке (19–20.05.2005 р.); Лісабонська декларація (13.04.2007 р.); Лондонське комюніке (17–18.05.2007 р.); Болонська робоча програма 2007–2009 (2–3.10.2007 р.); Львовенське комюніке (28–29.04.2009 р.); Будапештсько-Віденська Декларація (10–12.03.2010 р.); Бухарестське комюніке (26–27.04.2012 р.); Єреванське комюніке (14–15.05.2015 р.); Паризьке комюніке (24–25.05.2018 р.).

Висновки і перспективи подальших досліджень. З огляду на сформований механізм, вважаємо доцільними такі рекомендації щодо вдосконалення фінансово-інвестиційного забезпечення розвитку вищої освіти:

1) щодо доходів:

а) диверсифікація джерел фінансування ЗВО із збільшенням частки залучених коштів обласних і місцевих бюджетів. Зокрема, ЗВО можуть запропонувати місцевій владі фінансування таких проєктів:

- проведення досліджень щодо історичної та культурної спадщини міста (регіону);
- формування туристичного іміджу й привабливості його культурно-історичних об'єктів;
- вивчення ресурсного потенціалу міста (регіону) та визначення пріоритетних напрямів його розвитку;
- проведення наукових досліджень і науково-технічних (експериментальних) розробок відповідно до визначених напрямів (зокрема, за тематикою МОН);
- стимулювання підприємницької діяльності та сприяння самозайнятості серед сільського й міського населення міста (області);
- проведення зимових і літніх шкіл із вузькоспеціалізованих наукових напрямів тощо;
- прогнозування показників розвитку міста (регіону);

б) активізація роботи з різноманітними фондами, центрами, грантодавцями та благодійниками. ЗВО повинні подавати заявки на фінансування держбюджетних тем у МОН; брати участь у госпдоговірних темах, різноманітних освітніх і наукових проєктах (у тому числі міжнародних). Доречним буде подання заявок на грантове фінансування;

в) поживлення власної інвестиційної діяльності. Це можна зробити за допомогою відкриття депозитних рахунків; створення навчально-науково-виробничих центрів, дослідних станцій, конструкторських бюро, навчально-виробничих комбінатів, експериментальних підприємств, університетських клінік і лікарень, юридичних клінік, наукових і технопарків тощо;

г) диверсифікація продукції (товарів, робіт, послуг). ЗВО доцільно розробляти та пропонувати нові види освітніх і наукових послуг, де споживачами можуть бути як фізичні, так і юридичні особи. Зокрема, жителям міста можна запропонувати різноманітні курси, семінари, тренінги, стажування, підвищення професійної компетентності:

- на мистецьких факультетах – бальних і сучасних танців, співу, образотворчого мистецтва;
- на природничих – ландшафтного дизайну, флористики;
- на економічних – управління персоналу, тим-білдінгу, тайм-менеджменту;
- на факультетах фізичної культури і здоров'я – фітнесу, аеробіки, шейпінгу, степ-аеробіки;
- на соціально-психологічних – проведення соціологічних досліджень, психологічні консультації тощо;

2) щодо видатків:

а) зниження в загальній сумі частки видатків споживання, які забезпечують поточне функціонування ЗВО. Зокрема встановити частку зарплат працівників ЗВО на рівні 57 % від загальної суми видатків; зменшити оплату комунальних послуг та енергоносіїв за рахунок забезпечення енергоефективності усіх навчальних корпусів і гуртожитків ЗВО. Доречним буде подання заявок на участь у програмах з енергоощадності та енергоефективності;

б) збільшення частки видатків розвитку на фінансове забезпечення наукової, інвестиційної та інноваційної діяльності ЗВО. Це можливо реалізувати за допомогою фінансового забезпечення капітальних вкладень виробничого і невиробничого призначення, зокрема будівництва та капремонту будівель; досліджень і розробок, окремих заходів із реалізації державних (регіональних) програм.

Перспективи подальших досліджень вбачаємо у розширенні заходів механізму фінансово-інвестиційного забезпечення розвитку вищої освіти України в контексті функціонування ЄПВО на макро-, мезо- й мікрорівнях.

Джерела та література

1. Про освіту: Закон України від 05 верес. 2017 р. № 2145-VIII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2145-19> (дата звернення: 01.09.2020).
2. Боголіб Т. М. Фінансове забезпечення розвитку вищої освіти і науки в Україні: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня д-ра екон. наук: 08.04.01. Київ, 2006. 38 с.
3. Буцька О. Ю. Фінансове забезпечення діяльності вищого навчального закладу: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: 08.00.08. Донецьк, 2010. 18 с.
4. Ванієва М. Фінансовий механізм регулювання діяльності державних вищих навчальних закладів: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: 08.00.08. Львів, 2008. 20 с.
5. Гельман В. М. Фінансове забезпечення вищої освіти в Україні: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: 08.00.08. Донецьк, 2008. 20 с.
6. Гончаренко А. М. Управління капіталом приватного вищого навчального закладу: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: 08.00.04. Київ, 2009. 20 с.
7. Єрфорт О. Ю. Розвиток системи фінансового забезпечення вищої освіти в Україні: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук. Київ, 2015. 22 с.
8. Ішук Л. І. Формування і використання фінансових ресурсів у вищих навчальних закладах: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: 08.00.08. Львів, 2010. 20 с.
9. Лев Т. О. Синтез системи фінансового менеджменту державного ВНЗ, що функціонує в умовах ринку: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: 08.06.02. Донецьк, 2000. 18 с.
10. Муравська В. А. Формування механізму фінансового забезпечення аграрної вищої освіти та науки в Україні: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук. Київ, 2013. 21 с.
11. Олексин А. Г. Ефективність фінансування освітніх інновацій в системі вищої освіти України: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук. Запоріжжя, 2012. 20 с.
12. Тимошенко О. В. Фінансовий механізм функціонування та розвитку системи вищої освіти в Україні: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: 08.00.08. Суми, 2010. 19 с.
13. Шашкевич О. Л. Фінансові ресурси вищих навчальних закладів: оптимізація формування та ефективність використання: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: 08.00.08. Тернопіль, 2008. 20 с.
14. Яришко О. В. Фінансове управління вищими навчальними закладами I–II рівня акредитації: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук. Дніпропетровськ, 2006. 20 с.
15. Яструбський М. Я. Управління фінансовими ресурсами вищих навчальних закладів в умовах трансформації економіки України: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: 08.04.01. Львів, 2006. 20 с.
16. Сателітний рахунок освіти в Україні у 2018 році. Державна служба статистики України: вебсайт. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 31.03.2020).

References

1. Pro osvitu: Zakon Ukrainy vid 05 veres. 2017 r. № 2145-VIII [On education: Law of Ukraine from September 05 2017, № 2145-VIII]. Retrieved from <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2145-19> [in Ukrainian].
2. Boholib, T. M. (2006). Finansove zabezpechennia rozvytku vyshchoi osvity i nauky v Ukraini [Financial support for the development of higher education and science in Ukraine]. Kyiv [in Ukrainian].
3. Butska, O. Yu. (2010). Finansove zabezpechennia diialnosti vyshchoho navchalnoho zakladu [Financial support for the activities of a higher education institution]. Donetsk [in Ukrainian].
4. Vaniiieva, M. (2008). Finansovyi mekhanizm rehuliuвання diialnosti derzhavnykh vyshchych navchalnykh zakladiv [Financial mechanism for regulating the activities of state higher education institutions]. Lviv [in Ukrainian].
5. Helman, V. M. (2008). Finansove zabezpechennia vyshchoi osvity v Ukraini [Financial support of higher education in Ukraine]. Donetsk [in Ukrainian].

6. Honcharenko, A. M. (2009). Upravlinnia kapitalom pryvatnoho vyshchoho navchalnoho zakladu [Capital management of a private higher education institution]. Kyiv [in Ukrainian].
7. Yerfort, O. Yu. (2015). Rozvytok systemy finansovoho zabezpechennia vyshchoi osvity v Ukraini [Development of the system of financial support of higher education in Ukraine]. Kyiv [in Ukrainian].
8. Ishchuk, L. I. (2010). Formuvannia i vykorystannia finansovykh resursiv u vyshchykh navchalnykh zakladakh [Formation and use of financial resources in higher educational institutions]. Lviv [in Ukrainian].
9. Lev, T. O. (2000). Syntez systemy finansovoho menedzhmentu derzhavnoho VNZ, shcho funktsionuie v umovakh rynku [Synthesis of the financial management system of a state HEI operating in market conditions]. Donetsk [in Ukrainian].
10. Muravska, V. A. (2013). Formuvannia mekhanizmu finansovoho zabezpechennia ahrarnoi vyshchoi osvity ta nauky v Ukraini [Formation of the mechanism of financial support of agrarian higher education and science in Ukraine]. Kyiv [in Ukrainian].
11. Oleksyn, A. H. (2012). Efektyvnist finansuvannia osvitnikh innovatsii v systemi vyshchoi osvity Ukrainy [Effectiveness of financing educational innovations in the system of higher education of Ukraine]. Zaporizhzhia [in Ukrainian].
12. Tymoshenko, O. V. (2010). Finansovyi mekhanizm funktsionuvannia ta rozvytku systemy vyshchoi osvity v Ukraini [Financial mechanism of functioning and development of the higher education system in Ukraine]. Sumy [in Ukrainian].
13. Shashkevych, O. L. (2008). Finansovi resursy vyshchykh navchalnykh zakladiv: optymizatsiia formuvannia ta efektyvnist vykorystannia [Financial resources of higher educational institutions: optimization of formation and efficiency of use]. Ternopil [in Ukrainian].
14. Yaryshko, O. V. (2006). Finansove upravlinnia vyshchymy navchalnymy zakladamy I–II rivnia akredytatsii [Financial management of higher educational institutions of I–II level of accreditation]. Dnipropetrovsk [in Ukrainian].
15. Yastrubskiy, M. Ya. (2006). Upravlinnia finansovymy resursamy vyshchykh navchalnykh zakladiv v umovakh transformatsii ekonomiky Ukrainy [Management of financial resources of higher educational institutions in the conditions of transformation of economy of Ukraine]. Lviv [in Ukrainian].
16. Derzhavna sluzhba statystryky Ukrainy [State Statistics Service of Ukraine]. Satelitnyi rakhunok osvity v Ukraini u 2018 rotsi [Satellite account of education in Ukraine in 2018]. (2020). Retrieved from <http://www.ukrstat.gov.ua> [in Ukrainian].

Стаття надійшла до редакції 02.09.2020 р.

РОЗДІЛ VI
***Бухгалтерський облік, аналіз,
статистика та математичні
методи й інформаційні технології
в економіці***

УДК 658.012

Fatenok-Tkachuk Alla,
PhD in Economics, ASSOCIATE Professor,
Lesia Ukrainka Volyn National University,
Department of Accounting and Auditing;
Lutsk, ORCID 0000-0001-6200-4873,
e-mail: Fatenok-Tkachuk.Alla@eenu.edu.ua

<https://doi.org/10.29038/2411-4014-2020-04-89-96>

**FINANCIAL ACCOUNTING TOOLS ON DIFFERENT STAGES OF FINANCIAL
PLANNING**

The article actualizes the expediency of accounting support of the financial planning process in order to minimize costs. Accounting procedures are identified at each stage of financial planning. It was systemized the accounting registers, which are used to group information about the assets and liabilities of the enterprise during the reporting period. Such information is used in analytical work, planning, budgeting and business process management. In each group of registers was identified information that can be used in financial planning. The forecast indicators of the plan of incomes and expenses from operational, financial and investment activity of the enterprise were systematized. Emphasis is placed on the expediency of forming a plan of cash receipts and expenditures in order to monitor the provision of solvency at all stages of the planning period. It was carried out the classification of forecast indicators of the plan of receipts and expenditures of cash in the context of indicators of operating, investment and financial activities. Moreover it was performed the analysis of the structure of the balance of monetary resources as the final document of the current financial plan.

Key words: financial planning, financial accounting tools, accounting registers, income and expenditure plan, cash balance.

Фатенок-Ткачук Алла,
кандидат экономических наук, доцент,
Волынский национальный университет имени Леси Украинки,
кафедра учета и налогообложения,
г. Луцк

**ИНСТРУМЕНТЫ ФИНАНСОВОГО УЧЕТА НА РАЗНЫХ ЭТАПАХ
ФИНАНСОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ**

В статье актуализировано целесообразность учетного сопровождения процесса финансового планирования с целью минимизации расходов. Выявлено учетные процедуры на каждом из этапов финансового планирования. Систематизированы учетные регистры, используемые для группировки информации об активах и обязательствах предприятия в течение отчетного периода. Такая информация используется в аналитической работе, планировании, разработке бюджетов и в управлении хозяйственными процессами. В каждой группе регистров идентифицировано информацию, которая может быть использована в

финансовом планировании. Систематизированы прогнозные показатели плана доходов и расходов от операционной, финансовой и инвестиционной деятельности предприятия. Отмечено целесообразности формирования плана поступлений и расходов денежных средств с целью мониторинга обеспечения платежеспособности на всех этапах планового периода. Осуществлена классификация прогнозных показателей плана поступлений и расходов денежных средств в разрезе показателей операционной, инвестиционной и финансовой деятельности. Осуществлен анализ структуры баланса денежных ресурсов, как заключительного документа текущего финансового плана.

Ключевые слова: финансовое планирование, инструменты финансового учета, регистры бухгалтерского учета, план доходов и расходов, баланс денежных ресурсов.

Фатенок-Ткачук Алла,
кандидат економічних наук, доцент,
Волинський національний університет імені Лесі Українки,
кафедра обліку і оподаткування,
м. Луцьк

ІНСТРУМЕНТИ ФІНАНСОВОГО ОБЛІКУ НА РІЗНИХ ЕТАПАХ ФІНАНСОВОГО ПЛАНУВАННЯ

У статі актуалізовано доцільність облікового супроводу процесу фінансового планування з метою мінімізації витрат. Виявлено облікові процедури на кожному з етапів фінансового планування. Систематизовано облікові реєстри, що використовуються для групування інформації про активи та зобов'язання підприємства протягом звітного періоду. Така інформація використовується в аналітичній роботі, плануванні, розробці бюджетів і в управлінні господарськими процесами. В кожній групі реєстрів ідентифіковано інформацію, що може бути використана у фінансовому плануванні. Для отримання фінансових показників у процесі фінансового планування бухгалтер повинен здійснити різного роду аналіз фінансової звітності з метою визначення ліквідності й платоспроможності, фінансової стійкості, ділової активності, рентабельності підприємств. Систематизовано прогнозні показники плану доходів і витрат від операційної, фінансової та інвестиційної діяльності підприємства, а саме: чистого доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг); доходу від участі в капіталі (дохід, отриманий від інвестицій в асоційовані, дочірні або спільні підприємства); фінансових витрат (витрати на проценти та інші витрати підприємства, пов'язані із запозиченнями). Наголошено на доцільності формування плану надходжень та видатків грошових коштів з метою моніторингу забезпечення платоспроможності на всіх етапах планового періоду. Здійснено класифікацію прогнозних показників плану надходжень і видатків грошових коштів у розрізі показників операційної, інвестиційної та фінансової діяльності, як зустрічних потоків надходження та витрачання. Здійснено аналіз структури балансу грошових ресурсів, як заключного документу поточного фінансового плану. Визначено, що процес фінансового планування можливий лише за умови участі бухгалтерської служби, оскільки забезпечення необхідними фінансовими ресурсами виробничої, інвестиційної та фінансової діяльності, контроль за фінансовим станом, платоспроможністю і кредитоспроможністю підприємства, встановлення раціональних фінансових відносин з бюджетом, банками та іншими підприємствами безпосередньо стосується виконанню їхніх професійних обов'язків.

Ключові слова: фінансове планування, інструменти фінансового обліку, реєстри бухгалтерського обліку, план доходів і витрат, баланс грошових ресурсів.

Formulation of the Scientific Problem and its Significance. Conditions of uncertainty in external environment are being complicating by pandemic these days. Low paying capacity of local contragents encourages to use more severe methods of controlling financial flows. Financial planning is a process of creating the system of plans from particular aspects of financial activity. It provides realization of financial strategy in the future. In the process of financial planning is substantiated indicators of financial transactions and the effectiveness of certain business decisions. Financial planning helps to establish certain aims and prognosis, specify the tasks, determine necessary rates. Moreover it can define the most effective ways and methods of achieving specific goals. Basic information for the purposes of financial planning is provided by indicators and data, which obtained as a result of financial accounting. Therefore the actualization of main instruments on different stages of financial planning is timely task.

Analysis Research on this Problem. Either foreign scientists Finnerti J. I., Chang F., D. Hun, E.

Grinnell, E. M. Belyi, or Ukrainians O. P. Kyrylenko, L. A. Shvaika, S. M. Onysko, O. I. Masur, O. O. Nepochatenko, N. Y. Melnychuk, E. A. Zin, G. A. Semenov, M. D. Bilyk, R. A. Slaviuk, V. V. Stepura, V. V. Ivata, M. S. Lysenco etc. have explored theoretical and methodological principles of financial planning in their works. In spite of a big amount of scientific works in this area, accounting procedures in financial planning are still poor studied.

The aim of the Article. The purpose of this article is to justify the recommendations on information support of financial planning by means of accounting tools to manage financial flows.

The Main material Research and Study of Scientific Results.

Financial planning of enterprise activity is aimed at providing stable financial situation. It allows to form enough amount of financial sources for development at minimal outgoings. The financial planning process includes all operational processes, combine marketing, human resources and production planning. Furthermore, it contributes to the specification of the planned forecasts, the definition of interrelated tasks and the sequence of their implementation to achieve the goal.

The entire financial planning process can't exist without the participation of the accountant or accounting department. Their professional responsibilities include providing the necessary financial resources for production, investment and financial activities, control over financial condition, solvency, creditworthiness of the enterprise. Moreover, they establish rational financial relations with the budget, banks and other enterprises.

In order to determine which accounting procedures are carried out by the accountant at each stage of financial planning, we list the stages that this multi-stage process contains:

- 1) analysis of financial indicators for previous periods;
- 2) development of financial strategy and financial policy;
- 3) preparation of current financial plans;
- 4) coordination of financial plans with production, commercial, investment and other plans and programs of the enterprise;
- 5) operational financial planning;
- 6) analysis and control over the implementation of financial plans.

In the first stage we should analyze performance indicators for the previous period. In accounting, the results of financial activities of the enterprise are displayed in the Report on financial performance (Report on comprehensive income) form № 2. This report is aimed on providing users with certain, true and unbiased information about incomes, expenses, profits and losses from the activities of the enterprise for the reporting period, i.e. for the calendar year. However, for full accounting and information support of financial planning, accountants have to provide both the Balance Sheet (Report on Financial State) Form № 1 and Report on Cash Flows Form №3 and other accounting documentation that will be the basis for strategic financial decisions. Also It should be mentioned that the Balance Sheet (Report on Financial Position) is the basis for analyzing the financial condition of the enterprise, and the Report on Financial Performance (Report on comprehensive income) allows you to analyze the structure of income and expenses and determine the main financial result of its activities - profit. The main attention is paid to such indicators of economic activity as sales volume, expenses, profit. Based on the analysis at this stage, the company can assess the financial performance and identify the problems facing it.

At this stage, we can also use the data of accounting registers, which are special tables of a certain format and structure, which are designed to systematize and group information about documented business transactions. Since the registers group information about changes in each type of assets, equity and obligations during the reporting period, as a result, at the end of the reporting period they accumulate accounting information. It is used to compile enterprise reports, as well as to form a data source for usage in analytical work, planning, budgeting and business process management. Timeliness and accuracy of accounting is a very responsible area of accounting. This is important for accounting and other management functions [7]. Accounting registers are used in the journal-order form of accounting in the process of financial planning: the amounts of credit turnover on accounts are recorded in the journals record and in the statement - from debit. (table 1).

Table 1

Accounting registers, which are required for financial planning

Number and the name of registers	Purpose of registers	Useful information for financial planning
Journal 1 of credits accounts 30,31,33 1.1. Account debit statement 30 1.2. Account debit statement 31 1.3. Account debit statement 33	Accounting of cash and cash documents	Volumes and sources of income and expenditure of funds; obligations which are repayed in cash and non-cash funds
Journal 2 of credits accounts 50, 60	Accounting of long-term and short-term loans	Availability of settlements on long-term and short-term loans of banks and other borrowed funds from other persons
Section 1 Journal 3. Accounting of settlements for goods, works, services, other settlements and the provision for doubtful debts (on credit accounts 16, 34, 36, 37, 38, 51, 62, 63, 68); Section II Journal 3. Accounting for settlements with the budget, accounting of long - term and current liabilities (on credit accounts 17 52,53,54,55,61,64,67,69); Information of analytical accounting to accounts 36,37,63,68,64.	Accounting of settlements for goods, works, services, other settlements and the provision for doubtful debts	Sales volumes, number and name of buyers, frequency of payment for goods, works and services provided. The amount of debt for purchased goods, works and services in terms of contractors, the amount of repayment for the period. Occurrence and repayment of arrears with the budget for each tax
Section 1 Journal 4. Accounting for fixed assets, other non-current tangible assets, intangible assets and depreciation of non-current assets (on credit accounts 10, 11, 12, 13, 19), Section II Journal 4. Accounting of capital and financial investments and other non-current assets (on credit accounts 14, 15, 18, 35) Information of analytical accounting of capital investments, financial investments	Accounting of non-current assets and financial investments	The cost of acquisition of fixed assets, other non-current tangible assets, intangible assets and sources of repayment of debt for their purchase. The cost of manufacturing fixed assets by the enterprise. Monthly amounts of current and long-term financial investments in terms of their types and the amount of their repayment
Number and the name of registers	Purpose of registers	Useful information for financial planning
Section I Journal 5 and Journal 5 A on credit accounts 90, 92, 93, 94, 95, 96, 97, 98, 99 and section II Journal 5 i 5 A on credit accounts from journal 1, 2, 3, 4, 6. Section III Journal 5 on credit accounts 20, 22, 23, 24, 25, 26, 28, 39, 65, 66, 91. Section III A Journal 5 A on credit accounts 20, 22, 23, 24, 25, 26,28,39,65,66,80,81,82,83,84. Section III Б Journal 5 A on credit accounts 20, 22, 39, 65, 66.	Accounting of expenses	The amount of expenses from operating, investment and financial activities of the enterprise in terms of their types (cost of production, general production, administrative, sales, other operating, financial and other) and the causes
Journal 6 on credit accounts 70, 71, 72, 73, 74, 75, 76, 79 Section II «Analytical data on incomes»	Accounting of incomes and performance results	Volumes of enterprise income by their types, sources. Amounts of income by items for the current month and for the period from the beginning of the year
Journal 7 on credit accounts 40, 41, 42, 43, 44, 45, 46, 47, 48, 49 7.1. Statement of analytical account data 42 7.2. Statement of analytical account data 44 7.3. Statement of analytical account data 47	Accounting of equity and collateral	Availability of equity in terms of its types, capital movements and repayments, sources of additional capital, areas of use of retained earnings. Availability and amount of security for future expenses and payments

Remark: this table is formed by author

To obtain all the necessary financial indicators, the accountant has to perform an analysis of the

following areas: analysis of assets and liabilities of the balance sheet (using vertical and horizontal analysis); liquidity and solvency analysis; analysis of financial stability; analysis of business activity; analysis of the profitability of the enterprise [6].

Analysis results all the indicators above can significantly affect the next stages of financial planning, as the analysis of indicators of past periods is a fundamental stage.

At the second stage of financial planning development of financial strategy is performed and the foundations of financial policy in the main areas of financial activity of the enterprise are laid. Moreover the main forecast documents relating to long-term financial plans are made on that stage [8]. The main task of financial policy is to ensure the implementation of current financial and economic activities of the enterprise, the implementation of tactical objectives. While also ensuring the achievement of strategic goals in the future by creating and using optimal cash flow, efficient use of financial resources and successful implementation of financial management [9]. The essence of financial policy is manifested in a combination of specific goals and appropriate funds by which tasks are solved. Its implementation is through the use of financial mechanism, which is a complex system of influencing various aspects of financial activities of individual entities. The specific tasks of financial planning are determined by financial policy, which relates to the amount of money funds and their sources needed to perform planned tasks, identify reserves for revenue growth, cost savings, establishing optimal proportions for the distribution of funds.

As for the financial strategy, it should be considered as a direct product of strategic financial planning, for which the information content plays leading role [1]. It should be noticed that the creation of a financial strategy is impossible without collecting information about the market environment of the enterprise, e.g. its competitors, suppliers, customers, intermediaries, government agencies and services, various banking institutions and its detailed analysis. After the identifying all the factors that influence the development of financial strategy by accounting staff or financial managers have, determine whether the developed financial strategy will lead the company to achieve its financial goal, given the conditions of frequent changes in the external financial situation. Therefore, the enterprise should make forecasts more often than its competitors, this allows it to control the future situation, as distinct from competitors who can only respond to it [6]. Financial strategy development has some particular stages:

- 1) analysis of external and internal environmental factors of the enterprise;
- 2) strategic goals system development;
- 3) identification of possible financial strategy of the enterprise;
- 4) financial strategy formation;
- 5) financial strategy implementation;
- 6) financial strategy monitoring;
- 7) detection of deviations, adjustment of the chosen strategy or activity of the enterprise [4].

So the financial policy of the enterprise can be called a form of implementation of the financial ideology and strategy of the enterprise in terms of certain aspects of its financial activities. The most important component of the financial strategy is to make decisions about the appropriate capital structure for the company. It means the ratio between fixed capital and working capital, own and borrowed [3].

Regarding to the third stage, the main indicators of forecast financial documents are clarified and specified by drawing up current financial plans. The current financial plan is a plan of income and expenses for the current year, which provides a certain level of profitability of the enterprise, as well as sources of formation and areas of expenditure. It is also called a benchmark for financial work by the company in the planning year.

Forecasting of financial activities, which determines the tasks of current planning. This is considered as the most difficult stage of planning, because it's required by highly qualified professionals. Current financial plans are developed in terms of such financial plans as: income and expenses from operating, financial and investment activities; cash receipts and expenditures; balance of monetary resources; cash resources plan to finance current assets; investment plan.

The aim of the first plan is to determine the amount of net profit from the economic activity of the enterprise by forecasting income and expenses (figure 1).

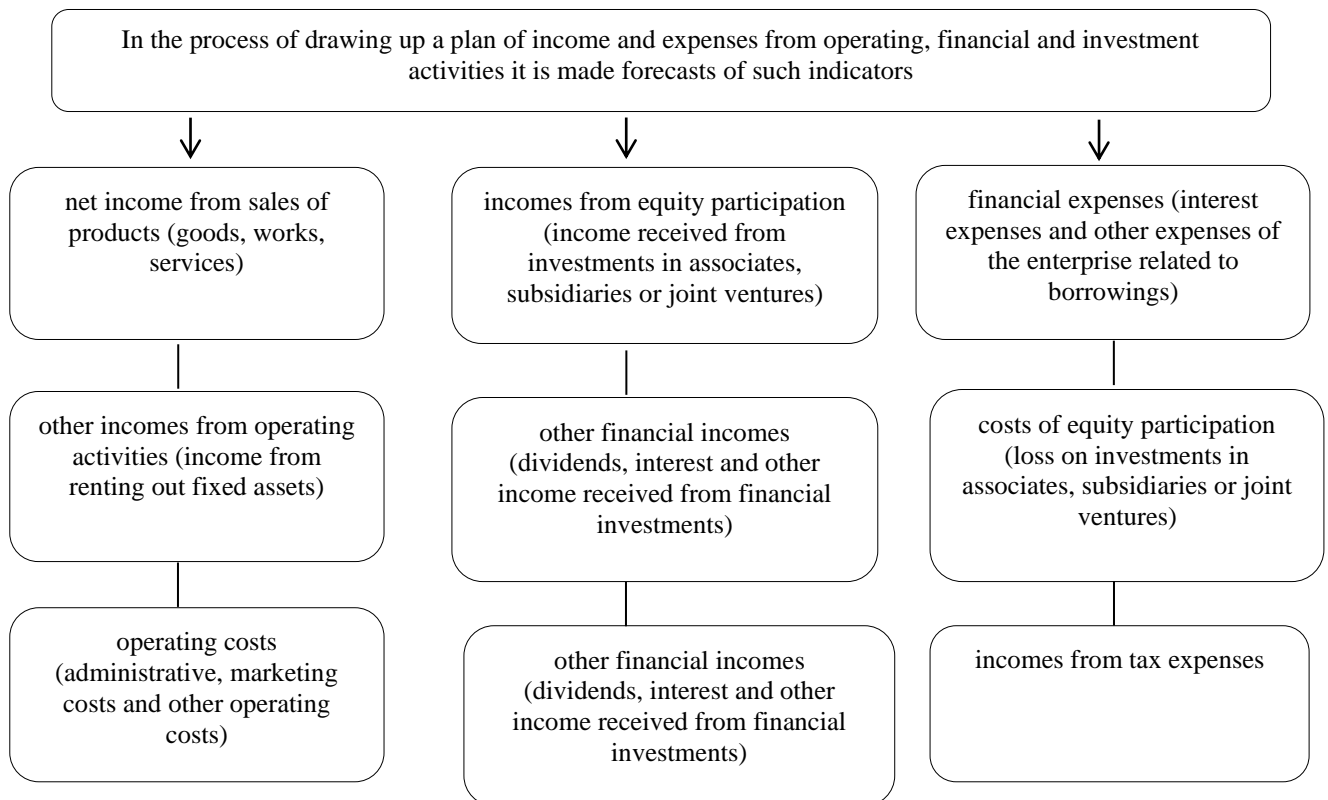


Figure 1. Forecast indicators of the incomes and expenses plan from operating, financial and investment activities

Remark: this table is formed by author based on source [2].

The plan of cash inflows and outflows is a plan, the main task of which is to determine the amount and need for cash of various forms for the implementation of planned operating costs and investment programs. Moreover it is used to ensure the receipt of these resources in the course of business activities.

Drawing up of such plan will allow to control maintenance of constant solvency of the enterprise at all stages of the planning period and provide realization of concretization of a forecast (planning) of the corresponding indicators of receipts and expenses of money resources (table 2). The form of the Statement of Cash Flows by the direct method can serve as a reference point in the process for drawing up this plan.

Table 2

Forecast indicators classification of the plan of incomes and expenses of money resources

Indicators as a result of operation activity	Indicators as a result of investment activity	Indicators as a result of financial activity
1. Incomes from: - sales of products (goods, works, services); - refunds of taxes and fees; - targeted funding; - other incomes.	1. Incomes from: - realization of financial investments, non-current assets; -received interest, dividends; derivatives; - other incomes.	1. Incomes from: - equity; - obtaining loans; - other incomes.
2. Expenses for: - payment for goods (works, services), labor; - deductions for social events; - liabilities for taxes and fees; - other expenses.	2. Expenses for: - acquisition of financial investments, non-current assets; - payments on derivatives; - other expenses.	2. Expenses for: - repurchase of own shares; - repayment of loans; - payment of dividends; - other expenses.

Remark: this table is formed by author based on source [5].

The third plan – the balance of cash resources is a kind of generalization at the end of the planning period. It is formed in the final document of the current financial plan.

It contains all changes in assets and liabilities that may occur as a result of planned activities and shows the state of the company's assets. It is also mentioned there:

- 1) what type of assets is needed to increase growth to ensure the internal balance of assets;
- 2) the formation of the optimal capital structure, which would guarantee sufficient financial stability of the enterprise in the future.

The last two plans are mainly made by enterprises only for internal use by the organization's accountants.

The fourth stage involves the coordination of financial plans with production, commercial, investment and other plans and programs developed by the enterprise. In the fifth stage, operational financial planning is carried out, which determines the development of current, production, commercial and financial activities of the enterprise and affects the final financial its activities results in general. The process of financial planning at the enterprise ends with the analysis and control over the implementation of financial plans. That means that the sixth stage is aimed to determine the actual final financial results of the enterprise, comparing them with the planned indicators, identifying the causes of deviations from the planned indicators. Then it is used in developing measures to eliminate negative phenomena [8].

Therefore, in order to achieve efficiency and optimize the development of the financial plan of the enterprise, this process has to be performed in stages. Accordingly, each stage requires certain accounting procedures that will have an impact on the outcome of financial planning.

Conclusions. The whole process of financial planning is not possible without the participation of the accounting department or accountant. They provide the necessary financial resources for production, investment and financial activities, control over the financial condition, solvency and creditworthiness of the enterprise, establishing rational financial relations with the budget, banks and other enterprises. The main task of accountants in this situation is to analyze the data of accounting registers in terms of objects of accounting and financial reporting, using different methods of analysis. Based on the conducted analysis the financial results of activity of the enterprise are estimated. Moreover the problems which face it are defined and accordingly the rational financial decisions concerning perspective and improved activity of the enterprise are accepted. These decisions influence on the preparation of current financial plans, their coordination with other plans and programs of the enterprise and control over their implementation.

Джерела та література

1. Іонін Є. Є. Обліково-аналітичні засади стратегічного фінансового планування. *Фінанси. Облік. Банки*. 2017. № 1 (22). – С. 23–33. URL: <https://jfub.donnu.edu.ua/article/view/5009>. (дата звернення 03. 09.2020).
2. Іонін Є. Є., Овчиннікова М. М. Фінансова аналітика сучасного бізнесу : монографія. Донецьк: ДонНУ, 2012. – 304 с.
3. Іщенко Н. А. Фінансовий контролінг в системі управління фінансовою діяльністю підприємства. *Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки*. 2012. Вип. 22, ч.1. С. 227–231. URL: irbis-nbuv.gov.ua. (дата звернення 14. 10.2020).
4. Назарова К., Задніпровський О. Аудит оцінки фінансових інструментів. *Вісник КНТЕУ*. 2018. № 4. С. 85–96. URL: <http://visnik.knute.edu.ua/files/2018/04/9.pdf>. (дата звернення 11. 09.2020).
5. Олійник О. О. Фінансова стратегія аграрного підприємства: теоретичний аспект розробки та моделювання. *Інвестиції: практика та досвід*. 2019. № 11. С. 26–31. DOI: 10.32702/2306-6814.2019.11.26.
6. Собченко (Кінєва) Т. С., Гнесь О. П. Обліково-аналітичне забезпечення управління фінансовими результатами суб'єктів малого підприємництва. *Молодий вчений. Економічні науки*. 2017. № 10 (50, жовтень). С. 1054–1058. URL: <http://molodyvchenny.in.ua/files/journal/2017/10/237.pdf>. (дата звернення 23. 09.2020).
7. Фатенок-Ткачук А. О. Обліково-аналітичне забезпечення прогнозування у стратегічному плануванні. *Економічний часопис СХУ імені Лесі Українки*. 2015. № 4. С. 140–147.
8. Чернецька А. В. Облікове забезпечення системи управління фінансовими результатами в аграрних підприємствах. *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство*. 2017. Вип 12, част. 2. – С. 154–156. URL: http://www.visnyk-econom.uzhnu.uz.ua/archive/12_2_2017ua/34.pdf. (дата звернення 18.10.2020).
9. Яцишин Н. Методика аналізу фінансового стану підприємства. *Економічний аналіз*. 2012. Т. 10(4). С.

References

1. Ionin, YE. YE. (2017). Oblikovo-analitychni zasady stratehichnoho finansovoho planuvannya [Accounting and analytical principles of strategic financial planning]. *Finansy. Oblik. Banky. – Finances. Accounting. Banks.*, 1 (22), 23–33. Retrieved from <https://jfub.donnu.edu.ua/article/view/5009>. [in Ukraine].
2. Ionin, YE. YE. & Ovchinnikova, M. M. (2012). Finansova analityka suchasnoho biznesu [Financial analytics of modern business]. Donetsk: DonNU. [in Ukraine].
3. Ishchenko, N. A. (2012). Finansovy kontrolinh v systemi upravlinnya finansovoyu diyal'nisty pidpryyemstva [Financial controlling in the financial management system of the enterprise]. *Naukovi pratsi Kirovohrads'koho natsional'noho tekhnichnoho universytetu. Ekonomichni nauky. – Scientific works of Kirovograd National Technical University. Economic sciences.* 22, p.1. Retrieved from: irbis-nbuv.gov.ua. [in Ukraine].
4. Nazarova, K. & Zadniprovs'kyi O. (2018). Audyt otsinky finansovykh instrumentiv [Audit of valuation of financial instruments]. *Visnyk KNTEU – Bulletin of the KNTEU.* 4. Retrieved from: <http://visnik.knute.edu.ua/files/2018/04/9.pdf>. [in Ukraine].
5. Oliynyk, O. O. (2019). Finansova stratehiya ahrahnoho pidpryyemstva: teoretychnyy aspekt rozrobky ta modelyuvannya [Financial strategy of an agricultural enterprise: theoretical aspect of development and modeling]. *Investytsiyi: praktyka ta dosvid – Investments: practice and experience.* 11. DOI: 10.32702/2306-6814.2019.11.26. [in Ukraine].
6. Sobchenko (Kinyeva), T. S. & Hnes', O. P. (2017). Oblikovo-analitychne zabezpechennya upravlinnya finansovymy rezul'tatamy sub'yektiv maloho pidpryyemnytstva [Accounting and analytical support for managing the financial results of small businesses]. *Molodyy vchenyy. Ekonomichni nauky – A young scientist. Economic sciences.* 10 (50). Retrieved from: <http://molodyvcheny.in.ua/files/journal/2017/10/237.pdf>. [in Ukraine].
7. Fatenok-Tkachuk, A. O. (2015). Oblikovo-analitychne zabezpechennya prohnozuvannya u stratehichnomu planuvanni [Accounting and analytical forecasting in strategic planning]. *Ekonomichnyy chasopys SNU imeni Lesi Ukrayinky – Lesia Ukrainka East Journal of the EENU.* 4. [in Ukraine].
8. Chernetska, A. V. (2017). Oblikove zabezpechennya systemy upravlinnya finansovymy rezul'tatamy v ahrarykh pidpryyemstvakh [Accounting support of financial performance management system in agricultural enterprises]. *Naukovyy visnyk Uzhhorods'koho natsional'noho universytetu. Seriya: Mizhnarodni ekonomichni vidnosyny ta svitove hospodarstvo. – Scientific Bulletin of Uzhhorod National University. Series: International Economic Relations and the World Economy.* 12, 2. Retrieved from: http://www.visnyk-econom.uzhnu.uz.ua/archive/12_2_2017ua/34.pdf. [in Ukraine].
9. Yatsyshyn, N. (2012). Metodyka analizu finansovoho stanu pidpryyemstva [Methods of analysis of the financial condition of the enterprise]. *Ekonomichnyy analiz – Economic analysis.* 10(4). Retrieved from: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecan_2012_10\(4\)_102.file:///C:/Users/Tonya/Downloads/ecan_2012_10\(4\)_102.pdf](http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecan_2012_10(4)_102.file:///C:/Users/Tonya/Downloads/ecan_2012_10(4)_102.pdf). [in Ukraine].

Стаття надійшла до редакції 20.09.2020 р.

УДК 657.1.339.7

Кулинич Мирослава,
кандидат економічних наук, доцент,
Волинський національний університет імені Лесі Українки,
кафедра обліку і аудиту,
м. Луцьк; ORCID ID [0000-0001-9024-2924](https://orcid.org/0000-0001-9024-2924)
e-mail: kulmiros@gmail.com

<https://doi.org/10.29038/2411-4014-2020-04-97-103>

УДОСКОНАЛЕННЯ ЕЛЕМЕНТІВ МЕТОДУ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ В КОНТЕКСТІ ЦИФРОВОЇ МОДЕРНІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ

Швидкий розвиток цифрової економіки як у всьому світі так і в нашій країні, впливає на всі сфери діяльності, в тому числі і на облікові процеси. Бухгалтерський облік у теоретичному і в практичному плані, також зазнає істотних змін. Проте методологія та інструментарій бухгалтерського обліку не завжди відповідають сучасним реаліям, в силу чого виникає ряд проблем, пов'язаних з впровадженням цифрових рішень. На підприємствах автоматизується збір і реєстрація первинної інформації з використанням сучасних засобів вимірювання, що забезпечує документування господарських операцій винятково в електронній формі. Удосконалення теорії і формування практики ведення бухгалтерського обліку теоретично об'єднані з розширенням інформаційного потенціалу наявного економічного простору. В статті розглядається розширення відображення області діяльності організації в обліку; підвищення якості інформації та оперативності обліку, виявлення і збільшення числа нових об'єктів обліку, розробка інноваційних методів оцінки нових об'єктів обліку, формування підходів до інтегрування різних видів обліку, використання сучасних інформаційних технологій збору і опрацювання інформації (блокчейн-технології), розробка теоретичних, методичних і прикладних аспектів розвитку бухгалтерського обліку.

Ключові слова: облік, цифровізація, документація, інвентаризація, оцінка, електронна звітність, вартість.

Кулинич Мирослава,
кандидат экономических наук, доцент,
Волинский национальный университет имени Лесы Украинки,
кафедра учета и налогообложения,
г. Луцк

УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ЭЛЕМЕНТОВ МЕТОДА БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА В КОНТЕКСТЕ ЦИФРОВОЙ МОДЕРНИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ

Быстрое развитие цифровой экономики как во всем мире так и в нашей стране, влияет на все сферы деятельности, в том числе и на учетные процессы. Бухгалтерский учет в теоретическом и в практическом плане, также претерпевает существенные изменения. Однако методология и инструментарий бухгалтерского учета не всегда соответствуют современным реалиям, в силу чего возникает ряд проблем, связанных с внедрением цифровых решений. На предприятиях автоматизируется сбор и регистрация первичной информации с использованием современных средств измерения, обеспечивает документирование хозяйственных операций исключительно в электронной форме. Совершенствование теории и формирование практики ведения бухгалтерского учета теоретически объединены с расширением информационного потенциала имеющегося экономического пространства. В статье рассматривается расширение отображения области деятельности организации в учете; повышение качества информации и оперативности учета, выявление и увеличение числа новых объектов учета, разработка инновационных методов оценки новых объектов учета, формирования подходов к интегрированию различных видов учета, использования современных информационных технологий сбора и обработки информации (блокчейн-технологии), разработка теоретических, методических и прикладных аспектов развития бухгалтерского учета.

Ключевые слова: учет, цифровизация, документация, инвентаризация, оценка, электронная отчетность, стоимость.

Kulynych Myroslava,
PhD in Economics, Associate Professor,
Lesya Ukrainka Volyn National University,
Department of Accounting and Auditing,
Lutsk

IMPROVEMENT OF ACCOUNTING ELEMENTS IN THE CONTEXT OF DIGITAL MODERNIZATION OF THE ECONOMY

The rapid development of the digital economy, both worldwide and in our country, affects all areas of activity, including accounting processes. Accounting in theoretical and practical terms, is also undergoing significant changes. However, the methodology and tools of accounting do not always correspond to modern realities, due to which there are a number of problems associated with the implementation of digital solutions. The enterprises automate the collection and registration of primary information using modern measuring instruments, which provides documentation of business transactions exclusively in electronic form. Improvements in the theory and formation of the practice of accounting are theoretically combined with the expansion of the information potential of the existing economic space. The article considers the expansion of the reflection of the scope of the organization in accounting; improving the quality of information and efficiency of accounting, identification and increase in the number of new objects of accounting, development of innovative methods of evaluation of new objects of accounting, formation of approaches to integration of different types of accounting, use of modern information technologies of information collection and processing (blockchain technologies) theoretical, methodological and applied aspects of accounting development.

Keywords: accounting, digitalization, documentation, inventory, valuation, electronic reporting, cost.

Актуальність дослідження. Глобальний розвиток цифрових технологій швидко поширюється на всі сфери життя нашого суспільства. Не залишається осторонь таких змін і бухгалтерський облік, як у теоретичному так і в практичному аспектах. Цифровізація економічних процесів суттєво впливає на процес створення, зберігання та передачу облікової інформації. У зв'язку із цим методологія, інструментарій бухгалтерського обліку не завжди відповідають реаліям, що потребує адаптації до сучасних умов пов'язаних з впровадженням цифрових рішень. В умовах цифровізації, для збереження своєї актуальності бухгалтерський облік повинен позиціонуватися як елемент системи отримання, обробки та передачі економічної інформації. Необхідно чітко представити місце, роль і функцію бухгалтерського обліку в екосистемі. У протилежному випадку його поглинуть сучасні технологічні і мультифункціональні цифрові інформаційні системи, оскільки ці системи динамічно розвиваються і досить агресивно розширюють сферу свого застосування. У зв'язку із цим важливою є внутрішня структура бухгалтерського обліку. Необхідно виділення його нових і затребуваних видів. Головними тенденціями цього напрямку є: зближення вже існуючих видів обліку, спроби виділити нові, такі як стратегічний, адаптивний, багатоцільовий, креативний, інтелектуальний та ін. Втілення цифрових технологій в облік суттєво впливає на трансформацію облікової методології.

Проблематика адаптації інструментарію бухгалтерського обліку в умовах цифрової модернізації економіки висвітлена у дослідженнях багатьох вітчизняних і зарубіжних науковців, таких як: Шишкова Н. Л. [1], Муравський В. [2], Кулинич М. Б. [3, 7], Приображенська В. В. [4], Варламова Д. В., Алексеева Л. Д. [5], Варданян С. А. [6], та інші. Науковцями досліджено та узагальнено підходи щодо розвитку інструментарію бухгалтерського обліку, проте безперервний процес цифровізації економіки, розвиток ІТ-технологій вимагає продовження існуючих досліджень у цьому напрямку.

Мета і завдання статті. З огляду на вище означене, основною метою роботи є виокремлення ключових орієнтирів змін елементів методу бухгалтерського обліку в контексті цифрової модернізації економіки.

Вклад основного матеріалу та обґрунтування отриманих результатів дослідження.

Цифровізація економіки, розширення інформаційного потенціалу існуючого економічного простору впливає на розвиток теорії і практики ведення бухгалтерського обліку. Інформаційні технології викликають суттєві модифікації як у методології, так і в прикладному напрямку науки про бухгалтерський облік. У зв'язку з цим трансформація бухгалтерського обліку відповідно до нових

потреб є необхідним етапом у його розвитку. Зміни та поліпшення методології обліку допоможуть не втратити його актуальність в епоху загальної цифровізації. Бухгалтерський облік продукує інформацію, яка стає головним джерелом конкурентоспроможності. Інформація є значимою і являється в рамках організації в формі нематеріального активу. Збираючи певні дані, ми набуємо знань про досліджуваний об'єкт. Звідси випливає, що концепція цифрової економіки полягає не в наданні покупцю готового товару (продукту), а в наборі інструментів, за допомогою яких можна повністю або частково змінити продукт виходячи з запитів споживача. Таким чином, покупець стає виробником, так як безпосередньо бере участь у створенні продукту.

Як зазначає Шишкова Н. Л. збір, опис, зберігання та обробка даних дозволяє отримувати цінну інформацію для використання в управлінні економічними процесами. Але використання цифрового мислення не зосереджено виключно на нових технологіях. Відбувається не просто конвертація даних з паперового формату в цифровий, а забезпечується пошук, обробка, синтез звітності, контроль помилок і порівнянності, візуалізація процесів і їх результатів, резервне копіювання за допомогою ІТ-інструментарію [1]. Це характеризує процес документування господарських операцій у формі електронних носіїв. Муравський В. В. звертає увагу на те, що таким чином успішно реалізується повністю автоматизований збір і реєстрація первинної інформації з використанням технологічних датчиків вимірювання. Процес повністю автоматизованої обробки первинних даних науковець рекомендує розподілити на етапи збору та реєстрації [2]. Збір є фізичним процесом ідентифікації та вимірювання фактів господарської діяльності у формі машинного коду, що не придатний до використання персоналом підприємства. Відповідно зібрані облікові дані не можуть вважатися документами з позиції методології обліку. Зібрана облікова інформація передається через комунікаційні канали на реєстрацію, що передбачає її оцінку, калькулювання, відображення на рахунках обліку та внесення в єдину базу даних. При опрацюванні бази даних обліковими й управлінськими фахівцями зібрана та зареєстрована інформація може відображатися у формі діалогових вікон, що їх можна визнати електронними документами, або традиційних типових документів за необхідності їхнього подальшого друку. Як підсумок, документування з позиції інформатики відбувається після всіх методів обліку разом з формуванням звітних документів для користувачів [2]. Ефективна організація первинного обліку пов'язана в першу чергу з ефективною організацією документообігу. Зважаючи на важливість, документообіг виділяється окремою сферою діяльності підприємства, предметною областю якої є швидкість руху документів. Оптимізація їх руху суттєво підвищує ефективність бізнес-процесів, оскільки прослідковується пряма залежність між ефективністю збереження інформації, можливістю і швидкістю пошуку в базі потрібних даних, сучасним забезпеченням користувачів системи оперативними даними [3]. Однією із переваг цифровізації в частині впливу на організацію документообігу є наявність хмарного середовища для зосередження даних, яке є безпечним місцем збереження інформації.

Можна погодитися з Приображенською В. В., яка віддає перевагу випереджувальному темпу розвитку бухгалтерського обліку на практиці, а ніж його методології, що прослідковується у застосуванні цифрових технологій форм передачі і збереження інформації [4].

Документально зафіксована інформація потребує перевірки і підтвердження, що втілюється на підприємстві за допомогою інвентаризації. В умовах розвитку цифрових технологій це проводиться з використанням програмного забезпечення РІ-позначок, що кріпляться до матеріальних цінностей, з можливістю радіочастотної безконтактної ідентифікації.

Для організації перманентної інвентаризації рекомендовано обладнати територію підприємства безпроводними сканерами, які здатні визначати місце перебування інвентарного об'єкта. Приміщення підприємства умовно класифіковано за функціональним призначенням на складські, торговельні, виробничі, адміністративні, збутові та інші зони та розроблено порядок обліку переміщення матеріальних запасів. Одночасно рекомендовано відстежувати доступ відповідальних осіб до активів підприємства в момент виявлення правопорушення, що дасть змогу встановлювати винуватих осіб [2].

В умовах розвитку цифрової економіки зазнають значних змін і об'єкти обліку. Це пояснюється тим, що зростає кількість показників, що характеризують не тільки економічну сторону бізнесу, а й соціальну, екологічну відповідальність, системність і якість корпоративного управління, наявність нефінансових об'єктів, таких як: організаційний, людський, інноваційний, репутаційний капітали,

які забезпечують базу для створення вартості. Сфера об'єктів обліку розширюється за рахунок появи нових гібридних і модифікованих форм активів, зобов'язань і капіталу: криптовалюти, розумні активи, розумні контракти, інструменти змішаного інвестування, нові форми фінансових угод, електронні потоки коштів, віртуальні монетарні та немонетарні одиниці цінності та ін. Їх відображення в обліку потребує формування нових принципів систематизації та таксономії об'єктів обліку, виділення критеріїв визнання, метрик і принципів відображення в економічній інформації.

Тому трансформації підлягає оцінка, як метод обліку в частині застосування багатоваріантних методів оцінки активів і зобов'язань підприємства за різними вимірниками, цінами, валютами для одночасного оперування різнобічною обліковою інформацією.

Достовірно визначити ринкову вартість активів і пасивів підприємства можливо на основі обчислення середньозваженої ціни об'єкта оцінки за методом аналогів продажу, дисконтної вартості, оцінки відновлення чи заміщення через пошук цін у мережі Інтернет. Оцінка (переоцінка) об'єктів з відображенням на рахунках бухгалтерського обліку може відбуватися періодично за розробленим алгоритмом після отримання інформації з мережі Інтернет про курс іноземних валют, індекс інфляції, обов'язкову норму резервування банками, індекси фондових бірж або вартість аналогічних товарів і послуг на ринку.

Важливу роль в забезпеченні ефективності та результативності діяльності суб'єктів господарювання відіграє облік витрат і калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг). Найбільш кардинальних змін в умовах цифровізації обліку зазнає нормативний метод, який трансформується з методу калькулювання собівартості в ефективний спосіб автоматизованого управління діяльністю підприємства. З метою автоматизованого моніторингу відхилень (фактичної облікової інформації від нормативних показників) Муравський В. В. рекомендує проводити їхню класифікацію за такими напрямками: характером виникнення, структурою, ступенем відображення в обліку, достовірністю, методом розрахунку, залежно від дій працівника, можливістю усунення наслідків, масштабом, впливом на використання ресурсів, належністю до стадії контрольного процесу, одиницями вимірювання, можливістю встановлення винуватих осіб. Автор пропонує порядок впровадження системи комп'ютеризованого нормативного обліку на підприємстві, що охоплює три послідовні етапи: вибір об'єкта нормативного обліку; обґрунтування способу виявлення відхилень (технічних та програмних рішень); розробка керуючого алгоритму реалізації завдань з формування системи нормативного обліку для обраного облікового об'єкта з метою оптимізації діяльності підприємства [2].

Щодо удосконалення первинної реєстрації господарських операцій, то тут можлива автоматизація облікових записів в умовах застосування нейронних мереж, які аналогічно до людського інтелекту здатні до самонавчання. Первинні облікові дані в нейромережі підлягають автоматизованій кластеризації та розподілу між користувачами відповідно до їхніх інформаційних потреб за наявності багатьох комунікаційних бар'єрів.

На основі первинної облікової інформації ідентифікуються елементи господарської операції, присвоюються номери рахунків обліку, що дає змогу застосувати правило подвійного запису і сформувати обліковий запис. Проте формування облікових проведення без участі облікових фахівців має певні функціональні й організаційні обмеження, пов'язані зі складністю алгоритмізації та автоматизації досвіду, кваліфікації, професійного судження працівників.

Серед експертів в області бухгалтерського обліку висловлюються пропозиції щодо включення в систему рахунків - диференціальних, контрольних рахунків, рахунків для нефінансової інформації, для перспективного обліку. Також розглядається можливість застосування систем, які є альтернативою подвійному запису. Крім диграфічного і уніграфічного способів запису, існують системи потрійний і четверний записи [5].

В умовах активного розвитку інтернет-сервісів і «хмарних» технологій перспективним визнано розміщення інтегрованої електронної звітності у глобальній мережі з наданням розподіленого доступу до неї. Властива мережі Інтернет технологія гіпертексту дає змогу: значно збільшити інформаційний вміст інтегрованої звітності; забезпечити загальну доступність облікової інформації всім зацікавленим користувачам; зробити звітні документи простими для сприйняття та інтерпретації особами без спеціалізованих знань; спрямувати звітність для виконання державних,

соціальних, суспільних та екологічних цілей; уніфікувати й гармонізувати звітну інформацію відповідно до національних і міжнародних вимог.

Перспективними видаються ідеї щодо формування єдиного цифрового простору на базі розподіленого доступу до бухгалтерської інформації, що обумовлює залучення в обліковий процес також фахівців в області Blockchain. [4].

Бухгалтерський облік разом з фінансовим аналізом і аудитом є одними з найбільш вдалих сфер впровадження технології блокчейн. Особливості його використання в бухгалтерському обліку відображено в таблиці 1.

Таблиця 1

Особливості використання технології блокчейн в бухгалтерському обліку

№ п/п	найменування	Зміст
1.	<i>Потрійний запис</i> – проведення реєстрації даних за кожною транзакцією за дебетом і кредитом організації із записом в державному або міжнародному реєстрі	Постійний доступ до фінансової звітності кожної зареєстрованої організації для регулюючих органів. Це дозволить продемонструвати фінансову прозорість діяльності юридичних осіб, постійний контроль, уникнути помилок, зниження фінансових ризиків, зменшення витрат на отримання та перевірку документації та ін.
2.	Цифровий аудит	Створення необхідних умов для проведення аудиту на кожному етапі створення продукції
3.	«Розумні» контракти	Використання електронного підпису дозволить скоротити часові і трудові витрати на виконання умов договорів. Також задіяні децентралізація договору, достовірності джерел даних, довіреності сторін, автоматизація платежів і інше.
4.	Хмарне зберігання даних	Безпечно зберігання всіх даних організації. Економія коштів на роботу центральних серверів
5.	Спрощення відображення руху активів всередині організації	Рух активів здійснюється в формі транзакції, що, в свою чергу, надає доступ до фінансової і управлінської інформації в режимі реального часу
6.	Використання транзакцій для проведення розрахунків з контрагентами організації	Використовувана система блоків в блокчейні дозволить формувати і списувати дебіторську і кредиторську заборгованості одночасно, при цьому не потрібно кожного разу підтверджувати факт транзакції
7.	Спрощення процесу управління ресурсами	Завдяки безпечній реєстрації транзакцій спрощується весь процес управління ресурсами організації
8.	Виключення явищ корупції, розтрат і непідтверджених витрат	Вилучення даних негативних факторів стане можливим завдяки повній прозорості інформації в режимі

Основними напрямками впровадження блокчейн-технологій в бухгалтерський облік є:

1. Зміна системи бухгалтерського обліку в організаціях. Розробка облікової політики в організаціях різного типу. В науці і практиці на сьогодні виділяють три типи підприємств:

- традиційні організації, які проводять діяльність в звичайному режимі, але при цьому застосовують сучасні технології для вирішення тих чи інших бізнес-завдань;

- організації, які ведуть діяльність і взаємодіють з клієнтами тільки за допомогою мережі Інтернет та різного роду віртуальних каналів;

- Інтернет-організації, що не прив'язані до фізичного активу, їх кількість зростає [7].

2. Використання цифрового активу в якості інноваційного об'єкта бухгалтерського обліку. Цифрові активи виступають одним з видів нематеріальних активів, що пов'язано з урахуванням інформації про об'єкти, які не мають матеріально-речової форми. Такі активи як франшиза, торгова марка, лояльність клієнтів і інші виступають різновидом нематеріальних активів, і, в тому числі, їх

можна розглядати як цифрові активи, але при цьому вони часто не є обліковими об'єктами, і крім того, виникає проблема оцінки їх вартості.

Висновки і перспективи подальших досліджень.

Одним із основних елементів системи бухгалтерського обліку є інформаційна складова двох підсистем - управлінського і фінансового обліку, в яких відбувається переорієнтування з контрольної функції на інформативну, засновану на систематизації питань цифрової трансформації організації. Тому необхідним є створення нових параметрів, методів збору і обробки економічної інформації, а також її інтеграції з інформацією про зовнішнє середовище та інших сторін бізнесу.

Удосконалення теорії і формування практики ведення бухгалтерського обліку теоретично об'єднані з розширенням інформаційного потенціалу наявного економічного простору. Ключовими орієнтирами змін елементів методу бухгалтерського обліку в контексті цифрової модернізації економіки є наступні:

- розширення відображення області діяльності організації в обліку;
- підвищення якості інформації та оперативності обліку;
- виявлення і збільшення числа нових об'єктів обліку;
- розробка інноваційних методів оцінки нових об'єктів обліку;
- формування підходів до інтегрування різних видів обліку;
- використання сучасних інформаційних технологій збору і опрацювання інформації (блокчейн-технології);
- розробка теоретичних, методичних і прикладних аспектів розвитку бухгалтерського обліку.

Джерела та література

1. Шишкова Н. Л. Перспективи ІТ-модернізації бухгалтерського обліку: актуалізація теорії і практики. *Економічний вісник*, 2019, №3 <https://doi.org/10.33271/ev/67.146>
2. Муравський В. В. Комп'ютерно-комунікаційна форма обліку : монографія. Тернопіль : ТНЕУ, 2018. 486 с.
3. Кулинич М. Б. Документування як методичний інструментарій у бухгалтерському обліку: перспективи впровадження електронного документообігу. *Економічний часопис Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки : журнал*. Луцьк : Вежа-Друк, 2018. № 4(16). С. 148-154
4. Приображенская В. В. Влияние цифровой экономики на развитие компетенций в области бухгалтерского учета. *Финансовый журнал*. 2019. № 5. С. 50–63. DOI:10.31107/2075-1990-2019-5-50-63 <http://oaji.net/articles/2020/8467-1595189921.pdf>
5. Варламова Д. В., Алексеева Л. Д., Питання впровадження цифрових технологій в систему бухгалтерського обліку. *Вісник Алтайської академії економіки та права*. № 5 2020 248-254
6. Варданян С. А. Базисные векторы развития бухгалтерского учета и аудита на основе блокчейн-технологии в условиях цифровой экономики. *Научное обозрение: теория и практика*. 2017. № 11. С. 23–27.
7. Кулинич М. Б. Цифрова трансформація вітчизняних підприємств в сучасних умовах. *Економіка, управління та адміністрування*, [S.l.], п. 3(89), р. 8-15, oct. 2019. Доступно за адресою: <<http://ven.ztu.edu.ua/article/view/180759>>. Дата доступу: 04 Nov. 2019 doi:[http://dx.doi.org/10.26642/jen-2019-3\(89\)-8-15](http://dx.doi.org/10.26642/jen-2019-3(89)-8-15)

References

1. Shyshkova N. L. (2019) Perspektivyv IT-modernizatsii bukhgalterskoho obliku: aktualizatsiia teorii i praktyky. [Prospects for IT-modernization of accounting: the actualization of theory and practice]. *Ekonomichnyi visnyk. - Economic Bulletin*, №3 <https://doi.org/10.33271/ev/67.146> [in Ukrainian].
2. Muravskiy V. V. (2018) Kompiuterno-komunikatsiina forma obliku : monohrafiia. [Computer-communication form of accounting: monograph]. Ternopil : TNEU, 486 s. [in Ukrainian].
3. Kulynych M. B. (2018) Dokumentuvannya yak metodychnyi instrumentarii u bukhgalterskomu obliku: perspektyvy vprovadzhennia elektronnoho dokumentoobihu. [Documentation as a methodological tool in accounting: prospects for the introduction of electronic document management]. *Ekonomichnyi chasopys Shkhidnoievropeiskoho natsionalnoho universytetu imeni Lesi Ukrainky. - Economic Journal of Lesya Ukrainka East European National University: Lutsk : Vezha-Druk*, № 4(16). S. 148-154 [in Ukrainian].
4. Pryobrazhenskaia V. V. (2019). Vlyianyie tsyfrovoy ekonomyyky na razvytye kompetentsyi v oblasti bukhgalterskoho ucheta. [Influence of digital economy on the development of competencies in the field of accounting].

Fynansovyy zhurnal. - Financial magazine. № 5. S. 50–63. DOI:10.31107/2075-1990-2019-5-50-63 <http://oaji.net/articles/2020/8467-1595189921.pdf> [in Ukrainian].

5. Varlamova D. V., Alekseeva L. D., (2020) Pytannia vprovadzhennia tsyfrovyykh tekhnolohii v systemu bukhhalterskoho obliku. [The introduction of digital technologies in the accounting system]. *Visnyk Altaiskoi akademii ekonomiky ta prava. - Bulletin of the Altai Academy of Economics and Law* № 5 с.248-254 [in Russian].

6. Vardanian S. A. (2017) Bazysnye vektory razvyytia bukhhalterskoho ucheta y audyta na osnove blokchein-tekhnolohyy v uslovyakh tsyfrovoy ekonomyy. [Basic vectors of development of accounting and auditing on the basis of blockchain technology in the digital economy]. *Nauchnoe obozrenye: teoriya y praktyka. - Scientific review: theory and practice.* № 11. S. 23–27. [in Russian].

7. Kulynych M. B. (2019) Tsyfrova transformatsiia vitchyznianskykh pidpriemstv v suchasnykh umovakh. [Digital transformation of domestic enterprises in modern conditions]. *Ekonomika, upravlinnia ta administruvannia. - Economics, Management, and Administration* [S.l.], n. 3(89), p. 8-15, Dostupno za adresoiu: <<http://ven.ztu.edu.ua/article/view/180759>>. doi:[http://dx.doi.org/10.26642/jen-2019-3\(89\)-8-15](http://dx.doi.org/10.26642/jen-2019-3(89)-8-15) [in Ukrainian].

Стаття надійшла до редакції 20.11.2020 р.

ВИМОГИ ДО МАТЕРІАЛІВ, ЩО ПУБЛІКУЮТЬСЯ В НАУКОВОМУ ЖУРНАЛІ

До публікації приймаються статті, які відповідають наступним вимогам.

Стаття повинна висвітлювати актуальну тему, містити результати глибокого наукового дослідження та обґрунтування отриманих наукових висновків.

Стаття може бути написана українською, російською, польською або англійською мовами, ретельно вичитана автором та відповідати тематичному спрямуванню збірника наукових праць.

Робота не була опублікована раніше в іншому журналі, не перебуває на розгляді в іншому журналі.

До друку приймаються тільки статті з оригінальним авторським текстом, запозичення в обсязі не більше 10 %, що повинні бути оформлені із зазначенням посилань на джерела.

Подаючи статтю в журнал, автор тим самим висловлює згоду на розміщення повного її тексту в мережі Інтернет.

Автори дають згоду на збір й обробку персональних даних із метою їх включення в базу даних згідно із Законом України № 2297-VI «Про захист персональних даних» від 01.06.2010. Імена та електронні адреси, які вказуються користувачами сайту цього видання, використовуватимуться виключно для виконання внутрішніх технічних завдань; вони не поширюватимуться та не передаватимуться стороннім особам.

Процедура рецензування:

Усі матеріали, які подані для публікації в журналі «Економічний часопис СНУ імені Лесі Українки» проходять процедуру **рецензування** у кілька етапів:

- матеріали перевіряються на відповідність тематиці журналу та вимогам до оформлення;
- стаття проходить перевірку на наявність плагіату;
- матеріали передаються на розгляд рецензенту. За підсумками рецензії рецензент може дати рекомендацію публікувати статтю, відправити на доопрацювання (з повторною рецензією або без неї), відмовити у публікації через значні недоліки матеріалів (з правом повторної подачі або без неї);
- після підтвердження, що стаття прийнята до друку, автору повідомляються реквізити для оплати.

ЗАГАЛЬНІ ВИМОГИ ДО ОФОРМЛЕННЯ РУКОПИСІВ

Послідовність структурних елементів статті:

- ✓ Ліворуч – УДК (кегель 12).
- ✓ Починаючи з наступного рядка праворуч метадані (інформація про автора(ів) статті та її реферативна частина), що розміщуються послідовно українською, російською та англійською мовами та складаються з частин:
відомості про автора (прізвище, ім'я, вчений ступінь, вчене звання, місце роботи або навчання (заклад), структурний підрозділ, населений пункт, ORCID ID 0000-0000-0000-0000, E-mail) (напівжирний шрифт, кегль 10, міжрядковий одинарний, інтервал перед 0, після 0); якщо є кілька авторів, то інформація про наступного автора прописується в такій же послідовності через рядок.
- ✓ Через рядок - **назва статті (мовою статті)** (всі прописні, вирівнювання посередині, напівжирний шрифт, кегль 12, міжрядковий одинарний; інтервал перед 0, після 0).
- ✓ Через рядок - **анотація українською** (або мовою статті), від 80 до 100 слів, де чітко сформульовано головну ідею статті і обґрунтовано її актуальність (вирівнювання по ширині, звичайний шрифт, кегль 10, міжрядковий одинарний, абзацний відступ 0,75 пт).
- ✓ Через рядок - **ключові слова українською** (або мовою статті) 5-8 слів (вирівнювання по ширині, звичайний шрифт, кегль 10, міжрядковий одинарний, абзацний відступ 0,75 пт, інтервал перед 0, після 0).

✓ Через рядок – **метадані російською** мовою: відомості про автора – вирівнювання по правому краю (прізвище, ім'я, вчений ступінь, вчене звання, місце роботи або навчання (заклад), структурний підрозділ, населений пункт) напівжирний шрифт, кегль 10, міжрядковий одинарний, інтервал перед 0, після 0, якщо є кілька авторів, то інформація про наступного автора прописується і такій же послідовності через рядок).

✓ Через рядок **назва статті російською** мовою (всі прописні, вирівнювання посередині, напівжирний шрифт, кегль 12, міжрядковий одинарний, інтервал перед 0, після 0).

✓ Через рядок - **анотація російською**, від 80 до 100 слів, де чітко сформульовано головну ідею статті і обґрунтовано її актуальність (вирівнювання по ширині, звичайний шрифт, кегль 10, міжрядковий одинарний, абзацний відступ 0,75 пт).

✓ Через рядок - **ключові слова російською** мовою 5-8 слів (вирівнювання по ширині, звичайний шрифт, кегль 10, міжрядковий одинарний, абзацний відступ 0,75 пт, інтервал перед 0, після 0).

✓ Через рядок – **метадані англійською** мовою: відомості про автора – вирівнювання по правому краю (прізвище, ім'я, вчений ступінь, вчене звання, місце роботи або навчання (заклад), структурний підрозділ, населений пункт) напівжирний шрифт, кегль 10, міжрядковий одинарний, інтервал перед 0, після 0, якщо є кілька авторів, то інформація про наступного автора прописується і такій же послідовності через рядок.

✓ Через рядок - **назва статті англійською** мовою (всі прописні, вирівнювання посередині, напівжирний шрифт, кегль 12, міжрядковий одинарний); інтервал перед 0, після 0).

✓ Через рядок - **розширена анотація англійською мовою** (Abstract), яка повинна бути інформативною й оригінальною, має відображати основний зміст статті та результатів дослідження, обсяг анотації англійською мовою: не менше 1800 знаків. Анотація англійською мовою (Abstract) фактично має уявляти собою стислий виклад статті, її реферування, (вирівнювання по ширині, звичайний шрифт, кегль 10, міжрядковий одинарний, абзацний відступ 0,75 пт) і повинна складатися з таких структурних частин:

- introduction (вступ);
- the purpose of the article (мета статті);
- results (результати);
- conclusions (висновки);

✓ Через рядок - **ключові слова англійською** мовою 5-8 слів (вирівнювання по ширині, звичайний шрифт, кегль 10, міжрядковий одинарний, абзацний відступ 0,75 пт, інтервал перед 0, після 0).

Якщо мова статті англійська (польська, російська), то анотація мовою статті від 80 до 100 слів, а анотація українською мовою подається обсягом не менше як 1800 знаків, включаючи ключові слова, ім'я та прізвища автора й назви статті.

✓ Через рядок – **основний текст статті**, який повинен вміщати в себе такі необхідні елементи (з виділенням по тексту статті):

- постановка проблеми в загальному вигляді та її зв'язок з важливими науковими або практичними завданнями;
- аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких покладений початок вирішенню даної проблеми і на які спирається автор;
- виділення невирішених раніше питань, що є частиною загальної проблеми, яким присвячується стаття;
- формулювання мети статті (постановка завдання);
- викладення основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів;
- висновки з даного дослідження і перспективи подальших розробок за даним напрямом (згідно з Постановою Президії ВАК України «Про підвищення вимог до фахових видань, внесених до переліків ВАК України» від 15.01.2003 р. № 7-05/1).

Вимоги до оформлення тексту статті. Обсяг основного тексту статті орієнтовно від 16000 знаків (без пробілів) до 25000 знаків (без пробілів). Текстові матеріали повинні бути підготовлені в редакторі MS Word (*.doc). Параметри сторінки: формат – А4, поля – зліва – 2,5

см, справа – 2,5 см, зверху й знизу – 2 см, без колонтитулів та нумерації сторінок. Шрифт основного тексту – Times New Roman, звичайний, рядки без переносів. Параметри абзацу: вирівнювання – за шириною; міжрядковий інтервал – 1,0; відступ першого рядка – 0,75 см.

✓ Через рядок після основного тексту – **Джерела та література** (кегель 10, напівжирний, інтервал перед 0, після 0).

✓ Через рядок **перелік використаної літератури** (кегель 10, міжрядковий одинарний, абзацний відступ 0,75 см) складений відповідно до українського стандарту бібліографічного опису (ДСТУ 8302:2015 «Інформація та документація. Бібліографічне посилання. Загальні вимоги та правила складання»). Усі джерела зі списку літератури (орієнтовно 8-15 джерел) повинні бути процитовані в тексті статті, в іншому випадку відповідний елемент має бути вилучений. Бібліографічні посилання потрібно оформляти так: на одне джерело – [1, с. 4], на кілька джерел – [4, с. 55; 10, с. 15]. Можливе також посилання без зазначення сторінки, якщо йдеться про джерело загалом. Якщо стаття, на яку є посилання, має цифровий ідентифікатор doi (<http://www.doi.org/index.html>), його обов'язково потрібно вказувати. Посилання на неопубліковані роботи не допускаються. Список літератури повинен містити достатню кількість сучасних (за останні п'ять років) джерел за проблемою дослідження. До списку потрібно включати наукові статті українських і зарубіжних авторів. Допускається посилання на власні роботи авторів статті (самоцитуння), але не більше ніж 20 % від загальної кількості джерел. Назви джерел у списку літератури розміщуються в порядку цитування в тексті.

✓ Через рядок після списку літератури – **References**, (кегель 10, напівжирний, інтервал перед 0, після 0).

✓ Через рядок - список кирилических джерел у транслітерованому вигляді (кегель 10, міжрядковий одинарний, абзацний відступ 0,75 пт); із застосуванням транслітерації та її переклад англійською мовою, де розміщуються ті ж самі джерела оформлені за міжнародним бібліографічним стандартом APA (<http://www.apastyle.org/>). Назви кирилических джерел транслітеруються, далі у квадратних дужках розміщується переклад.

Он-лайн-конвертер: <http://translit.kh.ua/#passport> (Паспортний КМУ 2010).

Кількість табличного матеріалу та ілюстрацій повинна бути доречною. Цифровий матеріал подається в таблиці, що має порядковий номер, вирівнювання по правому краю (наприклад: *Таблиця 1*) і назву (друкується над таблицею посередині жирним шрифтом, наприклад: **Розрахунок показників для оцінки інвестиційного прибутку**). Назва і зміст таблиці подається шрифтом Times New Roman, кегель 11, інтервал 1.

Формат таблиць – лише книжковий.

Рисунок повинен бути єдиним графічним об'єктом (тобто згрупованим). Для рисунків, виконаних у програмі Excel, потрібно додатково до статті відправити файл Excel (97-2003). Ілюстрації також слід нумерувати; вони повинні мати назви, які вказуються поза згрупованим графічним об'єктом (наприклад: **Рис. 1. Класифікація показників залишкового прибутку**). Ілюстративний матеріал обов'язково повинен бути контрастним чорно-білим, спосіб заливки в діаграмах – штриховий).

Формули (зі стандартною нумерацією) виконуються в редакторі Microsoft Equation. Підписи рисунків та формул повинні бути доступні для редагування. Усі графічні об'єкти не повинні бути сканованими.

Обов'язкове розрізнення знаків дефіс (-) та тире (–), а також використання лапок такого формату «» («текст»).

Виділення фрагмента тексту можливе курсивом (підкреслення не допускається).

Цитати, таблиці, ілюстрації, всі цифрові дані подаються з обов'язковими посиланнями на джерела. Під кожною таблицею та рисунком має бути зазначено джерело (Наприклад: *Джерело: Власна розробка автора*). Для подання джерела потрібно використовувати шрифт “Times New Roman”, 9 кегель, звичайний.

Неприпустимим є використання нерозшифрованих аббревіатур і вперше введених термінів. Усі аббревіатури повинні бути розшифровані при першому вживанні.

Дотримання вимог є обов'язковим! Відповідальність за зміст статті несе автор!

Матеріали потрібно надсилати на e-mail: econom.faculty@gmail.com.

Опубліковані статті надсилаються авторам у форматі PDF.

Вартість публікації обсяг від 16000 знаків (без пробілів) до 25000 знаків (без пробілів) становить 650 гривень (з врахуванням вартості ідентифікатора цифрового об'єкту - DOI - 200 грн). Вартість статті обсягом понад 25000 знаків (без пробілів) формується з розрахунку **650 грн. + 55 грн.** за кожні 1800 знаків (без пробілів).

Вартість публікації англomовних статей обсяг від 16000 знаків (без пробілів) до 25000 знаків (без пробілів) становить **400 грн. + 55 грн.** за кожні 1800 знаків (без пробілів).

Одноосібні статті докторів наук публікуються з оплатою вартості ідентифікатора цифрового об'єкту - DOI - 200 грн.

При потребі автору (авторам) статті друкованого примірника журналу, здійснюється відповідна доплата в сумі 150 грн. за кожен примірник.

Вимоги до статей, останні випуски журналу, архів номерів, різна інформація – на сайті видання: <http://echas.eenu.edu.ua>

Стосовно інших питань за консультацією просимо звертатися до відповідального секретаря Кулинич Мирослави Богданівни (сл. тел. 0332-24-89-78; моб. тел. (066)-960-53-61).

Файл статті назвати «Прізвище_стаття» (напр. «Степанюк_стаття»).

До статті окремим файлом («Авт.довідка_Степанюк») потрібно подати інформацію про автора:

АВТОРСЬКА ДОВІДКА

Назва статті _____ (українською та англійською мовами)

Прізвище, ім'я, по батькові, науковий ступінь та вчене звання, посада автора (-ів) (українською та англійською мовами) _____

ORCID (цифровий ідентифікатор автора, що відрізняє Вас від будь-якого іншого дослідника, підтримує зв'язок між Вами й Вашою професійною діяльністю. Отримати свій унікальний ідентифікатор ORCID можна, зареєструвавшись <http://about.orcid.org>, <https://orcid.org/register>) _____

Місце роботи, навчання, поштова адреса, індекс, службовий телефон (установи чи організації) (українською та англійською мовами) _____

Поштова адреса Нової пошти, № відділення, на яке редколегія при потребі надсилає друкований примірник збірника _____

Телефон _____ . E-mail _____

Наукове видання

**Економічний часопис
Східноєвропейського національного університету
імені Лесі Українки**

Журнал видається з 2015 року

№ 4 (24)

2020

Технічний редактор: *Л. М. Козлюк*

Свідоцтво про державну реєстрацію КВ № 21451-11251Р від 25.06.2015 р.

Сайт журналу: echas.vnu.edu.ua

Формат 60×84¹/₈. Обсяг 16,02 обл. вид. арк., 16,27 ум.-друк. арк. Наклад 100 пр. Зам. 488.

Адреса редакції: 43025, м. Луцьк, вул. Винниченка, 28, факультет економіки та управління Волинського національного університету імені Лесі Українки. Тел. (0332) 24-89-78. Ел. адреса: econom.faculty@gmail.com.

Засновник – Волинський національний університет імені Лесі Українки
(43025, м. Луцьк, просп. Волі, 13).

Виготовлювач – Вежа-Друк (м. Луцьк, Шопена 12, тел (0332)-29-90-65)

Свідоцтво Держ. комітету телебачення та радіомовлення України
ДК № 4607 від 30.08.2013 р.