

ISSN 2519-240X (print)
ISSN 2519-4372 (online)

НАУКОВИЙ ВІСНИК

ЧЕРНІВЕЦЬКОГО УНІВЕРСИТЕТУ

Рік заснування 1996

Випуск 829

Економіка

Збірник наукових праць

Чернівці
Чернівецький національний університет
2020

Науковий вісник Чернівецького університету : Економіка : зб. наук. праць. Вип. 829. Чернівці : Чернівецький національний університет, 2020. 111 с.

Naukovy Visnyk Chernivetskoho universitetu : Ekonomika : zb. naukovykh prats. Vyp. 829. Chernivtsi : Chernivtsi National University, 2020. 111 s.

У випуску висвітлюються різноманітні аспекти економічної теорії, функціонування світового господарства та регіональної економіки, використанні інструментів менеджменту та маркетингу, фінансів та страхування. Для науковців, фахівців-практиків, викладачів навчальних закладів, аспірантів, студентів – усіх, кого цікавлять теоретичні та прикладні аспекти економічних досліджень.

This issue presents various aspects of economic theory, functioning of the world economy and regional economy, use of management and marketing tools, finance and insurance. It can be used by scientific employees, practitioners, teachers of institutions of higher and secondary specialized education, students. This issue is intended for all who are interested in theoretical and applied aspects of economic research.

Голова редакційної колегії

Верстак Андрій Васильович, к.е.н., доцент кафедри економіко-математичного моделювання Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича

Заступник голови редакційної колегії

Ткачук Ірина Ярославівна, к.е.н., доцент кафедри фінансів і кредиту Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича

Відповідальний секретар

Саєнко Олександр Сергійович, к.е.н., доцент, завідувач кафедри міжнародної економіки Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича

Члени редакційної колегії

Білокурський Руслан Романович, д.е.н., доцент (Чернівці); Буднікевич Ірина Михайлівна, д.е.н., професор (Чернівці); Галушка Зоя Іванівна, д.е.н., професор (Чернівці); Григорків Василь Степанович, д.ф.-м.н., професор (Чернівці); Григорків Марія Василівна, д.е.н., доцент (Чернівці); Запихляк Володимир Михайлович, к.е.н., доцент (Чернівці); Ковальчук Тетяна Миколаївна, д.е.н., професор (Чернівці); Лопатинський Юрій Михайлович, д.е.н., професор (Чернівці); Нікіфоров Петро Опанасович, д.е.н., професор (Чернівці); Шилепницький Павло Іванович, д.е.н., професор (Чернівці).

Закордонні члени редакційної колегії

Мачеріншкіне Ірена, д.е.н., професор (Вільнюс, Литва); Сорін Антон, доктор філософії, професор (Ясси, Румунія); Кармен Настасе, доктор філософії, професор (Сучава, Румунія); Срока Влодзімер, доктор наук, професор (Домброва-Гурнічі, Польща); Даль Мартін, доктор філософії, професор (Варшава, Польща); Квятковський Євгеніуш, доктор філософії, професор, (Лодзь, Польща); Сандал Ян-Урбан, доктор філософії, професор (Осло, Норвегія).

Внесено до категорії «Б» Переліку наукових фахових видань України
згідно з наказом Міністерства освіти і науки України № 1188 від 24.09.2020 р.

Свідоцтво Міністерства у справах преси та інформації України Серія КВ № 2158 від 21.08.1996

Рекомендовано до друку вченою радою Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича

Адреса редакційної колегії

Економічний факультет, вул. Кафедральна, 2, Чернівці, 58012, тел. (0372) 52-48-

07 Веб-сторінка: <http://econom.chnu.edu.ua/journal/index.php/ecovis>

E-mail: visnyk.econ@chnu.edu.ua

© Чернівецький національний
університет, 2020

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО

УДК: 331.1: 005.95/96

JEL Classification: J 240; O 150

© Лопатинський Ю.М., Кобеля З.І., Шелюжак І.Г., 2020

y.lopatynskyi@chnu.edu.ua, z.kobelja@chnu.edu.ua, sheliuzhak.ivanna@chnu.edu.ua

Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича, Чернівці

ЛЮДСЬКИЙ КАПІТАЛ ЯК НЕВІД'ЄМНИЙ ЧИННИК СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

Досліджено людський капітал у категоріально-структурному аспекті та макrorівні через індекс людського розвитку в Україні та Польщі. Зменшення індексу пов'язане з пандемією коронавірусу, що спричинило економічний спад у багатьох країнах світу.

Окреслено переваги та недоліки для інвесторів, які хочуть вкладати кошти в розвиток окремого робітника чи групи працівників. Серед переваг виділено поліпшення надання якості послуг, зростання продуктивності праці та фінансових результатів, формування стійкого соціально-психологічного клімату в колективі. Серед основних недоліків формування людського капіталу виявлено фінансовий ризик і втрачений час, можлива недоборочесність з боку працівника, невизначений результат.

Увага акцентується на тому, що людський капітал є невід'ємною складовою загальнодержавного розвитку й ефективної кадрової політики організації.

Ключові слова: людський капітал, індекс людського розвитку, інвестиції, розвиток персоналу, підвищення кваліфікації.

Постановка проблеми. Формування системи управління людськими ресурсами – необхідна умова ефективного розвитку сучасного суспільства на всіх рівнях (мега-, макро-, мезо-, мікро-, нано). Так, персонал є невід'ємним чинником функціонування підприємства, установи, організації, оскільки працівники – унікальний ресурс, який потребує постійного вдосконалення та розвитку. Роботодавці все частіше звертають увагу на знання та навички індивіда, його кваліфікацію та вміння швидко реагувати на змінні чинники зовнішнього середовища. Тож укладання коштів у працівників розглядається як довгострокова інвестиція, яка потенційно може принести набагато більше позитивних результатів для організації. Це скеровує дослідників до такої різномірної соціально-економічної категорії як «людський капітал». Людський капітал відіграє важливу роль у формуванні висококваліфікованого людського ресурсу, що характеризується можливістю ефективного пристосовування до різних непередбачуваних ситуацій і проблем, які персонал готовий швидко й ефективно розв'язувати.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Людський капітал розглядається в дослідженнях багатьох науковців, які описують його перспективи розвитку, спираючись на системний підхід до його формування. Серед авторів зазначимо таких як Л.Б.Артеменко,

В.С.Васильченко, С.Goldin, А.М.Гриненко, О.А.Грішнова, W.Kenton, О.В.Кубатко, В.Ю.Лисак, О.М.Носик, І.Л.Петрова, О.Ю.Самборська, В.М.Семендяк, М.І.Хромов, Л.О.Чорна та багато ін. Чимало науковців зосереджують свою увагу на теоретичних аспектах, які визначають головні риси людського капіталу, напрями його розвитку в різних країнах. Вони також досліджують різні рівні людського капіталу, зокрема аналізують індекси людського розвитку, порівнюючи отримані дані за різними країнами, пропонують шляхи вдосконалення та поліпшення навичок і вмінь працівників тощо.

На сьогодні багато дослідників у даній сфері розглядають нові напрями розвитку особистого потенціалу та здібностей працівників, адже на зміни, які в зовнішньому світі відбуваються досить швидко, потрібно адекватно реагувати. Кожен індивід формує свою базу знань, яка складається з багатьох компонентів, котрі повинні постійно вдосконалюватися. Знання неможливо видалити чи стерти, це той унікальний ресурс, який є у кожного в арсеналі, а його сила визначається набутим багажем навичок і вмінь протягом трудової діяльності.

Тож актуальність проблематики зумовлює доцільність подальших наукових досліджень у даному напрямі.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є визначення

людського капіталу як невід'ємного фактора соціально-економічного розвитку держави, підприємства, установи, організації, а також окреслення переваг і можливих ризиків інвестицій у людський капітал.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Будучи багатфакторною, категорія «людський капітал» має багато трактувань. Узагальнюючи, можна визначити людський капітал як запас звичок, знань, соціальних і особистісних атрибутів (включаючи креативність), втілених у здатності виконувати працю з метою отримання економічної цінності [1; 2]. Людський капітал – це сформований у результаті інвестицій і накопичений людиною певний запас здоров'я, знань, навичок, здібностей, мотивацій, який цілеспрямовано використовується в тій чи іншій сфері суспільного виробництва, сприяє підвищенню продуктивності праці й завдяки цьому впливає на зростання доходів його власника [3, с. 66].

Як складна категорія, людський капітал багаторівневий. У теоретичному аспекті розрізняють поняття «людський капітал», зокрема, за трьома рівнями [4]:

- на особистісному рівні людським капіталом називаються знання та навички, які людина здобула шляхом освіти, професійної підготовки, практичного досвіду (використовуючи при цьому свої природні здібності) та завдяки яким вона може надавати цінні виробничі послуги іншим людям;
- на мікроекономічному рівні людський капітал – це сукупна кваліфікація та професійні здібності всіх працівників підприємства, а також здобутки підприємства у справі ефективної організації праці та розвитку персоналу;
- на макроекономічному рівні людський капітал охоплює накопичені вкладення в такі галузі діяльності як освіта, професійна підготовка та перепідготовка, служба профорієнтації та працевлаштування, оздоровлення тощо, що є суттєвою частиною національного багатства країни. Це національний людський капітал [4].

Людський капітал на макrorівні постійно досліджується, дані оновлюються за допомогою рейтингу країн у Доповіді ПРООН про стан людського розвитку за кожен рік серед багатьох держав [5]. Досліджуючи людський капітал України, зазначимо, що для нашої країни характерне скорочення частки державного фінансування на науку, наслідком чого є уповільнене зростання людського капіталу за одночасної нестачі висококваліфікованої робочої сили [6, с. 28].

Концептуальний підхід до людського розвитку був розроблений групою експертів Програми розвитку ООН і, починаючи з 1990 року, щорічно готується глобальна Доповідь про людський розвиток. Розрахунки індексу людського розвитку для України були вперше включені у Звіт ПРООН з людського розвитку у 1993 році. На тому етапі Україна посідала 45 місце й була віднесена ПРООН до країн з високим рівнем людського розвитку [7, с. 5-6]. На жаль, з роками Україна уповільнила темпи зростання.

До розрахунку індексу людського розвитку включено 33 показники, об'єднані у 6 блоків відповідно до основних аспектів людського розвитку: відтворення населення; соціальне становище; комфортне життя; добробут; гідна праця; освіта [7, с. 7]. Зрозуміло, що тренди цих параметрів можуть бути різноспрямовані, тож виводиться усереднене значення.

Розрахунки індексу людського розвитку дозволяють побудувати єдину шкалу, на якій у ранжованому порядку розміщені різні країни світу. Для порівняння оберемо близького нам сусіда – Польщу (рис. 1). Вибір зумовлений не тільки безпосереднім сусідством, але й динамікою економічного розвитку Польщі, яка 30 років тому суттєво відставала від України, сьогодні значно її перевищує. Тож досвід Польщі, як і інших країн, для нас актуальний.

Як видно з рис. 1, Україна відстає за індексом людського розвитку від Польщі. Зокрема, це пов'язано з впливом таких факторів як рівень освіти, середня тривалість життя та якість життя населення, які формують синергетичний ефект. Тож у Польщі цей ефект сукупно виявився сильнішим порівняно з параметрами України. Водночас, є багато факторів, що стримують розвиток нашої держави:

- нестабільна ситуація на сході України, внаслідок чого середній рівень життя населення зменшується;
- недостатній розвиток інфраструктури та мережі Інтернет у сільській місцевості нашої країни, що утворює бар'єри для навчання школярів;
- велика частка населення пенсійного віку;
- низький рівень реальної заробітної плати;
- зростання міграційних процесів, які, насамперед, пов'язані з молодим поколінням;
- відсутність достатнього обсягу коштів у бюджетах різних рівнів для побудови шкіл або ремонту існуючих закладів освіти, які перебувають у неналежному стані.

Натомість у Польщі намагаються поліпшити освітній рівень населення, середній рівень життя людей, зробити більш комфортними умови для

навчання дітей, використовувати дистанційний метод, оскільки мережа Інтернет доступна для всіх міст і сіл Польщі. Отже, розвиток людського капіталу залежить від діяльності країни у таких напрямках як поліпшення систем освіти й охорони здоров'я, підвищення доходів населення, оптимізація міграційної політики,

ліквідація бідності, вирішення демографічних проблем, удосконалення соціальної та економічної інфраструктури, розвиток соціального партнерства та підприємницьких ініціатив [9].

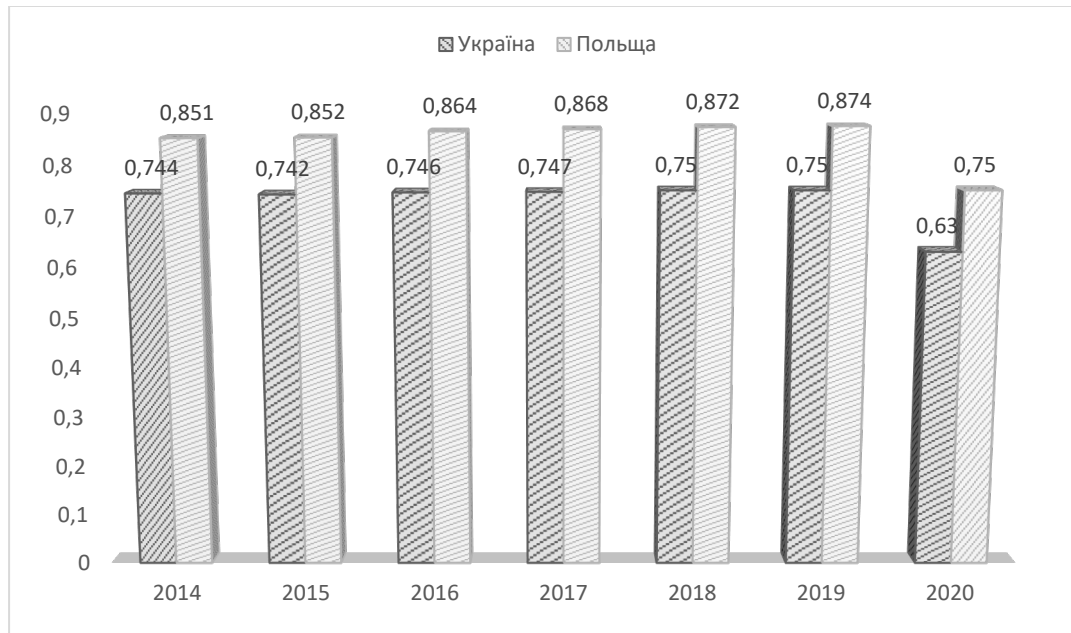


Рис. 1. Індекс людського розвитку України та Польщі за 2014-2020 роки [8]

Крім того, зауважимо, що індекс людського розвитку населення за 2020 рік знизився не тільки в Україні та Польщі, але й у багатьох інших країнах, оскільки пандемія COVID-19 змінила економічний розвиток кожної країни. Більшість держав потрапила у складну ситуацію, яка супроводжує населення вже довгий період часу на тлі економічної кризи, недостатнього фінансування сфери медицини, зменшення чисельності населення. До цього додаються стурбованість і песимістичні настрої у суспільстві. Усе це негативно впливає на економічний розвиток країн. Оскільки індекс людського розвитку враховує середній рівень життя населення, можна стверджувати, що під час пандемії, яка дуже небезпечна, зокрема для людей похилого віку, даний показник загалом погіршує людський капітал країн.

Тим не менше, індекс людського розвитку в Україні протягом 2014-2019 років зростав, а це свідчить про те, що українці мають потенціал для розвитку людського капіталу та можуть конкурувати з іншими провідними країнами. На жаль, значна частина країн розглядають нашу державу як платформу, на якій формуються висококваліфіковані кадри, які потім виїжджають закордон, щоб реалізувати себе як особистість та отримувати гідну заробітну плату. Державним органам влади України варто

зосередити свої зусилля на працівниках різних професій та створити передумови для формування відповідних робочих місць з гідною оплатою й умовами праці, забезпечити належний соціальний захист населення, збільшити розмір мінімальної заробітної плати, створювати навчальні центри, які безкоштовно проводили б лекції, тренінги для осіб, які не мають змоги самостійно оплачувати курси підвищення кваліфікації. Крім того, потрібно розвивати інші компоненти людського розвитку такі як економічна, інституційна, інноваційна, соціально-культурна, екологічна [10, с. 19]. Запорукою економічної стабільності та розквіту держави є саме високоосвічені люди, які мають відповідний багаж знань, навичок і вміють оперувати ними на практиці.

У сучасній економічній системі працівники набувають особливого, нового значення як з макроекономічного погляду, так і для підприємств, установ, організацій. Тож сучасні менеджери намагаються розвивати якісні ознаки підлеглих, направляючи їх на курси підвищення кваліфікації, фахову перепідготовку, семінари, лекції та ін. Країни Європейського Союзу вже давно розглядають працівників як об'єкт інвестицій, а не витрат, як це ще сприймається у багатьох пострадянських країнах, де власники підприємств не хочуть витратити кошти на

персонал з метою вдосконалення його навичок і вмінь. Серед стримуючих факторів, приміром, ризик теперішнього чи майбутнього звільнення працівника. Натомість у розвинених країнах надається перевага безперервному навчанню працівників за кошти підприємств, адже людський капітал відіграє все більш важливу роль у сучасному світі, зокрема як на мікро-, так і на макrorівні.

З іншого боку, набувають нових ознак і розширюються функції керівників, включаючи аналіз, контроль, нематеріальне стимулювання персоналу, формування корпоративної соціальної відповідальності установи, сприяння стабільному соціально-психологічному клімату у групі, колективі та ін. Актуальна генерація нових ідей, одержання послуг і консультацій кадрових агенцій різного типу. Підбір персоналу – досить важливий і відповідальний етап реалізації кадрової політики організації, адже потрібно обирати саме тих осіб, які готові до розвитку та хочуть досягнути нового рівня знань. Крім того, знайти фахівця своєї справи стає все важче, адже насправді цінні кадри вже працюють у певних організаціях, а вище керівництво робить усе для того, щоб не втратити дорожочінних і важливих працівників. Якщо менеджер бачить певний потенціал у своєму підлеглому, тоді він спрямовує сили, кошти та час, щоб розвивати людський капітал цієї людини.

Крім того, наголосимо, що керівники організацій приділяють усе більше уваги таким характеристикам працівників, як здатність установлювати взаємовідносини з іншими працівниками, лояльність, готовність ризикувати. Ці параметри можна трактувати як «м'які» навички працівників (*Soft Skills*). Активно ведеться пошук можливостей кількісно оцінити такі здібності, розвивати та підвищувати їх.

Отже, можна стверджувати, що людський капітал охоплює низку взаємопов'язаних і взаємодоповнюючих підсистем, які разом формують цілісну систему. Тобто потрібно розуміти, що зміна однієї з них змінює інші складники та впливає на загальний показник [11, с. 7]. Людський капітал містить не тільки набуті знання та навички, але й мотиваційні чинники, тобто наскільки людина зацікавлена в тому, щоб надалі навчатися та розширювати свій спектр знань у тій чи іншій сфері. Менеджери обирають тих підлеглих, які, на їхню думку, бажають розвивати свої здібності, але бувають випадки, коли людина не зацікавлена в тому, щоб накопичувати багаж знань, а, отже, кошти організації, спрямовані на підвищення

кваліфікації працівника, можуть бути витрачені нерационально.

У процесі пошуку працівника, який у майбутньому може бути направлений на різноманітні тренінги, семінари, курси, майстер-класи з метою поліпшення й оновлення його знань і навичок, менеджменту потрібно звертати увагу на:

- професійну невідповідність, тобто поступове застарівання навичок і знань, що потрібні в даній сфері. Адже цінність здобутої освіти може зменшуватись і бути не такою актуальною та необхідною на ринку праці. Більше того, деякі професії взагалі зникають (що актуально сьогодні та в майбутньому), а людям потрібно перекваліфіковуватися та змінювати напрям своєї діяльності;

- мотиваційну складову, яка полягає в тому, що підлеглий прагне розвиватися та пристосовуватися до різноманітних змін. Тобто працівник переростає в універсального працівника, який може виконувати різного роду завдання;

- статевікову структуру персоналу, оскільки чим старша людина, тим здебільшого їй важче пристосовуватися до сучасних змін. Крім того, необхідно звертати увагу також на сімейний стан людини, особливо, якщо це стосується роботи, яка потребує регулярного переміщення з одного місця до іншого. У такому випадку жінки є менш мобільними і менш надійними працівниками, а чоловіки – навпаки;

- особистісні якості людини, такі як наполегливість, рішучість, упевненість, наявність лідерських ознак, відповідальність, чесність. Менеджеру потрібно порівнювати інтелектуальний рівень людини з її основними характеристиками, оскільки часто можна спостерігати, що людина, яка досить розумна, є недостатньо наполеглива чи відповідальна.

Нині професійний розвиток персоналу є невід'ємною складовою формування людського капіталу підприємства. З кожним роком зміни, що пов'язані з глобалізацією усіх процесів, впливають на пришвидшення необхідності та самого процесу навчання працівників. Відповідно розвиваються різні форми навчання, які можуть обирати працівники. Серед них виокремлюють лекції, семінари, консультації, електронне навчання за допомогою різноманітних програм, тренінги, баскет-метод, ділові ігри, відеоуроки, коучинг та ін. Кожна форма навчання має свої переваги та недоліки, а особливості їхнього застосування на підприємстві залежать від кількості працівників, від сфери діяльності, від специфіки виконуваних

функцій робітниками, від фінансових можливостей компанії тощо.

У сучасних умовах популярними є безпосередньо відеоуроки як один із елементів методу дистанційного навчання, оскільки одночасно може навчатися велика кількість людей, яким не потрібно витрачати свій час і кошти на транспорт, адже вони всі завдання отримують через мережу Інтернет і мають можливість у будь-який час переглянути лекцію, а у разі певних непорозумінь можуть взаємодіяти з викладачем через чат, соціальні мережі, щоб уточнити певні моменти, з якими вони мають проблеми. Разом із тим, дистанційне навчання має певні недоліки, оскільки відсутнє живе спілкування між учасниками, можливий поганий зв'язок з мережею Інтернет, неможливість викладача / тренера проконтролювати залишкові знання працівника тощо. За кордоном дистанційне навчання використовується вже давно як для працівників, так і для студентів закладів вищої освіти. При цьому викладачі, в основному, проводять ті онлайн-лекції, які не потребують значного зворотного зв'язку, оскільки викладач надає нову інформацію щодо певного питання, натомість на семінарських заняттях студенти обговорюють окремі питання, можуть уточнити моменти, які вони не зрозуміли на лекції.

Формування людського капіталу – це довгостроковий та безперервний процес вкладання часу, коштів і зусиль у конкретну людину, яка прагне розвиватися й опановувати нові знання та вміння з метою використання їх у своїй трудовій діяльності. Інвестиції в людський капітал можуть здійснюватися як і самою особою, так і інвестором, який є зацікавленою стороною в тому, щоб посприяти професійному розвитку людини. Проте треба розуміти, що зміст інвестицій – не просто вкладення коштів, а ще й реальна, усвідомлена та цілеспрямована діяльність інвестора [12, с. 550]. Початок формування інтелектуального капіталу йде ще з юних років, коли кожен із нас здобуває початкову освіту, потім середню та вищу освіту. Влаштувавшись на роботу, людина розпочинає новий шлях до вдосконалення своїх знань унаслідок проходження різноманітних курсів з підвищення кваліфікації, беручи участь у гуртках, тренінгах, семінарах, лекціях. Послідовне накопичення професійних навичок і вмінь сприяє підвищенню заробітної плати працівника, адже особа, яка володіє необхідними знаннями в різних сферах діяльності, тобто багатопрофільна, має більше шансів поліпшити своє фінансове становище. Накопичений людський капітал – вагомий фактор інноваційної

діяльності, але здатність до інновацій у всіх людей різна і це потрібно враховувати керівникові [13].

Завдання роботодавця полягає в тому, щоб підтримувати працівника як морально, так і матеріально, забезпечивши йому кар'єрний ріст, регулярне проходження необхідних форм підвищення кваліфікації. Наприклад, вищою формою можна вважати відрядження за кордон, у розвинені країни світу, де працівник зможе отримати новий досвід виконання певних завдань. З іншого боку, інвестиції у людський капітал багатосуб'єктні, оскільки інвесторами можуть бути індивіди, родини, фірми та інші бізнес-утворення, некомерційні організації та громадські заклади, держава, міжнародні (міждержавні і приватні) організації [14, с. 124]. На жаль, дуже часто роботодавці не хочуть виступати інвесторами для своїх підлеглих, тому що вони побоюються, що останні, використавши їхні грошові ресурси, потім звільняться з компанії та перейдуть до конкурентів. Але ризик існує завжди, тому потрібно враховувати всі переваги та недоліки цього процесу, щоб у кінцевому підсумку не втратити ще більше.

Інвестиції у людський капітал на мікроекономічному рівні мають переваги та потенційні загрози, окреслені у таблиці 1.

Як видно з таблиці 1, переваг від вкладення ресурсів у розвиток працівників є багато, як і можливих ризиків втрати грошових коштів. Керівник підприємства повинен завжди визначати пріоритети компанії на довгострокову перспективу, і не тільки матеріальні чи фінансові, але і стосовно людських ресурсів, які можуть принести набагато кращі результати, якщо регулярно поновлювати знання та навички у професійній сфері. Досвідчений менеджер усвідомлює, що відсутність безперервного навчання персоналу набагато гірше, ніж утрата грошей, оскільки працівники є «серцем організації», які щодня спілкуються з великою кількістю людей, виконують роботи, надають певні послуги, але якість робіт, надання послуг прямо залежить від знань і навичок працівника, якими він володіє на конкретний момент часу. Крім того, вкладання коштів у людський капітал вигідне для суспільства та держави, оскільки працівник накопичує свої знання та передає їх іншим людям, роблячи суспільно корисну справу. Тож формування та розвиток людського капіталу повинні відбуватися і за рахунок держави, і за участі підприємств, установ, організацій, які «споживають» даний капітал у процесі своєї діяльності [15, с. 94].

Отже, людський капітал є вагомим фактором соціально-економічного розвитку на

різних рівнях, насамперед мікро- та макро-. Водночас, людський капітал безпосередньо вимагає інвестицій для свого розвитку. Такі інвестиції здійснюються на державному рівні (насамперед – сфера освіти), проте подальше навчання упродовж життя (*LLL – Lifelong Learning*) – завдання як роботодавців, так і самих

працівників. Прагнення до освіти, самоосвіта – визначальна умова розвитку працівника. А національний людський капітал – це не просто сума індивідуальних людських капіталів, а значно більше (за рахунок синергетичного ефекту соціально-економічної взаємодії осіб).

Таблиця 1

Переваги та недоліки інвестицій у людський капітал

Переваги	Ризики
Поліпшення якості наданих послуг	Невизначений результат, що може бути та який не передбачував роботодавець
Високий ступінь відданості та лояльності працівників до своєї роботи	Недобросовісність з боку працівника, який не прагне працювати в організації у довготривалій перспективі, але хоче скористатися коштами підприємства
Формування висококваліфікованих фахівців в організації	Загроза звільнення працівника після проходження навчання та перехід до конкурента
Можливість швидкого кар'єрного росту для працівника, що часто проходить навчання за рахунок організації	Втрата часу та грошових ресурсів компанії у разі відсутності очікуваного результату
Формування стійкого соціально-психологічного клімату	Недостатнє розуміння керівниками того, що працівники – це не витрати організації, а стратегічний ресурс
Позиціонування організації як соціально відповідальної та покращення іміджу	Можливий застій та зменшення прибутку організації через нездатність конкурувати з іншими компаніями
Покращення фінансово-економічних показників організації	Загроза для компанії втрати клієнтів через відсутність людського розвитку персоналу

**Примітка. Сформовано авторами.*

Висновки. Відповідно до значень індексу людського розвитку, Україна має потенціал, який потрібно ще розвивати, щоб бути конкурентоспроможною на міжнародному ринку праці серед інших представників різних держав. Останні події, пов'язані з пандемією коронавірусу, привели до негативних наслідків стосовно економічного розвитку багатьох країн, що вплинуло на зниження індексу людського розвитку, оскільки даний показник ураховує також середню чисельність населення, яка сьогодні має спадний характер, зокрема в європейських країнах.

Інвестиції в людський капітал – найліпше вкладення з боку інвестора, оскільки працівники є стратегічним ресурсом організації, який потребує безперервного навчання та регулярного оновлення знань і навичок, що з часом стають застарілими для даної сфери діяльності. Разом із тим, керівники багатьох українських підприємств ще не готові вкладати фінансові ресурси в персонал, адже піддають себе великому ризику, який полягає в тому, що працівники можуть використати це як можливість для саморозвитку, але пізніше – звільнитись і перейти працювати в іншу організацію або ж відкрити власну справу. А ось закордонні фірми вже давно позбулися цього страху та направляють персонал на курси підвищення кваліфікації за рахунок фірми, різноманітні тренінги, семінари, відеоуроки, лекції, щоб їхній персонал перебував у тренді останніх подій, які відбуваються у даній або суміжних сферах.

Визначивши головні плюси та мінуси інвестицій у людський капітал, можна зробити висновок, що керівникам доцільно вкладати грошові ресурси у працівників, оскільки вони зможуть не тільки окупити свої затрати, але й поліпшити соціально-психологічний клімат у колективі, зміцнити імідж і підвищити репутацію підприємства, отримати висококваліфікованих робітників, які будуть мати високий ступінь відданості та лояльності до своєї роботи. Це формує завдання подальших наукових досліджень.

Список літератури

1. Goldin C. Human Capital. *Handbook of Cliometrics*. Harvard University. 2014. URL: https://scholar.harvard.edu/files/goldin/files/human_capital_handbook_of_cliometrics_0.pdf (дата звернення 23.11.2020).
2. Kenton W. Human Capital. *Investopedia. Economy. Economics*. 2020. URL: <https://www.investopedia.com/terms/h/humancapital.asp> (дата звернення 23.11.2020).
3. Самборська О.Ю. Людський капітал як фактор економічного зростання. *Економіка АПК*. 2019. № 6. С. 64-72.
4. Васильченко В.С., Гриненко А.М., Грішнова О.А., Керб Л.П. *Управління трудовим потенціалом*. Київ: КНЕУ, 2005. 403 с.
5. *Human Development Report*. United Nations Development Programme. 2020. URL: <http://hdr.undp.org/en> (дата звернення 23.11.2020).
6. Артеменко Л.Б. Людський капітал: наукові підходи та стан формування в Україні. *Галицький економічний вісник*, Тернопіль : ТНТУ, 2016. Том 50. № 1. С. 22-31.
7. *Регіональний людський розвиток*. Статистичний збірник. Відповідальний за випуск О.О.Кармазіна. Київ: Державна служба статистики України, 2018. 72 с. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2018/zb/09/zb_rlr2017_pdf.pdf (дата звернення 23.11.2020).
8. *World Economic Forum*: веб-сайт. URL: <https://www.weforum.org/> (дата звернення 23.11.2020).
9. Кастряулина Ю.М. Развитие человеческого капитала как стратегическая цель формирования инновационной экономики. *НИИ ИТМО. Экономика и экологический менеджмент*. 2012. Вип. 2. URL: <http://economics.open-mechanics.com/articles/610.pdf> (дата звернення 23.11.2020).
10. Чорна Л.О. Науково-методичні підходи інноваційного розвитку людського капіталу. *Агросвіт*. 2017. № 6. С. 17-20. URL: http://www.agrosvit.info/pdf/6_2017/5.pdf
11. Хромов М.І. *Механізм реалізації стратегії розвитку людського капіталу України*: [монографія]. Донецьк, 2013. 254 с.
12. Лисак В.Ю., Семендяк В.М. Розвиток людського капіталу: суть, проблеми та перспективи. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2018. Випуск. 21. С. 548-552. URL: <http://global-national.in.ua/archive/21-2018/104.pdf> (дата звернення 23.11.2020).
13. Петрова І.Л. *Інноваційна діяльність: стимули та перешкоди*: монографія. Київ: Дорадо, 2010. 320 с.
14. Носик О.М. Інвестиції у людський капітал: головні особливості та чинники вибору. *Економічна теорія та право*. 2015. № 1. С. 120-129.
15. Кубатко О.В., Пронікова Ж.С. Інвестування в людський капітал як фактор зростання конкурентоспроможності підприємства. *Механізм регулювання економіки*. 2013. № 3. С. 92-99.

References

1. Goldin Claudia (2014), "Human Capital", *Handbook of Cliometrics*. Harvard University, available at: https://scholar.harvard.edu/files/goldin/files/human_capital_handbook_of_cliometrics_0.pdf (Accessed 23.11.2020).
2. Kenton Will (2020), "Human Capital", *Investopedia. Economy. Economics*, available at: <https://www.investopedia.com/terms/h/humancapital.asp> (Accessed 23.11.2020).
3. Samborska O.Yu. (2019), "Human capital as a factor of economic growth", *Ekonomika APK*, vol. 6, pp. 64-72 [in Ukrainian].
4. Vasylychenko V.S., Hrynenko A.M., Hrishnova O.A. and Kerb L.P. (2005), *Upravlinnia trudovym potentsialom* [Management of labor potential], KNEU, Kyiv, 403 p. [In Ukrainian].
5. *Human Development Report* (2020), United Nations Development Programme, available at: <http://hdr.undp.org/en> (Accessed 23.11.2020).
6. Artemenko L.B. (2016), "Human capital: scientific approaches and status of formation in Ukraine", *Galician economic bulletin* (Tern.), vol. 50, no 1, pp. 22-31 [in Ukrainian].
7. *Regional human development*. Statistical collection (2018), Responsible for the issue O.O.Karmazina, State Statistics Service of Ukraine, Kyiv, 72 p. Available at: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2018/zb/09/zb_rlr2017_pdf.pdf (Accessed 23.11.2020) [in Ukrainian].
8. *World Economic Forum*: website (2020), available at: <https://www.weforum.org/> (Accessed 23.11.2020).
9. Kastyulina Y.M. (2012), "Development of human capital as a strategic goal of creating an innovative economy", *NRU ITMO, Economics and Environmental Management*, vol. 2, available at: <http://economics.open-mechanics.com/articles/610.pdf> (Accessed 23.11.2020) [in Russian].
10. Chorna L.O. (2017), "Scientific and methodical approaches of innovative human capital development", *Agrosvit*, vol. 6, pp. 17-20, available at: http://www.agrosvit.info/pdf/6_2017/5.pdf (Accessed 23.11.2020) [in Ukrainian].
11. Khromov M.I. (2013), *Mekhanizm realizatsii stratehii rozvytku liudskoho kapitalu Ukrainy* [Mechanism for implementing the strategy for the development of human capital in Ukraine], Donetsk, 254 p. [In Ukrainian].
12. Lysak V.Yu. and Semendyak V.M. (2018), "Human capital development: essence, problems and prospects". *Global and National Problems of Economic*, vol. 21. pp. 548-552, available at: <http://global-national.in.ua/archive/21-2018/104.pdf> (Accessed 23.11.2020) [in Ukrainian].
13. Petrova I.L. (2010), *Innovatsiina diialnist: stymuly ta pereshkody* [Innovative activity: incentives and obstacles], Dorado, Kyiv, 320 p. [In Ukrainian].
14. Nosyk O.M. (2015), "Investments in human capital: the main peculiarities and factors of choice",

Economic Theory and Law, vol. 1, pp. 120-129 [in Ukrainian].

Competitiveness Growth”, *Mechanism of Economic Regulation*, vol. 3, pp. 92-99 [in Ukrainian].

15. Kubatko O.V. and Pronikova Zh.S. (2013), “Investing in Human Capital as a Factor of Firms

Аннотация

Юрій Лопатинський, Зоряна Кобеля, Іванна Шелюжак

ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ КАК НЕОТЪЕМЛЕМЫЙ ФАКТОР СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

В статье исследован человеческий капитал в категориально-структурном аспекте. На макроуровне человеческий капитал определен через индекс человеческого развития в Украине и Польше. Уменьшение индекса связано с пандемией коронавируса, повлекшей экономический спад во многих странах мира.

Определены преимущества и недостатки для инвесторов, которые хотят вкладывать средства в развитие отдельного работника или группы работников. Среди преимуществ выделено улучшение качества предоставления услуг, рост производительности труда и финансовых результатов, формирование устойчивого социально-психологического климата в коллективе. Среди основных недостатков формирования человеческого капитала выявлен финансовый риск и потерянное время, возможно недобросовестность со стороны работника, неопределенный результат.

Внимание акцентируется на том, что человеческий капитал является неотъемлемой составляющей общегосударственного развития и эффективной кадровой политики организации.

Ключевые слова: человеческий капитал, индекс человеческого развития, инвестиции, развитие персонала, повышение квалификации.

Summary

Yurii Lopatynskyi, Zoriana Kobelia, Ivanna Sheliuzhak

HUMAN CAPITAL AS AN INTEGRAL FACTOR OF SOCIAL AND ECONOMIC DEVELOPMENT

The article examines human capital in the categorical and structural aspect, identifies the main features of long-term investment in human capital, which can recoup the costs of the enterprise and significantly improve the financial and economic performance of the organization as a whole in the future. It is emphasized that the employee is not an expense of the enterprise, but a strategic resource of the company.

The purpose of the article is to define human capital as an integral factor of socio-economic development of the state, enterprise, institution, organization, as well as to outline the pros and cons of investing in human capital.

The advantages and disadvantages for investors who want to invest in the development of an individual worker or group of workers are identified. Among the advantages are the improvement of service quality, productivity growth and financial indicators, the formation of a stable socio-psychological climate in the team, and the involvement of highly qualified workers. Among the main disadvantages of investing in human capital are financial risk and lost time, possible dishonesty on the part of the employee, uncertain outcome.

Human capital at the macro level is studied through the human development index in Ukraine and Poland. The decline in the index is due to the coronavirus pandemic, which has caused an economic downturn in many countries around the world.

Emphasis is placed on the fact that human capital is an integral part of national development and effective personnel policy of the organization. A modern manager must consider his subordinates as an untapped potential of the organization that needs to be developed. The skills and abilities of employees "wear out" quickly, as changes in the external environment change and displace those people who do not want to adapt to modern conditions of existence and development.

Keywords: human capital, human development index, investments, personnel development, advanced training.

УДК 330.33.01;338.1
JEL: O33,O43,E32

© Дробязко М.М., 2021
mariadrobyazko@gmail.com
orcid.org/0000-0003-2427-7496
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана», Київ

ВИТОКИ ВРАЗЛИВОСТІ УКРАЇНСЬКОЇ ЕКОНОМІКИ ДО НЕГАТИВНИХ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНИХ ЗРУШЕНЬ

Анотація. Стаття присвячена проблемі довгострокової стійкості економічної системи до зовнішніх та внутрішніх циклічних збурень. Її концептуальною основою стало бачення критичного значення умов відтворення та накопичення людського капіталу для забезпечення сталості (резистентності) економічного зростання. Відповідно, і вихідна гіпотеза, покладена в основу статті передбачає, що стійкішими до негативних збурень виявляються ті країни, що покладаються на потужну соціальну сферу, яка має диверсифіковану систему джерел фінансування. Зокрема, високий попит на кваліфікований персонал робить економічно виправданими масштабні приватні інвестиції в людський капітал, що забезпечує потужну ресурсну базу для розвитку освіти і медицини.

Ключові слова: економічний цикл, криза, розподіл тягаря економічної кризи, людський капітал, соціальна сфера.

Постановка проблеми

Закономірність низхідної фази циклічного відтворення економічної системи не викликає дискусій у сучасній науці, проте амплітуда негативних макроекономічних коливань і пропорції розподілу тягаря негативної макроекономічної динаміки радикально диференціюються в різних економічних системах. При цьому некоректно пояснювати таку диференціацію лише більшою чи меншою адекватністю та своєчасністю стабілізаційної політики. Різні моделі функціонування економічних систем виявляються не однаково сприйнятливими до негативних макроекономічних тенденцій, а приблизно аналогічні антициклічні заходи (за всієї умовності поняття «аналогічні» стосовно важелів державного регулювання макроекономічної кон'юнктури в різних країнах) зумовлюють зовсім різні наслідки. Дуже показовий приклад дала, на жаль, українська економіка, коли відреагувала на кризу 2008 – 2009 рр. найбільшим у Європі скороченням ВВП, на тлі мінімального залучення вітчизняних економічних суб'єктів до глобальних потоків фінансового капіталу та експортної квоти на рівні багатьох більш розвинених країн, які зазнали значно менших втрат. Відповідно, у фокусі цього дослідження ті риси економічної системи, ті тенденції та параметри її функціонування, які збільшують (чи зменшують) дієвість певної (умовно «оптимальної») антициклічної політики. Такий підхід здається нам виправданим, бо досить абстрактні та універсальні, не адаптовані до інституціональної специфіки певної країни, моделі впливу певних

важелів державного регулювання на макроекономічне відтворення мають вкрай обмежену сферу застосування [1;2]. Власне історія кінця XX- початку XXI ст. переповнена прикладами невдалого застосування принципів політики стабілізації, які раніше дали позитивні (очікувані) результати в інших країнах. Невдалі спроби їх «експорту» з одних економічних систем до інших явно переважають, зокрема стосовно пострадянських країн. Згадаємо хоча б «методичну» реалізацію політики «дорогих грошей», що традиційно домінує в Україні, а особливо «шаблонно» застосовувалась протягом перших років після введення власної грошової одиниці (гривні). Забезпечивши привід для гучних звітів урядовців про показову грошову стабільність, ця політика повністю знищила механізми кредитування реального сектору економіки, практично «витіснила зі сфери можливого» всю науковомістку діяльність, «загнала» до абсолютно неприйнятного для підприємств із тривалим виробничим циклом рівня норми доходності кредитних ресурсів.

По суті, ця політика послідовно нищила вітчизняну економіку, ставши важливим фактором майже 60-відсоткового спаду реального ВВП 90-х років, підмінивши реально важливі і стратегічні цілі (сприяння економічному зростанню завдяки активізації інвестиційної діяльності) інструментальними – утримання темпів інфляції в прогнозованих межах.

Метою дослідження є ідентифікація тих рис економічної системи, що мають бути враховані при виборі важелів і специфічних підходів до реалізації універсальних алгоритмів

антициклічного урядового втручання. Для цього необхідно виконати такі завдання: по-перше, теоретично обґрунтувати гіпотезу про роль умов відтворення людського капіталу для визначення вразливості економічної системи до негативних макроекономічних збурень; по-друге, перевірити її пояснюючу здатність за даними про коливання економічної активності в Україні та розподіл тягаря криз між сферами економіки та групами населення; по-третє, визначити основні принципи пошуку компромісу між пріоритетами фінансової стабілізації та збереження умов для накопичення людського капіталу, що сприятимуть зменшенню вразливості української економіки до негативних макроекономічних збурень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій

Багато досліджень в англomовній і вітчизняній науковій літературі більш чи менш акцентовано висвітлювала проблему суперечливості між зростанням жорсткості фінансових обмежень (пріоритет фінансової стабілізації) і збереженням ресурсних умов відтворення людського капіталу (пріоритет довгострокової структурної політики та політики сприяння утворенню «осередків зростання»). Емпіричні підтвердження критичної нестачі фінансових можливостей для збереження потенціалу соціальної сфери та вкрай негативні наслідки далеких від оптимальності спроб боргового фінансування виконання соціальних зобов'язань держави можна знайти багато праць вітчизняних дослідників [3 – 7]. При цьому спільна для більшості з них загальна логіка дослідження передбачає тлумачення витрат на соціальну сферу як «тягаря», який спонукає до погіршення фінансових умов відтворення ресурсного потенціалу «реального сектору економіки», що в умовах кризи стає руйнівним і призводить до негативного «зворотного впливу»: пригнічення масштабів економічної діяльності зменшує базу оподаткування, як провідного, а в умовах України – практично єдиного, джерела ресурсів для соціальної сфери. Проте така логіка, по-перше, імпліцитно закріплює монопольну роль бюджету як джерела ресурсів соціальної сфери, а, по-друге, трактує витрати на провідні галузі сфери відтворення людського капіталу (освіту, медицину, культуру) лише як поточне споживання, ігноруючи можливість їх позитивного впливу на продуктивність національного виробництва. Таке ігнорування може бути виправданим, якщо дослідження обмежується короткостроковим періодом, проте стає некоректним у разі, коли досліджуються довгострокові тенденції розвитку національної економіки [8].

Відповідно, принципова відмітність цього дослідження від поширених у вітчизняній літературі підходів – акцент на такому чиннику здатності економічної системи мінімізувати негативні соціально-економічні наслідки понижувальної фази циклу як захищеність ресурсного забезпечення сфери відтворення людського потенціалу та моделі бізнесу, що заснована на перевагах щодо забезпеченості людським капіталом.

Вагомість саме цього чинника зростає в процесі становлення постіндустріальної моделі економіки, формування суспільства, де якісні освіта та медицина, високий рівень інтегрованості в колективні й суспільні механізми задоволення поточних і довгострокових потреб, стають модальними характеристиками – вигодами доступу користується переважна більшість суспільства. Саме розширення чисельності високоосвічених, кваліфікованих фахівців, забезпечує високу конкурентність господарської діяльності як запоруку її ефективності.

Це та модель суспільства, яка не піддається однозначній структуризації за ознакою вирішального фактору формування, яку Д. Норт позначає як «суспільство відкритого доступу» [9], Д. Аджемоглу – як «багаті країни», яким вдалось забезпечити «обернений зв'язок та взаємопідтримку між конкурентним порядком розподілу суспільних ролей і функцій в економіці та в політиці» [10], Й. Шумпетер називає підприємницьким капіталізмом, де система конкуренції спонукає підприємців виконувати завдання, щоб «кожною справою займалась саме та людина, яка здатна виконувати її найкраще з усіх, хто готовий тепер нею займатися» [11]. По суті, різними формами вираження такої економічної моделі є країни, яким удалось поєднати постіндустріальні трансформації з тривалим і стійким зростанням. При цьому, незважаючи на тенденції загострення нерівності розподілу останніх років XX ст. і початку XXI [12;13], загальні принципи забезпечення довгострокової стійкості зростання залишаються незмінними – плодами зростання мають користуватись широкі верстви населення. При цьому приклади зловживання цими принципами (боргова криза в Європі 2010 – 2012 рр.) демонструють саме країни, де соціальна сфера не перетворилась на джерело конкурентних переваг бізнесу, її фінансування більш монополізовано, а витрати бізнесу на інновації та дослідження і розробки свідчать про порівняно невисоку схильність до участі у відтворенні людського капіталу [8;14].

Отже сприяти довгостроковій, а не кон'юнктурній, стабільності національної економіки в умовах становлення постіндустріального суспільства неможливо, не сформувавши достатньо потужний і мобільний середній клас, основи добробуту якого забезпечує участь у динамічній, зорієнтованій на постійне запровадження модерних досягнень науки і техніки господарській діяльності. Це принципове положення даної праці і вихідна гіпотеза аналізу, що уточнює та розвиває положення праці Д.Норта, Д. Уолліса та Б. Вайнгаста [9] – стійкішими до негативних збурень виявляються ті країни, що покладаються на потужну соціальну сферу, яка має диверсифіковану систему джерел фінансування. Зокрема, високий попит на кваліфікований персонал робить економічно виправданими масштабні приватні інвестиції в людський капітал, що забезпечує потужну ресурсну базу для розвитку освіти і медицини. Гідні стандарти способу життя, необхідні для нормальної соціалізації, зумовлюють високі рівні соціальних стандартів, що підтримує широту конкурентного поля – критично важливий параметр, необхідний для збереження потенціалу для розвитку, а не лише зростання, на етапах несприятливої макроекономічної кон'юнктури.

Виділення нерозв'язаної частини проблеми

Суспільні умови (структурні та інституційні), необхідні для перетворення розвитку соціальної сфери на потужний чинник стійкості національної економіки до зовнішніх і внутрішніх збурень досі не конкретизовані для специфічного випадку України.

Формулювання цілей статті

У даній статті ми спробуємо проаналізувати макроекономічну динаміку та динаміку ресурсного забезпечення соціальної сфери України в контексті ролі останньої для зменшення вразливості національної економіки до негативних внутрішніх і зовнішніх збурень. Це дозволить оновити емпіричне обґрунтування теорії «інституціональної якості», точнити її пояснюючий потенціал щодо макроекономічної динаміки в умовах України.

Викладення основних результатів дослідження

Тенденції динаміки базових макроекономічних і структурних показників свідчать, що форми долучення української економіки до глобальних процесів становлення постіндустріальної моделі економічної системи принципово відрізняються від покладених в основу наукового осмислення постіндустріальних трансформацій розвинених країн. У найбільш абстрактному формулюванні природа цієї

відмінності зумовлена якісною розбіжністю процесів розширеного відтворення і розвитку (свідомо не використовується термін «зростання», яке у цьому контексті є побічним наслідком якісних і структурних змін, що мають прогресивний характер, супроводжуються розширенням кола користувачів благ і можливостей, генерованих економікою), процесів стагнації, вичерпання та деградації, звуженого відтворення, що вже чверть століття домінують у господарському житті України.

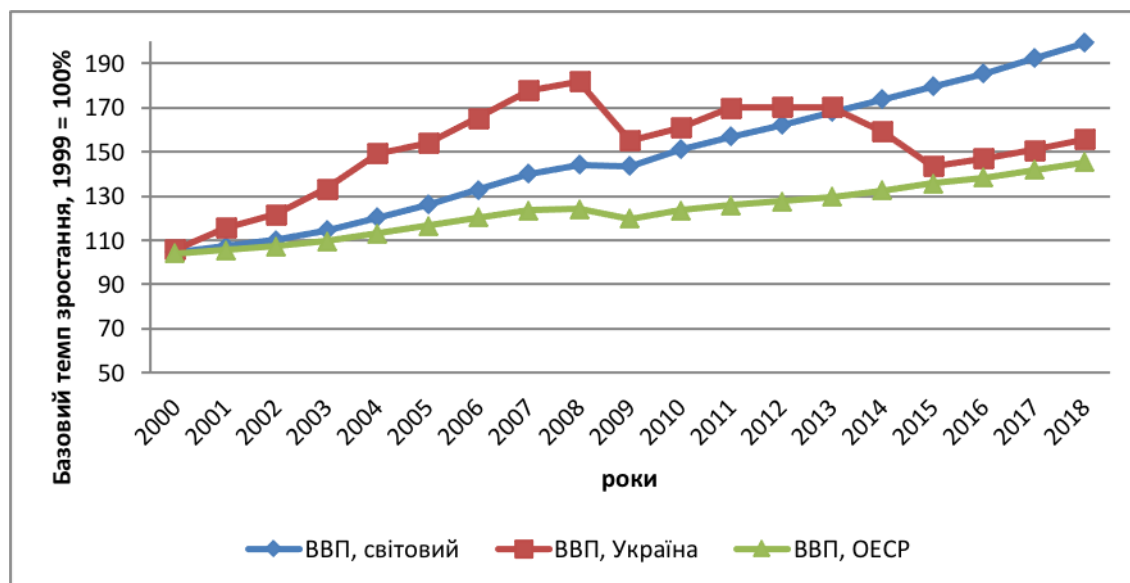
Ілюстрація динаміки масштабів господарської діяльності в Україні та підтвердження якісних оцінок її спрямованості наведено на рис. 1 – 3. Уже динаміка абсолютних розмірів ВВП (виражена в базисних темпах зростання, 1999 = 100%) дуже показова: стійке зростання для загального по світовій економіці показника і показника країн-членів ОЕСР проти «спадних сходинок» масштабів національного виробництва в Україні. Збурення 2009 р. дуже «полого» позначаються і на графіку світової динаміки ВВП, і на графіку динаміки ВВП для країн ОЕСР, проте для України виражаються у втратах близько 15% ВВП.

Принципово, що показники і по світовій економіці, і по групі країн ОЕСР досягають «докризисового» рівня вже в найближчі роки після спаду і продовжують зростання – довготермінова динаміка залишається позитивною.

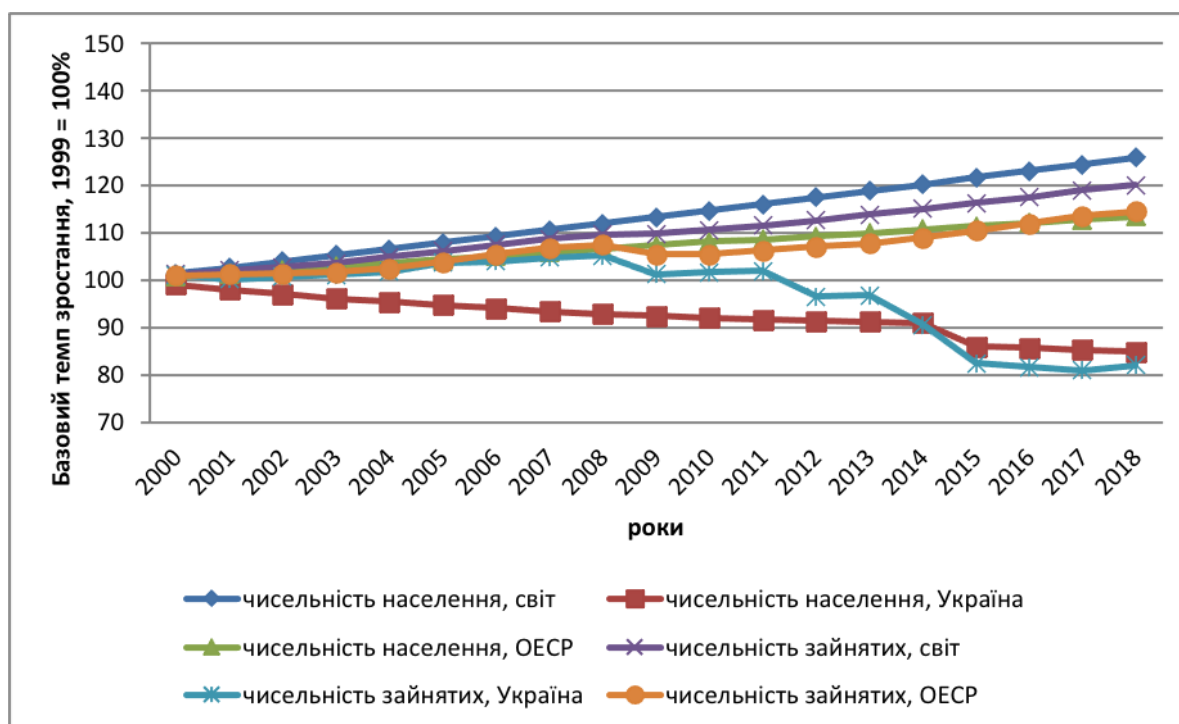
А в Україні досягнутий в період зростання рівень вже не поновлюється – нове збурення, новий спад настає раніше за повернення до досягнутого раніше рівня масштабів національного виробництва – це і є механізм стагнації, «звуження» масштабів економічної діяльності.

При цьому підкреслимо, справа не в недоліках кон'юнктурної (поточної, короткострокової) стабілізаційної політики, а в тому, що в умовах української моделі економіки її потенціал, тобто можливості стабілізаційного впливу за умов оптимального вибору важелів, досить обмежені. Коли добробут близько третини населення критично залежить від бюджетних виплат, самі бюджетні можливості – від українських сконцентрованих доходів, одержуваних вразливими до кон'юнктури глобальних ринків «провідними галузями», кричущо неефективна фінансова система практично не виконує свої суспільні функції (за рахунок кредитів фінансових установ фінансується не більше 8% капітальних інвестицій, фондовий ринок просто відсутній, бо смішно називати так «утворення» з глибиною в сотні разів меншою за світові стандарти та де 90% обсягів торгів припадає на цінні папери десятка компаній і ОВДП), то будь-

яка кон'юнктурна стабілізаційна політика апріорі
буде малоефективною.



**Рис. 1. Динаміка реального ВВП, у світі, Україні та країнах ОЕСР
(розраховано автором за даними [15;16])**



**Рис. 2. Динаміка чисельності населення і зайнятих у світі, Україні та країнах ОЕСР
(розраховано автором за даними [15;16])**

Так, черговий спад української економіки (2014 р.) починається раніше, ніж удалось досягнути попереднього «докризового» масштабу національного виробництва (у «піковий» 2008 р. – ВВП становив 182% рівня 1999 р.). Зауважимо, що у контексті нашого дослідження неважливо, що падіння 2009р і 2014 р. зумовлені причинами різної природи – зовнішньоекономічні збурення у 2009р. і військово-політичні чинники у 2014р.

Наполягаємо, що навіть неповна порівнюваність показників за ці роки, зумовлена відмінністю територій, на яких генерувалось ВВП 2008 і 2014 років, у такому контексті не є фактором викривлення. Утрата територій через агресію сусідньої країни – це лише прояв комплексних суспільних процесів деградації, що відбувались в Україні навіть у роки економічного зростання. Завдання розвитку, що далеко виходять за межі

кон'юнктурного зростання, яке спостерігалось в Україні, так і не були виконані. Той самий «обернений зв'язок», на критичній важливості якого наполягає Д. Аджемоглу [9], коли економічне зростання «підтримується і стабілізується формуванням чисельного середнього класу», а конкурентний порядок доступу до ресурсів і можливостей економіки підтримується конкурентною та демократичною політичною системою, в Україні так і не було сформовано. Тому і політична криза 2013 р. на тлі крайнього невдоволення суспільства через те, що плодами зростання користувались лише афілійовані з державою великі бізнес-структури, і надалі військова агресія, яка виявила абсолютну неієздатність базових державних інститутів (армії, системи національної військової безпеки) та призвела до втрати значної частини територій, – все це лише форми прояву закономірної моделі стагнації, що домінує в Україні вже 30 (!) років. Адже якщо врахувати, що 1999 р. – пік практично 60-відсоткового падіння масштабів національного виробництва, то сучасна історія України – безпрецедентний приклад довгострокової стагнації. Період з 1991 по 1999 р. – велика трансформаційна криза, коли певні «гібридні» форми ринкових відносин були сформовані ціною втрати близько 60% ВВП та

усталення моделі ведення бізнесу на основі трьох базових принципів: занижений рівень оплати праці як основне джерело конкурентних переваг на глобальних ринках; використання ефекту масштабу, завдяки високо сконцентрованому виробництву, що дозволяє вилучати рентні доходи за мінімальних інвестицій в оновлення застарілої технічної бази виробництва – отже, зумовлює стагнацію національної сфери інноваційної діяльності; щільна афіліація великого бізнесу з державними структурами, що дозволяє мінімізувати податкове навантаження на великі капітали, зловживати перевагами трансферного ціноутворення як механізму ухилення від сплати податків і перекачування ресурсів між вертикально інтегрованими підприємствами так, щоб максимально локалізувати коло одержувачів вигод від економічного зростання.

Зрозуміло, що зростання 2000 – 2008 рр., яке реалізовувалось у межах описаної вище моделі бізнесу, не могло виявитись ні стійким, ні позитивним з огляду виконання завдань розвитку, і закономірно було перервано масштабним (через високу вразливість української економіки до кон'юнктури сировинних ринків) скороченням 2009 р.



Рис. 3. Динаміка валового накопичення капіталу, в світі, Україні та країнах ОЕСР (розраховано автором за даними [15;16])

Нове зростання, що розпочалось з 2010 р., знов не супроводжувалось виконанням завдань суспільного розвитку і, не забезпечивши поновлення докризового рівня ВВП, завершилось, по суті, системною кризою

суспільства 2014 р. Лише однією з форм прояву цієї кризи стала нездатність зберегти територіальну цілісність і величезні втрати від зовнішньої агресії.

Нарешті, позитивна динаміка 2015 – 2018 рр. не дозволила повернутись навіть на рівень ВВП 2008р., а кричуща неефективність державного регулювання та продовження стагнації соціальної сфери вже формують умови, коли вірогідність збереження позитивної динаміки знижується.

Узагальнюючою, підсумковою рисою макроекономічного відтворення в Україні стало динамічне скорочення чисельності населення і зайнятих в економіці (рис. 2). Показово, що навіть в періоди зростання обсягів національного виробництва місткість сфери життєдіяльності населення звужується.

Якщо до 2014 р. скорочення спостерігалось лише стосовно чисельності населення, а чисельність зайнятих зростала (відновлюючи катастрофічні втрати 90-х років і під тиском бідності працюючого населення, яке спонукало домогосподарства підвищувати рівень зайнятості, щоб компенсувати кричущо низькі заробітки), то з 2012 р. скорочення стосується і чисельності зайнятих.

Наведене зіставлення динаміки двох базових показників (масштабів національного виробництва і чисельності його учасників) виявляє фундаментальну рису макроекономічного відтворення в Україні: зростання суспільного продукту в періоди позитивної динаміки не перетворюється на поліпшення умов життя широких верств населення, не супроводжується розширенням кола «привабливих соціальних позицій». Як результат – періоди зростання не супроводжуються зростанням стійкості національної економіки до негативних збурень, не формуються навіть початкові, базові умови позитивних структурних зрушень, що зменшили б залежність економіки від кон'юнктури ресурсних ринків. Так само відсутність позитивної динаміки щодо умов відтворення людського капіталу позбавляє широкі верстви населення ресурсних умов для накопичення необхідних знань, навичок, фінансових заощаджень, що дозволили б зберегти соціальну і професійну мобільність в умовах понижувальної фази економічного циклу.

Показово, що такі несприятливі для доходів широких верств населення, особливості використання виробничого потенціалу української економіки не супроводжуються зміцненням системи відтворення фізичного капіталу. Останнє могло б бути виправданням, хоча лише в короткостроковій перспективі, негативних тенденцій щодо відтворення людського ресурсу: політика «примусового» заощадження ціною гальмування динаміки рівня

життя формує передумови насичення економіки капіталом й зміцнює систему відтворення фізичного капіталу, що надалі, дозволить поліпшити й умови відтворення капіталу людського. Але статистика валового накопичення капіталу переконливо спростовує таке бачення (рис. 3).

Стосовно відтворення фізичного капіталу економіка України демонструє вже згадану схему: швидко зростаючі та вищі за середньосвітові, властиві розвинутим країнам (країни ОЕСР) прирости обсягів накопичення до масштабного падіння на тлі несприятливої глобальної кон'юнктури. Так, у 2009 р. масштаби накопичення капіталу скоротились до рівня близько 102% 2000 р. проти близько 240% рівня 2000 р. у 2008 р.). Надалі позитивна динаміка не дозволила повернутись до докризового рівня (новий пік сягнув лише рівня 132% 2000 р. в 2011 р.). І після піку 2011р. чотири поспіль роки стрімкого скорочення масштабів накопичення фізичного капіталу, які звели масштаби капіталотворення в 2014 р. до рівня 72,5% 2000 р.

Подальше зростання знов не супроводжується якісними змінами в системі відтворення капіталу, зберігаються такі негативні явища як: монополія банківської системи як джерела доступу до кредитних ресурсів суспільства; відсутність диференціації податкового навантаження залежно від напрямів використання прибутку; «поблажливі» режими регулювання щодо виведення капіталу з бізнесу, зокрема із зміною національної належності [17]). Цілком уписується в цю картину і трирічна стагнація масштабів накопичення національного капіталу в 2016 – 2018 рр.: щорічні масштаби валового накопичення капіталу не виходять за межі 115 – 119% рівня 2000 р.

Тенденції останнього десятиліття свідчать про критичний стан сфери відтворення людського капіталу. За період 2010 – 2018 рр. завдяки стрімкому скороченню населення ВВП на особу в Україні збільшився на 4,6%, проте сукупні ресурси домогосподарств за аналогічний період скоротились, за даними українських дослідників [18] майже на 20%, при цьому факторні доходи (доходи отримані завдяки економічній діяльності членів домогосподарства) – на 22,5%, у тому числі оплата праці – на 25%. Питома вага трансфертних доходів зросла з 33% до 37% сукупних ресурсів домогосподарств.

Водночас руйнувалось ресурсне забезпечення двох головних сфер відтворення людського капіталу – освіти і медицини. Так, за розрахунками, що містяться в [19], сукупні ресурси сфери освіти (як сума бюджетних

видатків на цю галузь і витрат домогосподарств) в реальному вираженні скоротились в 2017 р. порівняно з 2010 р. на 23,5%, при цьому розподіл навантаження між бюджетним і приватним фінансуванням освіти лишився приблизно незмінним (співвідношення біля 90% ресурсів освіти забезпечується бюджетами різних рівнів, а близько 10% – приватними витратами домогосподарств).

Ресурси сфери охорони здоров'я у реальному вираженні за аналогічний період зросли на 8,3%, проте показово, що відбулось це за рахунок помітного перерозподілу навантаження з фінансування охорони здоров'я на ресурси домогосподарств: частка бюджетних ресурсів галузі скоротилась з 67% у 2010 р. до 48% у 2017 р., а частка ресурсів домогосподарств зросла, відповідно, з 33,0 до 52,0%. При цьому жодних позитивних зрушень щодо розвитку страхової медицини не відбулось, усе додаткове навантаження з фінансування медицини домогосподарства вимушені нести в формі «out-of-pocket» витрат, а це витрати, які не погашаються страховими пакетами. Скорочення частки таких видатків у складі фінансових ресурсів медицини вважається пріоритетним завданням розвитку відповідних галузей в усіх розвинених країнах [19]. Особливо гостро ця проблема постала і для України, де зростання приватних витрат на сферу охорони здоров'я є справді важливим чинником підвищення ефективності використання ресурсного забезпечення галузі та подолання монополії державного фінансування [19].

Про явну недостатність ресурсного забезпечення галузей, що визначають умови відтворення людського потенціалу української економіки, свідчить порівняння динаміки рівнів середньої заробітної плати в економіці та сферах освіти й охорони здоров'я (рис. 4 та 5).

Відношення середньої по освіті зарплати до середньої по економіці за період 2010 – 2018 рр. скоротилось з 83,7% до 79,4% (на 4,3 відсоткових пункти). Аналогічне співвідношення для охорони здоров'я так само скоротилось за 2010 – 2018 рр.: з 71,8% до 66,0% (майже на 6 відсоткових пункти). До цього аналогічна тенденція зниження відношення середнього рівня оплати праці в галузі до середнього показника по економіці тривала з 1995 р. (!) (рис. 5).

Для коректної трактовки цих показників необхідно врахувати, що середній рівень

кваліфікації, затребувані суспільством інвестиції в людський капітал в галузях освіти і медицини навряд чи можуть бути нижчими за середні по економіці. Відповідно, варто врахувати, що на одиницю кваліфікації, на одиницю здійснених інвестицій у людський капітал розмір компенсації, який забезпечується заробітною платою, в освіті та охороні здоров'я буде ще нижчим. Отже, за базовими закономірностями функціонування ринків виробничих ресурсів українське суспільство не може розраховувати навіть на збереження середнього рівня забезпеченості людськими ресурсами галузей освіти і медицини. Адже на одиницю витрат і зусиль у цих сферах застосування людського капіталу припадає менша винагорода, ніж середня, що генерується в економіці (зважимо – в офіційному її секторі).

Чи можливе поліпшення якості людського ресурсу в інших галузях економіки України в умовах, коли людський потенціал двох провідних сфер відтворення людського потенціалу руйнується? Така ситуація не унеможливорює виникнення окремих, поодиноких, але яскравих випадків підготовки фахівців світового рівня в Україні. Але частість такого явища, середній рівень якості людський ресурсів української економіки закономірно знижуватиметься, умови для поширення бізнесу, який використовує високу якість людських ресурсів як провідний чинник конкурентних переваг, руйнуватимуться. А домінування бізнесу, чия конкурентоспроможність тримається на заниженій зарплаті, закономірно робить національну економіку вразливою до несприятливої фази глобального та національного економічних циклів. Адже середні якості і мобільність людського ресурсу не дозволяють забезпечувати розвиток високотехнологічних і високодохідних виробництв у межах національної економіки. Замість цього достатньо мобільні представники економічно активного населення України забезпечують задоволення потреб у кваліфікованих кадрах інших національних економічних систем. А загальна тенденція згортання сфери докладання праці, зменшення масштабів виробничої діяльності та ємності внутрішнього ринку сама по собі є потужним важелем посилення вразливості економіки до знижувальної фази циклу та зовнішніх збурень.

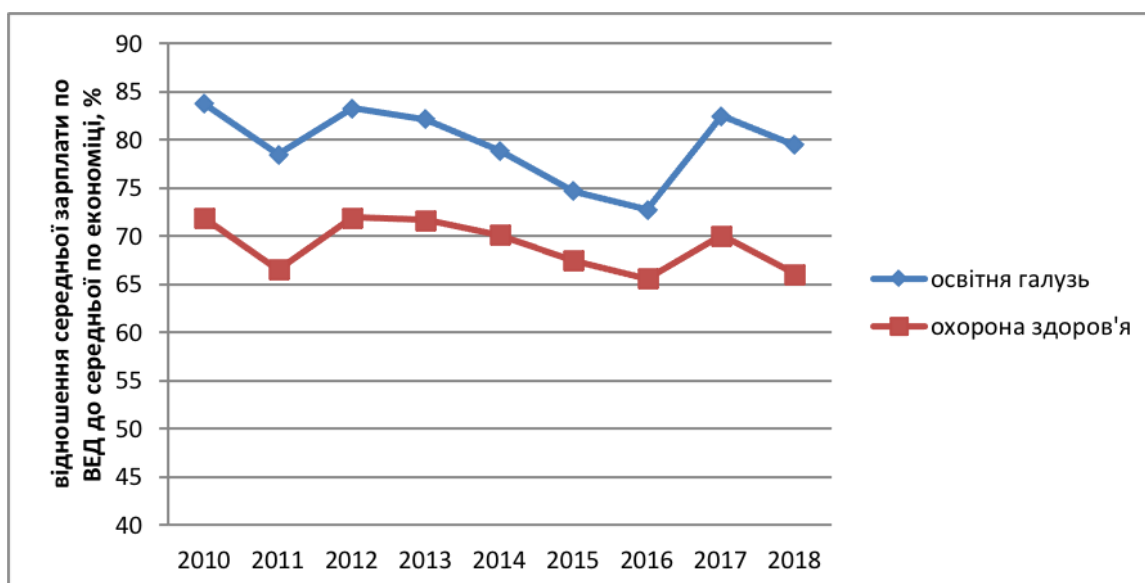


Рис. 4. Відношення компенсації праці в провідних галузях соціальної сфери України до середнього розміру ЗП по економіці за 2010 – 2018рр. (розраховано автором за даними [15;16])



Рис. 5. Відношення компенсації праці в провідних галузях соціальної сфери України до середнього розміру ЗП по економіці за 1995 – 2012 рр. (розраховано автором за даними [15;16])

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок.

Циклічність економічного відтворення в Україні характеризується переважанням амплітуди фаз стагнації над фазами зростання. Глибинні, фундаментальні причини такої стагнації – відсутність якісних змін у періоди зростання, звуження кола бенефіціантів позитивної макроекономічної динаміки, що блокує формування «запасу міцності» та зумовлює передчасний «зрив» з траєкторії зростання.

Найважливіший чинник такої вразливості – критично недостатня захищеність сфери відтворення людського капіталу. Теза про те, що фінансування соціальної сфери є тягарем,

навантаження якого на «реальну економіку» власне і зумовлює вразливість останньої, позбавляючи її «запасу фінансової міцності», не витримує критики. Не «фінансовий тягар соціальної сфери», а кричуща неефективність і погіршення її ресурсного забезпечення – справжні причини високої залежності української економіки від кон'юнктурних чинників.

Відповідно, критично важливим для поліпшення соціально-економічних наслідків циклічних і викликаних зовнішніми збуреннями коливань загального рівня економічної активності в Україні є перегляд пріоритетів довгострокової політики: основою новою, відповідного сучасним умовам забезпечення стійкого зростання державного регулювання

мають стати такі пріоритети як: 1)сприяння диверсифікації джерел доданої вартості національного виробництва; 2) радикальне реформування фінансової системи та подолання її монополізації, зокрема за рахунок розвитку фондового ринку, відсутність якого в Україні сприяє зловживанням в сфері банківського

кредитування; 3)перетворення соціальної сфери на ефективний осередок освоєння інвестицій у людський капітал, завдяки зміцненню її зв'язків з високотехнологічним виробництвом, значно менш вразливим для циклічних коливань, ніж сировинні галузі, що формують основу сучасної української економіки.

Список літератури

1. Галабурда Н. К. Бесцельная трансформация или политическая экономия постсоциалистических преобразований. *Формування ринкової економіки* : зб. наук. пр. Київ : КНЕУ, 2014. Вип. 31. С. 79-89.
2. Антициклічне регулювання ринкової економіки: глобалізаційна перспектива: монографія/ Д. Г. Лук'яненко, А. М. Поручник, Я. М. Столярчук та ін. ; за заг. ред. Д. Г. Лук'яненка та А. М. Поручника. Київ: КНЕУ, 2010. С. 165.
3. Власюк О.С. Теорія і практика економічної безпеки в системі науки про економіку. Нац. ін-т пробл. міжнар. безпеки при Раді нац. безпеки і оборони України. Київ, 2008. 48 с.
4. Геєць В.М., Семиноженко В.П. Інноваційні перспективи України: монографія. Харків: Константа, 2006. 272 с.
5. Післякризовий розвиток економіки України: засади стратегії модернізації / Я.А. Жаліло, Д.С. Покришка, Я.В. Белінська та інші.; Під керівництвом Я.А. Жаліло. Київ: НISД, 2011. 66 с.
6. Технологічний імператив стратегії соціально-економічного розвитку України : монографія / Л.І. Федулова та ін. ; за ред. д-ра екон. наук, проф. Л.І. Федулової; НАН України ; Інститут економіки та прогноз. Київ, 2011. 656 с.
7. Геєць В.М. Пріоритети національного економічного розвитку в контексті глобалізаційних викликів: монографія : у 2 ч. Ч. 1 / за ред. В.М. Гейця, А.А. Мазаракі. Київ: Київ. нац. торг.екон. ун-т, 2008. 389 с.
8. Кудінова А., Верба Д. Проблеми соціальної сфери в Україні: результат дефіциту ресурсів чи неефективного державного регулювання? *Україна: аспекти праці*. 2014. №3. 34-42.
9. Норт Д., Уоллис Д. Вайнгаст Б. Насилие и социальные порядки. Концептуальные рамки для интерпретации письменной истории человечества / пер. с англ. Д. Уэланера, М.Маркова, Д. Раскова, А. Расковой. Москва. «Изд. Института Гайдара», 2011. 480 с.
10. Аджемоглу Д., Робинсон Дж. А. Почему одни страны богатые, а другие бедные. Происхождение власти, процветания и нищеты. Москва: АСТ, 2016. 693 с.
11. Й. Шумпетер Теория экономического развития. Москва. «Эксмо», 2007.
12. OECD 2012, "Income inequality and growth: The role of taxes and transfers", OECD Economics Department Policy Notes, No. 9. January 2012.
13. Joumard, Pisu and Bloch (2012), Less Income Inequality and More Growth – are they compatible? Part 3. Income Redistribution via Taxes and Transfers across OECD countries, Economics Department Working Paper, 926.
14. Сапір Ж. Наскільки тяжко, наскільки довго? *Економіка України*. 2008. № 10., С. 73-93.
15. База статистичних даних Світового банку: <https://data.worldbank.org/>
16. База статистичних даних Державної служби статистики України: www.ukrstat.gov.ua
17. Дубровський В., Черкашин В. Порівняльний аналіз фіскального ефекту схем ухилення / уникнення оподаткування в Україні. Економічний Форум "Масштаби та схеми тіньової економіки". Київ, 3.11.2017. Матеріали презентації.
18. Верба Д. Економічні передумови та динаміка рівня матеріального добробуту домогосподарств із дітьми в Україні. *Україна: аспекти праці*, № 3, 2018. С. 13 – 22.
19. Синяєва Л.В., Ярчук А.В. Якість життя населення в контексті взаємодії комерційного і бюджетного секторів соціальної сфери. *Вчені записки КНЕУ імені Вадима Гетьмана*. Вип. 19, 2018 р. С. 252 – 269.

References

1. Galaburda M. (2014), «Pointless transformation or political economy of post-socialist transformations». *Formuvannia rynkovoï ekonomiky*, Vol. 31, KNEU, Kyiv, P. 79-89.
2. Lukyanenko D., Poruchnyk F., Stolyarchuk Y. and others, (2010), *Antytsyklichne rehulivannia rynkovoï ekonomiky: hlobalizatsiina perspektyva* [Anticyclical regulation of the market economy: a globalization perspective]. KNEU, Kyiv.
3. Vlasjuk, O. (2008), *Teoriia i praktyka ekonomichnoi bezpeky v systemi nauky pro ekonomiku* [Theory and practice of economic security in the system of economical science], International Security Council security and defense of Ukraine, Kyiv.
4. Geets, V., Seminozhenko, V. (2006), *Innovatsiini perspektyvy Ukrainy* [Innovative prospects of Ukraine], Konstanta, Harkiv.
5. Zhalilo Y., Pokryshka D., Belinska J. *Pisliakryzovyi rozvytok ekonomiky Ukrainy: zasady stratehii modernizatsii* [Post-crisis development of the Ukrainian economy: the principles of modernization strategy] (2011), NISD, Kyiv.
6. Fedulova, L. and others (2011), *Tekhnolohichnyi imperatyv stratehii sotsialno-ekonomichnoho rozvytku Ukrainy* [Technological imperative of the strategy on socio-economic development of Ukraine]. Institute of Economics and Forecast, Kyiv.

7. Geets, V. (2008), *Priorytety natsionalnoho ekonomichnoho rozvytku v konteksti hlobalizatsiinykh vykykiv* [Priorities of national economic development in the context of globalization challenges]. NTEU, Kyiv.
8. Kudinova, A., Verba, D. (2014), "Problems of the social sphere in Ukraine: the result of lack of resources or ineffective government regulation?" *Ukraine: aspects of labor*. Vol. 3, P. 34-42.
9. North D., Wallis D. Weingast B. (2011), *Violence and Social Orders: A Conceptual Framework for Interpreting Recorded Human History*. Gaidar Institute, Moscow.
10. Ajemoglu D., Robinson J. A. Ajemoglu D. (2016), *Why Nations Fail: The Origins of Power, Prosperity, and Poverty*. AST, Moscow.
11. Schumpeter, J. (2007), *Theory of economic development*. Exmo, Moscow.
12. OECD (2012), *Income inequality and growth: The role of taxes and transfers*, OECD Economics Department Policy Notes, no. January 9.
13. Joumard, Pisu and Bloch (2012), *Less Income Inequality and More Growth - are they compatible? Part 3. Income Redistribution via Taxes and Transfers across OECD countries*, Economics Department Working Paper, 926.
14. Sapir, J. (2008), "How hard, how long?" *Economy of Ukraine*, volume 10, P. 73 – 93.
15. Dubrovsky V., Cherkashin V. (2017), "Comparative analysis of the fiscal effect of tax evasion: avoidance schemes in Ukraine" *Economic Forum* [Scales and schemes of the shadow economy]. Kyiv, November 3.
16. Verba, D. (2018), "Economic preconditions and dynamics of the level of material well-being of households with children in Ukraine" *Ukraine: aspects of labor*, volume 3, P. 13 - 22.
17. Sinyeva L., Yarchuk A. (2019), "Quality of life in the context of interaction between the commercial and budget sectors of the social sphere" *Scientific Notes*, volume 19, P. 252 - 269. DOI.10.33111/vz_kneu.19.18.01.23.159.165

Аннотация

Дробязко Мария

**ІСТОКИ УЯЗВИМОСТІ УКРАЇНСЬКОЇ ЕКОНОМІКИ К НЕГАТИВНИМ
ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНИМ СДВИГАМ**

Стаття посвячена проблемі забезпечення довгострокової стійкості економічної системи к зовнішнім і внутрішнім циклічним порушенням. В її основі концепція критичного значення умов відтворення і накоплення людського капіталу для забезпечення стійкості (резистентності) економічного зростання, переключуючись з роботами Д.Норта, Д. Уолліса і Б. Вайнгаста. Відповідно, і вихідна гіпотеза, покладена в основу статті, передбачає, що більш стійкими к негативним шокам є країни з розвинутою соціальною сферою, маючою диверсифіковану систему джерел фінансування. В частині, високий попит на кваліфікований персонал робить економічно обґрунтованими масштабні приватні інвестиції в людський капітал, який забезпечує потужну ресурсну базу для розвитку освіти і медицини. Високі рівні соціальних стандартів підтримують широту конкурентного поля - критично важливий параметр, необхідний для збереження потенціалу для розвитку. Останнє якісно відрізняється від зростання, яке на етапах сприятливої глобальної макроекономічної кон'юнктури доступне і для країн з монополією держави в соціальній сфері.

Ключові слова: економічний цикл, криза, розподіл навантаження економічного кризису, людський капітал, соціальна сфера.

Summary

Droblyazko Mariya

**THE ORIGINS OF THE UKRAINIAN ECONOMY VULNERABILITY TO NEGATIVE
FINANCIAL-ECONOMIC SHIFTS**

The article is devoted to the problem of ensuring the economic's long-term stability in response to external and internal cyclical disturbances. Its conceptual basis is the vision of the critical importance of the human capital reproduction and accumulation of to ensure the sustainability (resistance) of economic growth, which echoes the work of D. North, D. Wallis and B. Weingast. Accordingly, the initial hypothesis underlying the article assumes that those countries that rely on a strong social sphere that has a diversified system of funding sources are more resistant to negative disturbances. In particular, the high demand for qualified personnel makes economically justified large-scale private investment in human capital, which provides a strong resource base for the development of education and medicine. Decent living standards required for normal socialization lead to high levels of social standards, which in turn supports the breadth of the competitive field, a critical parameter needed to maintain development potential (rather than just growth) in unfavorable macroeconomic conditions.

The aim of the article was to identify those features of the economic system that should be taken into account when choosing levers and specific approaches to the implementation of universal algorithms for countercyclical government intervention. To achieve this goal, firstly, the hypothesis of the leading role of the reproduction of human capital to determine the economic vulnerability to negative macroeconomic disturbances was theoretically substantiated. Second,

an empirical evidence of the explanatory ability of this hypothesis was conducted on the basis of data on fluctuations in economic activity in Ukraine and the distribution of the crises burden between economic sectors and population groups. Third, the basic principles of finding a compromise between the priorities of financial stabilization and maintaining the conditions needed for the accumulation of human capital, were formulated. It is expected, that implementation of such principles will reduce the vulnerability of the Ukrainian economy to negative macroeconomic disturbances in the long run.

Keywords: *economic cycle, crisis, burden sharing of economic crisis, human capital, social sphere.*

УДК: 338.532.4:330.101.54

JEL Classification: D 410, D 430, N 400

© Симоненко Л.І., Якобчук В.П., Власенко О.П., 2020

lesia.simonenko@gmail.com, valentyna.iakobchuk@gmail.com, vlasenko_olena@i.ua

Поліський національний університет, Житомир

НАЦІОНАЛЬНА МОДЕЛЬ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЦІН: МІКРОЕКОНОМІЧНИЙ ПІДХІД

Анотація. У ринкових умовах ціноутворення на товари і послуги споживчого призначення відбувається під впливом ринкових сил, тобто попиту і пропозиції. Ринкове саморегулювання є універсальним механізмом, який реалізовує інтереси учасників ринку, споживачів і виробників. У сучасних економіках, які за своєю природою змішані, держава в особі уряду, виконуючи управлінські функції, може координувати дії господарюючих суб'єктів щодо ціноутворення. Мотивами таких дій може бути підтримка рівнів споживання, доходів виробників, соціальна справедливість, стабільність соціально-економічного розвитку, тощо. У національній економічній моделі застосовування державного регулювання ринкових цін як інструменту економічної політики декларується досить часто, але ефективних практик не вироблено. Альтернативою державному регулюванню цін є подальший розвиток конкурентного середовища і підприємництва.

Ключові слова. Ринкове ціноутворення, змішана економіка, соціально значущі товари, конкурентні ринки, монополія, державне регулювання цін.

Постановка проблеми. Постанова КМУ від 22.04.2020, №341 «Про заходи щодо стабілізації цін на товари, що мають істотну соціальну значущість, товари протиепідемічного призначення» запроваджує державне регулювання цін шляхом декларування зміни роздрібних цін на товари [1]. У переліку товарів товарами, що мають істотну соціальну значущість, визначені «крупа гречана, цукор-пісок, борошно пшеничне вищого сорту, макаронні вироби вітчизняного виробництва (вермішель з борошна пшеничного вищого сорту), молоко пастеризоване жирністю 2,5 відсотка (у плівці), хліб житньо-пшеничний, яйця курячі категорії С1, птиця (тушка куряча), вода мінеральна негазована, масло вершкове жирністю 72,5 відсотка, природний газ, електрична енергія» [1]. Зазначимо, що в національній економічній практиці існує «традиція» запроваджувати – в різних формах – регулювання цін.

В економіці країни вже нагромаджено досвід неефективності практик регулювання цін, зокрема постановою КМУ № 394, від 07.06.2017 р. скасовано державне регулювання цін на продовольчі товари та послуги на ринках [2]. Природно, що виникає потреба ще раз розглянути з точки зору економічної науки, зокрема мікроекономіки, як устанавлюються ціни на ринках у різних конкурентних умовах. Адже в запропонованому переліку є товари, що виробляють (реалізують) фірми на ринку як досконалої конкуренції, так і монополії.

Аналіз основних наукових досліджень і публікацій. У системі публічного управління,

практики державного регулювання економічними процесами однозначно схвалюються. Окрім того, споживачі також «прихильні» до таких дій, адже асоціюють дії держави із підтримкою споживання. Разом з тим, в державному управлінні доцільно розглядати урядовий вплив на окремі ринки з погляду мультидисциплінарного підходу, зокрема теорії мікроекономіки, яка вивчає ринкові структури та закономірності ціноутворення на ринках з відмітними конкурентними умовами. Доцільність заходів регулювання, стабілізації цін, навіть на обмежений перелік благ, є предметом даної статті.

Виділення не розв'язаних раніше частин загальної проблеми. Хоча державному регулюванню цін присвячено значне число наукових праць, у національній економічній практиці недостатньо уваги приділено особливостям урядового управління ціноутворенням в умовах різних ринкових структур, досконалої та недосконалої конкуренції.

Виклад результатів дослідження. Мета дослідження – розглянути теоретичні засади ринкового ціноутворення та проаналізувати доцільність запровадження заходів втручання в ринковий ціновий механізм в умовах невизначеності (ринку) на теоретичних засадах мікроекономіки, як розділу економічної теорії, як поведінкової науки. Відповідно до сформульованої мети були поставлені такі завдання: узагальнити суть понять «ціна» та «ціноутворення в ринкових структурах»; окреслити моделі ціноутворення; оцінити ринки

товарів, визначених урядом як соціально значимі з точки зору теорії ринкових структур; визначити чи можливо регулювати товари з різних ринкових структур за однаковою методикою.

Виклад основного матеріалу. В теоретичній економічній науці посилення економічної ролі держави в ринкових умовах пов'язують, як правило, з «провалами» або «фіаско» ринку, тобто випадками, коли ринковий механізм не забезпечує ефективного використання обмежених ресурсів суспільства. Так, держава бере на себе виробництво суспільних благ, відповідно контролює і регулює ціни цих товарів і послуг. Окрім того, держава забезпечує правову базу, тобто визначає «правила гри» для економічних суб'єктів і також забезпечує собі право реалізовувати політику ціноутворення. У національній економіці нормативно-правові «засади цінової політики і ... відносини, що виникають у процесі формування, встановлення та застосування цін, а також здійснення державного контролю (нагляду) та спостереження у сфері ціноутворення» унормовані у Законі України «Про ціни та ціноутворення» (2013р.) [3]. До 2012р. діяв одноіменний закон від 03.12.1990р. ЦОВВ була визначена Державна інспекція України з контролю за цінами.

За різних економічних умов вплив держави на ціноутворення має свої відмінності та особливості. Держава, реалізуючи притаманні їй економічні функції, активно втручається в цінові процеси. Адже через цінові механізми можна стимулювати/підтримувати розвиток як добувної так і обробної промисловості, експорту зорієнтованих або технологічних виробництв, залізничні перевезення, житлово-комунальне господарство, агровиробництво тощо.

Як зазначають автори [4], дії держави щодо регулювання цін будувалися на коротко- і довгостроковій основі та здійснювалися різними *методами*, основними серед яких і сьогодні є: визначення переліку продукції, в тому числі монопольної, та послуг, які підлягають державному регулюванню; встановлення граничних рівнів цін, тарифів, торговельних надбавок (знижок); нормування рентабельності; заморожування цін.

Передусім державному регулюванню підлягають ціни на продукцію і послуги підприємств державної власності. У кризових ситуаціях державні органи можуть установлювати граничні ціни навіть на товари недержавного сектору (на хліб і хлібні вироби, м'ясо-молочну продукцію, дитяче харчування тощо). Таке втручання має на меті регулювання споживання товарів і прибутку товаровиробників

(за надмірної різниці між цінами і собівартістю продукції), захист вітчизняних виробників, поповнення бюджету.

Особливе значення має державне регулювання цін у зовнішній торгівлі. Крім «цін втручання» і «цін підтримки», запровадження кількісних обмежень на імпорт, установлення «рекомендаційних цін», здійснення закупівлі в резерви під час спаду цін і розпродажів товарів із резервів у процесі зростання цін, держава може застосовувати антимонопольні дії на антирекламу, також дії законодавчого і судового характеру [4].

Контроль за цінами в державі можуть здійснювати відповідні органи. Уряди окремих країн здійснюють контроль і регулювання цін на товари і послуги, що мають особливо важливе значення для підтримання життєвого рівня населення.

В економічно розвинених країнах замість систем прямого державного регулювання цін в останні десятиліття впроваджують непряме регулювання (або моніторинг), ринки лібералізовано, ціну визначає конкурентне середовище.

Теорія мікроекономіки доводить, що ціни товарів на конкурентних ринках установлюються співвідношенням ринкових сил, взаємодією попиту і пропозиції. Будь-яке втручання в цей механізм призводить до надлишку пропозиції, затоварюванню, якщо уряд намагається підтримати доходи виробників, установлює ціну, вищу за ринкову (рівновагову). Як наслідок, пропозиція зростає, через вигідну кон'юнктуру, на попит така політика не впливає. Якщо ж уряд, намагаючись підтримати обсяги споживання, встановлює ціни нижчі за рівновагові, формується дефіцит, адже продавці не бажають продавати свої товари за цінами, що не дозволяють отримати прибуток, або покрити витрати. Такі дії уряду не просто порушують ринкову рівновагу, а деформують ринковий механізм, тобто виключають механізм ринкового саморегулювання. Відмова від такої практики має позитивний ефект, у тому числі для національної економіки, детальніше див. [5].

На монополізованих ринках, якими є ринки природного газу й електричної енергії виробники, на відміну від конкурентних ринків, на яких виробники приймають ціну, ціна товару або тариф на послугу визначається самостійно виробником. Можливість призначати ціну не означає, що монополіст буде прагнути встановити якнайвищу ціну. Довільне маніпулювання цінами неможливе. Зміни у ринковому попиті (сезон, доходи споживачів, число споживачів, тощо) можуть призвести як до

зміни ціни і рівня випуску, так і до зміни лише ціни за незмінного обсягу випуску, або до зміни лише обсягу випуску за незмінної ціни. Монополісти використовують кілька способів ціноутворення, які носять такі назви: ціноутворення за принципом «витрати плюс»; політика цінової дискримінації; політика

лімітуючого ціноутворення. Якщо ж держава намагається взяти під контроль монополістичні ціни, то адміністративні органи застосовують так звані «суспільно оптимальні ціни», або «ціни, що забезпечують справедливий прибуток».

Таблиця 1

Порівняльна характеристика практик регулювання цін

Австралія	системи державного регулювання цін не існує, однак діє контроль за цінами на такі продовольчі товари, як хліб, молоко, яйця та ін.
Греція	держава регулює приблизно 20% цін на споживчі товари і послуги.
Іспанія	питома вага регульованих і встановлених безпосередньо державою цін становить 10%.
Італія	держава в часи галопуючої інфляції нерідко застосовувала прямий контроль за цінами на 33 види продовольчих товарів і 3 види товарів домашнього вжитку, що становлять основну частину споживання середньої італійської сім'ї.
Канада	система регулювання цін охоплює лише 10% товарів і послуг.
Норвегія	заборонені індивідуальні і колективні домовленості між виробниками і продавцями про встановлення підвищених цін на товари.
США	держава регулює 5-10% цін.
Франція	в країні діє принцип вільного встановлення цін, однак держава може прямо регулювати тарифи на газ, електроенергію, транспорт
Швейцарія	законодавчо фіксують ціни майже на 50% обсягу товарної продукції сільськогосподарського призначення.
Японія	пряме втручання держави у ціноутворення є мінімальним, адміністративно регулюють до 20% споживчих цін, у тому числі на рис, м'ясо, пшеницю, молоко і молочні продукти, воду, електроенергію, газ, залізничний транспорт, освіту і медичне обслуговування.

**Складено за [4]*

Ціноутворення «витрати плюс», передбачає встановлення ціни на рівні граничних витрат з деякою націнкою. Величина націнки залежить від міри монополістичної влади (що вимірюється індексом Лернера), за умов створення конкурентного ринку націнка буде незначною і монополістичне становище особливих переваг не дасть.

Для застосування політики цінової дискримінації, тобто продажу товару різним покупцям за різними цінами, монополісту необхідно: знайти формальну ознаку (рівень доходу, вікові категорії; географічне розміщення, часовий період та ін.), за якою можна поділити покупців на певні групи відповідно до їх готовності платити та виключити можливість перепродажу товару. Наприклад, такий метод формування тарифів використовують надавачі послуг зв'язку, вантажних перевезень тощо. Поняття цінової дискримінації було запроваджено в економічну науку у першій третині 20 ст. (А.Пігу). Розрізняють три види цінової дискримінації: дискримінацію першого, другого і третього ступеня.

Цінова дискримінація першого ступеня, або абсолютна (досконала) цінова дискримінація (при випуску товарів на

замовлення споживачів) виникає, коли фірма призначає для кожного покупця максимальну ціну - яку кожен покупець погоджується заплатити за кожну придбану одиницю товару. Встановлення цієї ціни дозволяє здійснити максимально можливу сегментацію ринку. Досконала цінова дискримінація пом'якшує недоліки монополістичної влади і виявляється вигідною для обох сторін: монополіст розширює обсяги випуску до рівня конкурентного ринку, що сприяє зростанню добробуту суспільства. Цінова дискримінація другого ступеня передбачає блокове призначення цін залежно від обсягів продажу: чим більша кількість товару купується, тим нижча ціна. Така цінова дискримінація сприяє розширенню виробництва, зменшенню витрат при позитивному ефекті масштабу і навіть підвищенню добробуту споживачів. Цінова дискримінація третього ступеня застосовується, коли можна виділити окремі групи покупців (сегменти). Сегментація ринку здійснюється залежно від тих чи інших ознак, які надають групі характерних рис споживання. На сегментованих ринках перерозподіл продукції між покупцями відбувається шляхом зниження цін для одних і підвищення для інших. Вища ціна встановлюється в тому сегменті ринку, де попит

менш еластичний. Але прибуток монополії зростає, в іншому випадку монополія встановила б єдину ціну для всіх. Монополії можуть застосовувати й інші способи ціноутворення для отримання монополю високих прибутків. Наприклад, міжчасову цінову дискримінацію як установлення вищих цін у періоди найвищого попиту; стратегію двокомпонентного тарифу, за доставку (постачання) за комплектування товарів.

Незалежно від дій держави, монополісти можуть проводити політику лімітуючого ціноутворення. Лімітуюче ціноутворення – це стратегія встановлення ціни на рівні, меншому за той, який забезпечує короткостроковий максимальний прибуток, з метою зменшення ймовірності появи конкурентів на ринку.

Держава, регулюючи монополію, може встановити для монополіста так звану суспільно оптимальну ціну, яка відповідає величині додаткових витрат при зростанні виробництва на одиницю. У цьому випадку різницю між ціною, яка максимізує прибуток, і граничною ціною мусить покривати держава за рахунок субсидій. В даному випадку постає проблема вибору: регулювати монополю ціни за рахунок збільшення податків чи ні? Частково ця проблема розв'язується за допомогою цін, «які забезпечують справедливий прибуток». Це ціна, що відповідає рівню собівартості. У цьому випадку діяльність монополіста самоокупна.

Окремим випадком, є політика держави спрямована на розширення обсягів виробництва монополістом. Для того, щоб монополіст сам знизив ціну до прийнятної величини, держава може адміністративними або економічними методами вплинути на розширення виробництва. Аналогічно можна знизити ціну монополіста до суспільно оптимальної.

Навіть за умови розвитку ринків газу та електроенергії функціонування фірм не буде відбуватися подібно до конкуренції, ймовірно, ціноутворення відбуватиметься за рисами олігополії, адже чисельність операторів ринку буде незначна. За таких умов рівень цін також буде забезпечувати надприбутки виробникам, адже цінова політика олігополії характеризується такими трьома загальними рисами: негнучкістю, взаємною узгодженістю, а поведінка фірм схожа на поведінку монополіста. Хоча неявне картелювання забороняється антимонопольним законодавством у багатьох країнах, проте дозволяє учасникам ринку, за рахунок згоди відносно цін на продукцію чи ринкової частки кожного учасника, отримувати надприбутки у формально конкурентних умовах. У результаті змови олігополія стає подібною до

монополії за рівнями виробництва і цін. Навіть за умов розвитку конкуренції між виробниками модель ціноутворення за ознакою лідера є способом координації поведінки олігополістів. З мовчазної згоди учасників ринку найбільшій або найефективнішій фірмі галузі відводиться роль цінового лідера, решта встановлюють ціни слідом за ним і не змінюють їх доти, доки лідер не внесе зміни в свої ціни. Поступово підвищуючи ціни, галузь може досягти такого високого рівня цін, як картель. Ціновий лідер вдається до зміни цін нечасто, що забезпечує прибуток та убезпечує від регулювання держави.

Висновки. У системі національно державного управління, практики регулювання економічними процесами загалом та цін, зокрема, схвалюються. Споживачі також «прихильні» до таких дій держави, адже асоціюють їх із підтримкою споживання. Урядовою постановою від №341 від 22.04.2020 «Про заходи щодо стабілізації цін на товари...» запроваджено державне регулювання цін шляхом декларування зміни роздрібних цін на товари, що мають «соціальну значущість». Цей перелік містить товари, ринки яких відмітні за своєю конкурентною природою, тому регулювати їх за однаковою методикою неможливо.

В умовах досконалої конкуренції фірми, що виробляють, наприклад, гречану крупу, цукор-пісок, борошно пшеничне вищого сорту, приймають ринкову ціну, тому державне регулювання призведе до дефіциту/надлишку. Діяльність виробників макаронних виробів вітчизняного виробництва (вермішелі з борошна пшеничного вищого сорту), молока пастеризованого жирністю 2,5 відсотка (у плівці), хліба житньо-пшеничного, належать до монополістичної конкуренції. Типово їх діяльність самоокупна (беззбиткова), тому адміністративне зниження цін призведе до скорочення виробництва з усіма наслідками. Ринки яєць курячих категорії С1, птиці (тушка куряча), води мінеральної негазованої, масла вершкового жирністю 72,5 відсотка в мікроекономіці носять назву «олігополії», а це означає взаємозалежність у ціноутворенні. Олігополістичний взаємозв'язок на вказаних ринках набуває форми утримання цін на відносно однаковому рівні. Зниження цін відбувається з нарощуванням обсягів виробництва, отже, держава, щоб досягнути поставленої мети в ціноутворенні економічними методами, повинна впливати на розширення виробництва, наприклад через пряме фінансування виробників, тобто створення «преференцій» у різних формах. А це порушує

конкурентні умови. Ринки природного газу й електричної енергії монополізовані, ринкова влада дозволяє встановлювати ціни, що забезпечують прибуток. Інструментом зниження ціни є лише розширення числа операторів ринку і формування між ними конкурентного середовища. Формально, наприклад на ринку газу, таку практику впроваджено. Пряме

втручання в монопольне ціноутворення потребує відшкодування втрачених вигод монополісту у формі субсидій або зниження податків, або державних інвестицій. Доцільність таких дій сумнівна. Отже, альтернативою державному регулюванню цін є подальший розвиток конкурентного середовища та підприємництва.

Список літератури

1. Постанова КМУ від 22.04.2020р., №341 «Про заходи щодо стабілізації цін на товари, що мають істотну соціальну значущість, товари протиепідемічного призначення». <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/341-2020-%D0%BF#n13>
2. Постанова КМУ від 07.06. 2017 р., № 394 «Про внесення змін у додаток до постанови Кабінету Міністрів України від 25 грудня 1996 р. №1548 та визнання такими, що втратили чинність, деяких постанов Кабінету Міністрів України». <https://www.kmu.gov.ua/news/250054696>
3. Закон України «Про ціни і ціноутворення» <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/5007-17#n38>

4. Економічна теорія: [навч. посіб.] / В.П.Якобчук, Є. І. Ходаківський, В.А.Довженко, О.В.Захаріна, О.В.Іванюк, І. В. Кравець, І.Л.Литвинчук, М.І.Сайкевич, Л.І.Симоненко, С. В. Тищенко, В.А.Якобчук, Н.С. Пугачова/ за заг. ред. В.П. Якобчук. – Житомир: В.Б. Котвицький, 2015. С, 146-148.
5. Анна Родічкіна. Регулювати не можна відпустити: до чого насправді призводить цінова дерегуляція. <https://www.epravda.com.ua/projects/regulation/2019/11/25/653842/>

References

1. Postanova KМУ vid 22.04.2020r., №341 «Pro zakhody schodo stabilizatsii tsin na tovary, scho maiut' istotnu sotsial'nu znachuschist', tovary protyepidemichnoho pryznachennia». *Resolution of the Cabinet of Ministers of 22.04.2020, №341 "On measures to stabilize prices for goods of significant social significance, anti-epidemic goods."* <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/341-2020-%D0%BF#n13>
2. Postanova KМУ vid 07.06. 2017 r., № 394 «Pro vnesennia zmin u dodatok do postanovy Kabinetu Ministriv Ukrainy vid 25 hrudnia 1996 r. №1548 ta vyznannia takymy, scho vtratyly chynnist', deiakykh postanov Kabinetu Ministriv Ukrainy». *Resolution of the Cabinet of Ministers of 07.06. 2017, № 394 "On Amendments to the Addendum to the Resolution of the Cabinet of Ministers of Ukraine of December 25, 1996 №1548 and Recognition of Certain Resolutions of the Cabinet of Ministers of Ukraine as Repealed"*. <https://www.kmu.gov.ua/news/250054696>

3. Zakon Ukrainy «Pro tsiny i tsinoutvorennia». *Law of Ukraine "On Prices and Pricing"* <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/5007-17#n38>
4. Ekonomichna teoriia: [navch. posib.] / V.P.Yakobchuk, Ye. I. Khodakivskyj, V.A.Dovzhenko, O.V.Zakharina, O.V.Ivaniuk, I. V. Kravets', I.L.Lytvynchuk, M.I.Sajkevych, L.I.Symonenko, S. V. Tyschenko, V.A.Yakobchuk, N.S. Puhachova/ za zah. red. V.P. Yakobchuk. – Zhytomyr: V.B. Kotvyts'kyj, 2015. S, 146-148. *Economic theory: [textbook. aid.] / VP Yakobchuk, EI Khodakivsky, VA Dovzhenko, OV Zakharina, OV Ivanyuk, IV Kravets, IL Lytvynchuk, MI Saikevich, LISimonenko, SV Tishchenko, VA Yakobchuk, NS Pugacheva / for head ed. VP Якобчук. - Zhytomyr: VB Kotvytsky, 2015. pp. 146-148.*
5. Anna Rodichkina. Rehuliuvaty ne mozhna vidpustyty: do choho naspravdi pryzvodyt' tsinova derehuliatyia. *Anna Rodichkina. It is impossible to let go of regulation: what price deregulation actually leads to.* <https://www.epravda.com.ua/projects/regulation/2019/11/25/653842/>

Аннотация

Леся Симоненко, Валентина Якобчук, Елена Власенко

НАЦИОНАЛЬНАЯ МОДЕЛЬ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ЦЕН: МИКРОЭКОНОМИЧЕСКИЙ ПОДХОД

В рыночных условиях ценообразования на товары и услуги потребительского назначения происходит под влиянием рыночных сил, то есть спроса и предложения. Рыночное саморегулирование является универсальным механизмом, который реализует интересы участников рынка, потребителей и производителей. Вместе с тем, в современных экономиках, которые по своей природе являются смешанными, государство олицетворённое в правительстве, выполняя управленческие функции может координировать действия хозяйствующих

субъектов по ценообразованию. Мотивами таких действий может быть поддержка уровней потребления, доходов производителей, справедливость, стабильность социально-экономического развития и т.д. В национальной экономической модели применение государственного регулирования рыночных цен, как инструмента экономической политики декларируется достаточно часто, но эффективных практик не выработано. Альтернативой государственному регулированию цен является дальнейшее развитие конкурентной среды и предпринимательства.

Ключевые слова. Рыночное ценообразование, смешанная экономика, социально значимые товары, конкурентные рынки, монополия, государственное регулирование цен.

Summary

Lesia Simonenko, Valentyna Yakobchuk, Olena Vlasenko

NATIONAL MODEL OF STATE PRICE REGULATION: A MICROECONOMIC APPROACH

In the system of national public administration, the practices of regulating economic processes in general and prices in particular are approved. Consumers are also "in favour of" such actions by the state, as they associate them with consumer support. Government Resolution №341 of 22.04.2020 "On Measures to Stabilize Prices for Goods..." introduced state regulation of prices by declaring changes in retail prices for goods of "social significance". This list contains goods where markets are different in their competitive nature, so it is not possible to regulate them by the same method. The necessity of price regulation measures, even for a limited list of goods, is the subject of this article.

In case of perfect competition, firms that produce, for example, buckwheat, granulated sugar, wheat flour accept the market price, hence government regulation will lead to a deficit / surplus. Activities of producers of pasta of domestic production (vermicelli from premium wheat flour), pasteurized milk with fat content of 2.5 percent (in the film), rye-wheat bread, belong to the monopolistic competition. Typically, their activities are self-sustaining (break-even), hence administrative price decrease will lead to a reduction in production with all associated consequences. Markets of chicken eggs of category C1, poultry (chicken carcass), still mineral water, butter with fat content of 72.5 percent, in microeconomics are "oligopolies", which suggests interdependence in pricing. Therefore, producers themselves "disapprove" state intervention that violates competitive conditions. Natural gas and electricity markets are monopolized. The tool to reduce prices is to expand the number of market operators. To this end, an alternative to state regulation of prices is further development of a competitive environment and entrepreneurship.

Keywords. Market pricing, mixed economy, socially significant goods, competitive markets, monopoly, state price regulation.

РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

УДК: 339.137:615.3](477):339.92(4-6ЕС)
JEL classification R11

© Буднікевич І.М., Романюк Н.В., 2020

i.budnikevich@chnu.edu.ua, n.romanyuk@chnu.edu.ua

Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича, Чернівці

ІННОВАЦІЙНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ТРАНСФОРМАЦІЇ ЕКОНОМІКИ РЕГІОНУ НА ЗАСАДАХ ПАРТНЕРСТВА ТА ВЗАЄМОДІЇ

Розглянено суть трансформації економіки регіону на засадах партнерства та взаємодії. Визначено вплив інноваційного потенціалу на трансформаційні процеси в регіоні. Проведено емпіричний аналіз, який дозволив опрацювати, систематизувати й упорядкувати значний масив емпіричної економічної інформації щодо інноваційного потенціалу Чернівецької області. Як драйвер розвитку регіональної економіки, активізації інноваційної діяльності та перспективною галуззю створення високооплачуваних робочих місць у Чернівецькій області розглянено IT-індустрію. Зроблено висновок, що ефективно використання та нарощення інноваційного потенціалу Чернівецької області можливе за умови зосередження на векторі трансформації економіки регіону в рамках «економіки знань» у напрямку підвищення поселенської привабливості. Указано на проблеми Чернівецької області в інноваційній сфері та визначені перспективні напрямки активізації інноваційної активності молоді, розширення інноваційної інфраструктури, формування горизонтальних зв'язків між елементами освітньої та науково-інноваційної системи регіону.

Ключові слова: інновації, інноваційний потенціал, взаємодія, партнерство, регіон, трансформація, регіональна економіка, інноваційна інфраструктура, емпіричний аналіз.

Експерти компанії BCG [1] сучасні умови називають епохою постійних трансформацій, яка супроводжується безпрецедентними зрушеннями та збуреннями практично в усіх галузях промисловості та на всіх ринках. Глобалізація, технологічні інновації, зміна регуляторних актів, соціально-демографічні виклики, зміна поколінь споживачів та інші фактори ставлять під сумнів усталені бізнес-моделі та практики, вимагають від організацій, компаній, регіонів, країн постійної трансформації. Тому головна вимога до регіонального розвитку – це наявність оптимальної моделі взаємодії учасників, у якій раціонально узгоджені чинники зовнішнього середовища та сформовані механізми швидкого реагування на безперервні зміни.

Трансформація регіонального соціального, економічного та політичного простору зумовлює зміни й оновлення його інститутів, діючих механізмів регіонального управління та регіональної політики, перетворення структур, форм, способів і цілей. Необхідність у трансформації економіки регіону з'являється тоді, коли виконання загальнонаціональних і регіональних завдань вимагає об'єднання зусиль органів місцевого самоврядування, регіонального управління, представників регіонального бізнесу, регіональних провайдерів освітніх послуг, наукових установ, громадських

організацій, органів місцевого самоврядування та участі усієї територіальної громади.

Метою статті є дослідження та оцінка інноваційного потенціалу трансформації економіки регіону на засадах партнерства та взаємодії.

Інноваційний потенціал регіону був предметом дослідження багатьох вітчизняних учених-регіоналістів. Зокрема, в контексті драйвера соціально-економічного розвитку інноваційний потенціал розглядали О.Амоша, В.Готра, М.Ігнатко, О.Гречко, І.Заблудська, Л.Ковальська, К.Олексюк, І.Лещух, Н.Романюк, як активатор регіонального ринку інновацій – І.Буднікевич, І.Школа, Л.Антонюк, Т.Городинський, В.Шутенко та інші. Суть, напрямки, інструменти трансформації регіональної економіки активно обговорюються на наукових конференціях, форсайтних сесіях, експертними спільнотами, робочими групами з розробки регіональних стратегій розвитку тощо. З огляду на важливість ролі інноваційного потенціалу регіонів у контексті їх розвитку в сучасній економіці знань, на необхідність формування цивілізованого ринку інновацій та оновлення його інфраструктури, дана проблематика на довгий час залишиться предметом активного обговорення.

Трансформація (від лат. *transformatio* – зміна, перетворення) нами розглядається не тільки як перетворення параметрів соціально-економічних процесів (напрямків, темпів, інтенсивності, тривалості), не тільки як зміна «структури, форм та способів, цільової спрямованості» [2], а як «перехід системи на інший рівень функціонування, попередньо недоступний чи неможливий» [3], створення інноваційних процесів, інститутів, установок і цінностей суб'єктів, які формують принципово новий простір регіону. «Трансформація – це принципова зміна, спрямована на досягнення стійкого, квантового підвищення продуктивності» [4].

Отже, трансформація економіки регіону пов'язана з концепцією партнерства та взаємодії, яка передбачає максимальне задоволення потреб регіональної економіки на основі органічної взаємовигідної довгострокової взаємодії основних «акторів» регіональних ринків та партнерських взаємовідносин між ними, що сприятиме реалізації інтересів регіону, кожного з учасника та вирішенню спільних регіональних проблем. Взаємодія передбачає системні, організаційно оформлені стратегічні партнерські взаємодії та зв'язки активних акторів / агентів між собою та суб'єктами зовнішнього середовища, які передбачають виконання загальних завдань і використання спільних ресурсів у рамках досягнення заявлених цілей та реалізації інтересів партнерів.

Інновації, знання, технології та безперервне навчання стають ключовими чинниками соціального, культурного, економічного розвитку регіону, особистісного зростання членів територіальної громади, вони «визначають готовність регіональної спільноти до життєздатних нововведень і змін. Знання набуває нового відтінку – воно стає регіонально специфічним. Регіональної особливістю стає знання, яке з'являється на будь-якій території і на ній же закріплюється. Причому це характерне для певного регіону знання, як і місцевий ландшафт, не може бути «переміщеним» в іншу місцевість без значних втрат» [5]. Необхідно пов'язати освіту, науку, бізнес і громаду, поєднати інтелектуальний, освітній, виробничий, бізнесовий, інфраструктурний, інноваційний та інституційний потенціал регіону, створити центри безперервної освіти, забезпечити регіональну логістику інновацій та знань, освітніх програм, інноваційних компетенцій, досвіду та практик провідних інноваційних центрів.

Інноваційний потенціал нами визначено як «сукупність інтелектуальних і матеріальних ресурсів, а також об'єктивної організаційної структури, які дозволяють розв'язувати сучасні

та майбутні проблеми інноваційного розвитку заданої соціально-економічної системи» [6]. Інноваційний потенціал визначається спроможність суб'єктів регіональної економіки впроваджувати та розповсюджувати досягнення науки й техніки в соціальній та економічній сфері, розвивати організаційні форми інноваційної діяльності, управляти активністю суб'єктів, які зайняті творчою, винахідницькою, раціоналізаторською, ліцензійною, освітньою діяльністю. Інноваційний потенціал має свою структуру, в якій І.Буднікевич та І.Школа [7] виділили наукову та виробничу підсистеми, кожна з яких охоплює субсистеми забезпечення: наукова – організаційного; кадрового; фінансового; матеріально-технічного; інформаційного, комерціалізації; виробнича – кадрового; фінансового; матеріально-технічного; інформаційного, маркетингового, комунікаційного; організації та управління.

Проведений нами емпіричний аналіз дозволив опрацювати, систематизувати й упорядкувати значний масив емпіричної економічної інформації щодо інноваційного потенціалу Чернівецької області. Інформаційною базою аналізу слугували дані державної статистики та моніторингу, відкриті дані, експертні дослідження, оцінки та висновки. Здійснений нами емпіричний аналіз інноваційного потенціалу містив показники, які характеризують інноваційну активність та інноваційну спрямованість регіону: аналіз показників інноваційної діяльності; аналіз НДР; аналіз інноваційної активності; аналіз міжрегіональних та міжнародних взаємозв'язків; дослідження інноваційної інфраструктури, кількість організацій, які виконують наукові та науково-технічні роботи; чисельність фахівців, задіяних у виконанні НДР; зайняте населення у сфері економічної діяльності «Професійна, наукова та технічна діяльність».

У 2018 році в Чернівецькій області діяло 18 науково-дослідних організацій (табл. 1), 731 працівник яких був задіяний у виконанні наукових досліджень і розробок, з них жінок – 361.

Скорочення загальної чисельності працівників наукових організацій удвічі відбулося у 2015 році, а чисельність дослідників скоротилася ще більше – на 58%. У 2018 році чисельність працівників скоротилася на 10% у порівнянні з 2017 роком. Основна причина: мізерність середньомісячної заробітної плати виконавців досліджень і розробок у розмірі 4825 грн. (2017 р.), що демонструє антиінноваційні тенденції. Низькі доходи є причиною дворазового переважання дослідників, задіяних у

виконанні НДР у віці 60 років і старших у порівнянні з дослідниками у віці до 30 років. У сфері економічної діяльності «Професійна,

наукова та технічна діяльність» у 2018 році було зайнято 4,7 тис. осіб, або 1,07% від усіх зайнятих в Україні в даному виді діяльності.

Таблиця 1

Показники інноваційного потенціалу Чернівецької області

	Чернівецька обл.			Україна		
	2017 р.	2018 р.	2018 р. до 2017 р.	2017 р.	2018 р.	2018 р. до 2017 р.
Кількість організацій, які виконують наукові та науково-технічні роботи	18	18	100%	963	950	98,7%
Кількість працівників, задіяних у виконанні наукових досліджень і розробок	809	731	90,4%	94274	88128	93,5%
Кількість працівників, задіяних у виконанні НДР з вищою освітою	699	623	89,1%	81783	76455	93,5%
Кількість працівників, задіяних у виконанні НДР, доктори наук	101	94	93,1%	6942	7043	101,5%
Кількість працівників, задіяних у виконанні НДР, доктори філософії/ кандидати наук	298	251	84,2%	19219	18806	97,9%
Кількість дослідників, задіяних у виконанні НДР	641	569	88,8%	59392	57630	97,0%
Кількість дослідників, задіяних у виконанні НДР у віці до 30 років	68	59	86,8%	6868	5823	84,8%
Кількість дослідників, задіяних у виконанні НДР у віці 60 років і старше	132	138	104,5%	16017	16441	102,6%
Внутрішні поточні витрати на виконання НДР, млн.грн	68003	86501,2	127,2%	12597,5	16009,3	127,1%
Внутрішні поточні витрати на виконання прикладних наукових досліджень, млн.грн.	41,6	55,8	134,1%	2944,5	3363,8	114,2%
Кількість інноваційно активних промислових підприємств	8	9	112,5%	759	777	102,4%
Витрати на інновації промислових підприємств, млн.грн.	26,1	54,8	210,0%	9117,5	12180,1	133,6%
Обсяг реалізованої інноваційної продукції, нової для ринку, млн.грн.	-	-		44846	7863,7	17,5%
Обсяг реалізованої інноваційної продукції, нової лише для підприємства	46,3	49,3	106,5%	13229,7	16997,4	128,5%
Кількість упроваджених у виробництво промисловими підприємствами нових технологічних процесів	12	3	25,0%	2002		109,3%
Кількість упроваджених промисловими підприємствами видів інноваційної продукції	25	37	148,0%	3843		161,0%

**Джерело: складено за [8]*

У 2018 році в Чернівецькій області на 1000 осіб зайнятого населення припадало 3,22 виконавців наукових досліджень і розробок (за даними 2016 року в Україні – 6,0, Словенії – 22,2%, Чеській республіці – 19,1, Болгарії – 10,9, Румунії – 5,4). Попри це, науковці Буковини у 2018 році зуміли освоїти 87,9 млн.грн коштів на виконання наукових досліджень та розробок, що на 28,7% більше ніж у 2017 році, з них на прикладні дослідження – 63,6%, на фундаментальні – 29,2%, на науково-технічні розробки – 7,2%. Основні напрямки НДР буди зосереджені у галузі природничих (260 дослідників), суспільних (113 дослідників) та с/г наук (80). За витратами рейтинг дещо інший: технічні науки, природничі науки,

сільськогосподарські науки, суспільні науки. У 2018 році інноваційною діяльністю в області займалось «9 промислових підприємств, що становило 14,75% від загальної кількості промислових підприємств (61 од), які підлягали обстеженню [9]. Область займає 13 місце серед регіонів України в рейтингу питомої ваги підприємств, які займалися інноваційною діяльністю. Обсяг реалізованої інноваційної продукції у 2018 році становив 49,3 млн.грн., яка була новою лише для підприємства. Інноваційна продукція займає всього 0,5% загального обсягу реалізованої промислової продукції.

За період 2016-2018 рр. інноваційно активними визнані 76 з 379 підприємств

Буковини, або 20,1% (23 місце в рейтингу інноваційно активних регіонів). 61 підприємство (80%) впроваджувало нетехнологічні (маркетингові (32), організаційні (11), обидва види (18)) інновації. Цей вид інновацій популярний і у підприємств з технологічними інноваціями. 40% витрат на інновації чернівецьких підприємств були витрачені на придбання машин, обладнання та програмного забезпечення.

Взаємодія у 2016-2018 налагоджена тільки у 26,7% інноваційно активних підприємств Чернівецької області, хоча у 2014-2016 цей показник складав 42,9%. Скорочення зумовлене низьким рівнем співпраці в інноваційній діяльності з країнами ЄС та іншими країнами. Чернівецька та Закарпатська області – це єдині області, у яких не налагоджене співробітництво інноваційно активних підприємств і закладів вищої освіти. Співпраця налагоджена між: підприємствами – клієнтами – постачальниками обладнання, матеріалів, компонентів, програмного забезпечення – науковими установами. Такий стан інноваційної взаємодії визначає ще один напрямок трансформації РОМ.

Інноваційний потенціал забезпечується інфраструктурою, яка включає такі об'єкти: науково-дослідні інститути, дослідницькі центри, бізнес-інкубатори, малі інноваційні підприємства, технопарки, технопаркові зони, інжинірингові центри, центри трансферу технологій, коворкінгові зони (центри колективного користування), науково-дослідні лабораторії, центри науково-технічної інформації, центри інноваційного консалтингу, науково-освітні центри, інноваційні хаби. У 2017 році на території Чернівецької області створено, а сьогодні тривають заходи з розбудови першого індустріального парку – «Новодністровськ», «функціональним призначенням якого є приладобудування, виробництво продукції легкої промисловості, переробка сільськогосподарської продукції. Крім того, на території області налічується 118 вільних виробничих приміщень, на площах яких можна створити мережу бізнес-інкубаторів чи акселераторів» [10].

Драйвером розвитку регіональної економіки, активізації інноваційної діяльності та перспективною галуззю створення високооплачуваних робочих місць у Чернівецькій області є ІТ-індустрія, яка у 2018 році нараховувала більше 40 ІТ-компаній, в яких офіційно зайнято 1184 спеціалісти, або 1,31 на 1000 жителів. При цьому в Івано-Франківську у сфері ІТ зайнято 2001 спеціаліст, або 1,31 на 1000 жителів. За даними видання Бізнес-Цензор та проекту Youcontro [11] у 2019 році

чисельність ІТ-фахівців у Чернівецькій області зросла до 1700 осіб, а в Івано-Франківській – до 3000.

Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича входить у рейтинг «ТОП-10» найліпших вишів за підготовкою фахівців для ІТ-сфери. У 2019 році ЧНУ прийняв на навчання студентів за спеціальностями: інженерія програмного забезпечення – 37 осіб, комп'ютерна інженерія – 13, кібербезпека – 8, комп'ютерні науки – 66, прикладна математика – 15, інформаційні технології та моделювання в економіці – 17. Проблемою чернівецьких ІТ-компаній є кадрове забезпечення, тому на корпоративному рівні пропонуються різноманітні програми підготовки кадрів. Форми включеності найбільших і найвідоміших ІТ-компаній у РОМ Чернівецької області узагальнена в табл. 2.

Головний критерій вибору локації – наявність профільного вузу, який готує відповідних спеціалістів. Однак, за висновком «Проекту з розвитку ІТ-галузі міста Чернівці» (за підтримки Німецького Товариства Міжнародного Співробітництва (GIZ)), у місті «не ведеться системної роботи на національному та міжнародному рівні для позиціонування Чернівців як перспективного ІТ-міста. Зумовлено це тим, що у місті слабо розвинені горизонтальні зв'язки між учасниками ринку ІТ, немає галузевого об'єднання, мала кількість профільних подій, практично відсутнє фахове середовище. ... Необхідна реалізація кластерної ініціативи – об'єднання заінтересованих у розвитку ІТ у місті сторін (університетів, компаній, організацій, фондів, тощо)» [13].

У 2016 році в Чернівцях створена Асоціація «Кластер буковинських інноваційних технологій ім. Й. Шумпетера» («Cluster bit»), яка об'єднує 16 потужних та перспективних компаній, діяльність яких спрямована на розвиток ІТ-сфери в Чернівцях шляхом реалізації інноваційних стартап-проектів за пріоритетними напрямками економічного і соціального розвитку міста. В основі ідеї створення ІТ-кластера – об'єднання зусиль для: формування інноваційної мережі у регіоні; популяризації інновацій, стартап-руху; впровадження у всі сфери життя регіону новітніх інформаційних технологій і програмного забезпечення; інтеграція у вітчизняний та світовий інформаційний простір; промоція регіону для залучення інвестицій в ІТ-галузь як пріоритетної галузі області; презентація та представлення інтересів галузі. Кластер реалізує проект «Розвиток інноваційного потенціалу CV», спрямований на забезпечення освітньої підтримки процесу створення і розвитку нових технологій та індустрій через проведення тематичних семінарів,

тренінгів для суб'єктів малого і середнього стартап.
підприємництва для усіх бажаючих розпочати свій

Таблиця 2

Включеність ІТ-компаній в інноваційні та освітні процеси Чернівецької області

Компанія	Інноваційна діяльність	Освітня діяльність
Чернівецький офіс SoftServe	Українська аутсорсингова компанія 234 спеціалісти у Чернівцях. Найбільші проекти в Чернівцях – в охороні здоров'я, торгівлі, сфері телекомунікацій та освіти.	SoftServe IT Academy – надає студентам можливість навчатися на безкоштовних курсах та працевлаштуватися після їх закінчення (у середньому 60-70 % випускників стають працівниками компанії).
Чернівецький офіс SharpMinds	Нідерландська аутсорсингова та продуктова компанія. 150+ спеціалістів у Чернівцях. Активно розвивається аутсорс-напрямок	компанія співпрацює з ЧНУ ім. Ю. Федьковича та проводить безкоштовне навчання для студентів у власній академії SharpMinds. Кращих працевлаштовує.
Yukon Software	Українська аутсорсингова компанія. 65 спеціалістів у Чернівцях. Проекти в сферах: медицина, логістика, інфраструктура, тайм-трекери.	База практики та стажування для студентів регіональних ЗВО
AlterEGO	Українська аутсорсингова компанія. 52 спеціалісти в Чернівцях. Комплексні рішення для інтернет-магазинів, ТРЦ.	Місячне оплачуване стажування для новачків
ASD	Українська компанія. 46 спеціалістів у Чернівцях. Основні напрямки — розробка, тестування та підтримка ПЗ для фінансово-кредитної сфери та готельного бізнесу	Безкоштовне стажування з подальшим працевлаштуванням. Детальна програма стажування з front-end та java. Компанія готова брати на роботу новачків за наявності відповідних відкритих вакансій. Мають змогу проходити практику студенти 3-5 курсів зво
Bizico	Українська аутсорсингова та продуктова компанія. 40 працівників у Чернівцях. Компанія займається розробкою ПЗ та мобільних додатків у сегменті HR, Restaurants	80 % працівників починали працювати в компанії студентами 3-5 курсів технічних вишів. Для працівників-студентів передбачено гнучкий графік роботи. Налагоджено обернений он-лайн зв'язок з претендентами на посаду з результатом: запрошення на співбесіду, занесення в резерв, відмова.
AMC Bridge	Міжнародна компанія. Рішення для систем автоматизованого проектування та виробництва; для систем управління даними продукту.	Підписано угоду про партнерство і співпрацю з ЧНУ імені Юрія Федьковича. Компанія надає студентам можливість стажуватися з метою подальшого працевлаштування. Для виконання тестового завдання ми використовуємо AMC Bridge Tutor
MobiDev	Міжнародна компанія. У Чернівцях спеціалізація на напрямках нативної mobile- та веб-розробки.	Безкоштовні курси та інтернатура

**Джерело: складено автором за інформацією [12]*

На наш погляд, ефективне використання та нарощення інноваційного потенціалу Чернівецької області можливе за умови зосередження на векторі трансформації економіки регіону в рамках «економіки знань» у напрямку підвищення поселенської привабливості Чернівецької області для висококваліфікованих працівників, науковців, дослідників та обдарованої молоді. Така привабливість формується екологічним природним середовищем, ергономічними міськими ландшафтами, якісним дизайном, кліматичною привабливістю, сучасною інфраструктурою

наукової праці та місць проживання, сприятливими інституційними умовами, культурно-історичними традиціями, насиченим подієвим календарем, сприятливим сусідським середовищем, адаптивністю до розвитку інтелектуально насичених локалізацій. Досвід регіонів зарубіжних країн пропонує свої успішні практики: в провінції Каталонії (Іспанія) створено центр біотехнологій, куди залучаються представники іспанської інтелектуальної діаспори з усього світу; в Австрії молодим талановитим вченим виплачується спеціальна стипендія, щоб стимулювати їх роботу

в інститутах країни; стипендії та позики обдарованим іноземним студентам і аспірантам для закінчення навчання і подальшої роботи в регіонах країни; комерційні банки Латвії пропонують кредити для студентів будь-якого з акредитованих вузів. Регіональна влада розвинених країн розуміє, що інтелектуальні ресурси є одним з ключових чинників їхніх конкурентних переваг, і в умовах загострення дефіциту власних кадрів, вступає в конкурентну боротьбу за зарубіжних учених, викладачів, студентів, стажистів, фахівців та працівників.

Цікавим інструментом підвищення інноваційного потенціалу українських регіонів можуть стати особливі інноваційні структури – «Живі лабораторії» (LivingLab. Це орієнтовані на споживача відкриті екосистеми, засновані на спільній творчості, яка інтегрує наукові дослідження та інноваційні процеси в умовах реального життя (з сайту European Network of Living Labs – ENoLL [14]). У центр інновацій поміщена людина, що дозволяє їй активно використовувати можливості, що надаються новими концепціями і рішеннями в сфері ІКТ, для задоволення її специфічних потреб і очікувань з урахуванням місцевих умов, культурних особливостей і креативного потенціалу. У регіоні створюється середовище, в якому компанії використовують не тільки власні ідеї, а й розробки інших організацій, передаючи свої знання і технології регіональним, національним та зарубіжним партнерам. При цьому споживачі також стають агентами інновацій – як самостійно, так і спільно з бізнесом або як співвиробники державних послуг [15].

Як зазначає група українських і білоруських дослідників, «важливим інструментом створення горизонтальних зв'язків між елементами науково-інноваційної системи є автономні мережеві організації» [16]. Автори наводять приклад мережі Connect, яка діє в регіоні Сан-Дієго (Південна Каліфорнія) [17], створення якої дозволило йому успішно конкурувати з Кремнієвою долиною. «Мережа об'єднує 18 тис. підприємств і організацій регіону. Діяльність мережі багатовекторна, а її програми охоплюють практично всі сфери діяльності технологічного та венчурного бізнесу в Південній Каліфорнії. При її посередництві залучено понад \$10 млрд венчурних інвестицій в інноваційні стартапи, а її послугами скористалися понад 3 тис. стартапів. Мережа визнана однією з найбільш ефективних подібних організацій у світі. За останні 15 років створено понад десятка аналогів мережі за кордоном» [18]. У 2019 році Connect об'єдналася з San Diego Venture Group у структуру Connect w / SDVG, яка зосередилася на

підтримці та розвитку підприємств у регіоні Сан-Дієго пропонуючи їм спільний потужний мережевий ресурс – наставництво, освіта та капітал. Мережа обслуговує підприємств та стартапів з ранньої стадії протягом усього шляху їхнього зростання, пропонує набір менторських програм та кураторських заходів, проводить мережеві заходи спрямовані на допомогу компаніям рости, отримувати доступ до капіталу.

Отже, Чернівецька область має досить високий соціальний, освітній та бізнесовий потенціал, однак, слід відмітити ряд проблем в інноваційній сфері, серед яких наукова, освітня та трудова міграція, демографічні «провали», низька інноваційна активність, низький технологічний рівень виробничої сфери, відсутність інноваційних хабів, центрів трансферу технологій, бізнес-інкубаторів і технопарків у регіоні, обмежені кількість коворкінгових зон. Зазначене веде до посиленої конкуренції між бізнесом та освітою (за робітника та за студента), між різними рівнями освіти (професійно-технічна та вища), між регіонами та країнами і вимагає трансформації усіх сфер регіональної економіки з орієнтацією на потреби територіальної громади, суспільства, на створення нових типів інноваційних структур, освітніх і наукових закладів, розробку освітніх програм нового покоління, активізацію роботи творчих студій, розробку альтернативних форм і форматів навчання, і головне, – на реалізацію концепції освіти протягом усього життя.

Перспективним напрямком є залучення студентів до здійснення науково-дослідної та інноваційної діяльності через роботу малих інноваційних підприємств, науково-освітніх лабораторій і центрів, що сприятиме розширенню придбаних компетенцій, необхідних для подальшої професійної діяльності. Розширення інноваційної інфраструктури Чернівецької області можливе через створення або залучення науково-освітніх кластерів, бізнес-інкубаторів, бізнес-акселераторів, технопарків, технопаркових зон, інжинірингових центрів, центрів трансферу технологій, центрів науково-технічної інформації, центрів інноваційного консалтингу, освітніх та інноваційних хабів.

Розвиток регіональної науки, посилення дослідницької діяльності та розробок у регіонах, регіональна інноваційна політика дозволили багатьом країнам не тільки забезпечити стійкий економічний розвиток, але й стати активними провайдерами створення регіональних інноваційних структур у різних форматах: кластер, хаб, інкубатор, технопарк, технополіс тощо. Основу трансформації регіональних соціальних та

економічних сфер охоплює ідея створення сприятливого освітнього, інноваційного, культурного, громадського, економічного простору випереджувального розвитку регіону. Освітні, наукові, експериментальні, виробничі, культурні, громадські вузли й елементи повинні активно сприймати та продукувати нове знання, визначати

нові ефективні форми організації регіональної економіки та системи регіональних ринків, акумулювати інтелектуальний потенціал регіону та залучати зовнішні ресурси, орієнтуватися на програмування та створення майбутнього для регіону та країни.

Список літератури

1. Hemerling J., Dosik D., Rizvi Sh. A leader's guide to "always-on" transformation. BCG Perspectives. November 9, 2015.
2. Райзберг Б. А., Лозовский Л. Ш., Стародубцева Е. Б. Современный экономический словарь. 6-е изд., перераб. и доп. Москва: ИНФРА-М, 2017. 512 с.
3. Стеблякова Л. П. Трансформация экономических систем: теория и практика: автореф. на соиск. ученой степени д-ра экон. наук. Москва, 2010. 54 с.
4. Hemerling J., Dosik D., Rizvi Sh. A leader's guide to "always-on" transformation. BCG Perspectives. November 9, 2015.
5. Иванишин М. Образовательные концепции как инструмент регионального развития. Адукация і виховання. 2013. № 11. С. 81–86.
6. Буднікевич І. М., Школа І. М. Становлення регіонального ринку інновацій в Україні. Чернівці: Зелена Буковина, 2002. 200 с.
7. Буднікевич І. М., Школа І. М. Становлення регіонального ринку інновацій в Україні. Чернівці: Зелена Буковина, 2002. 200 с.
8. Наукова та інноваційна діяльність України: стат. зб. / Держ. служба статистики України. Київ, 2019. 108 с.
9. Стратегія розвитку Чернівецької області на період до 2027 року. URL: <http://oblrada.cv.ua/documents/121144/strategy.pdf>
10. Стратегія розвитку Чернівецької області на період до 2027 року. URL: <http://oblrada.cv.ua/documents/121144/strategy.pdf>
11. Вінничук Ю. Скільки податків сплачують українські айтишники. URL: <https://biz.censor.net.ua/r3176639>
12. Шимкович В. Огляд IT-ринку праці: Чернівці. URL: <https://dou.ua/lenta/articles/it-market-chernivtsi/>
13. Підсумковий звіт. Проект з розвитку IT галузі міста Чернівці. Підготовлено в рамках проекту «Сприяння економічному розвитку та зайнятості» за підтримки Німецького Товариства Міжнародного Співробітництва (GIZ) / Володимир Воробей, Олег Піх. URL: https://www.ppv.net.ua/uploads/work_attachments/Development_of_IT_Industry_in_the_Chernivtsi_UA_.pdf
14. European network of living labs. URL: <http://www.openlivinglabs.eu/>
15. Слонимская М. А. «Живые лаборатории» как инструмент открытой инноваций в сетевых структурах. Белорусский экономический журнал. 2016. № 4. С. 84.
16. Инновационное развитие регионов Беларуси и Украины на основе кластерной сетевой формы / Н. Г. Берченко, Н. И. Богдан, О. С. Булко и др.; науч. ред. Соловьев В. П., Вертинская Т. С.; Нац. акад. наук Беларуси, Ин-т экономики. Минск: Беларуская навука, 2015. 391 с.
17. Connect San Diego: Connect w/ San Diego Venture Group. URL: www.connect.org
18. Инновационное развитие регионов Беларуси и Украины на основе кластерной сетевой формы / Н. Г. Берченко, Н. И. Богдан, О. С. Булко и др.; науч. ред. Соловьев В. П., Вертинская Т. С.; Нац. акад. наук Беларуси, Ин-т экономики. Минск: Беларуская навука, 2015. 391 с.

References

1. Hemerling J., Dosik D., Rizvi Sh. A leader's guide to "always-on" transformation. BCG Perspectives. November 9, 2015.
2. Raizberg B.A., Lozovskii L.Sh., Modern Economic Dictionary. Moscow, INFRA-M Publ., 2017. 512 p.
3. Steblyakova, L. P. Transformation of economic systems: theory and practice. Extended abstract of Doctor's thesis. Moscow: Lomonosov Moscow State University. 2010. 54 p.
4. Hemerling J., Dosik D., Rizvi Sh. A leader's guide to "always-on" transformation. BCG Perspectives. November 9, 2015.
5. Ivanishin, M. Educational concepts as a tool for regional development. Education and upbringing. 2013. № 11. pp. 81–86.
6. Budnikevych, I.M. and Shcola, I.M. The formation of the regional market innovations in Ukraine], Institute for Regional Studies of NAS of Ukraine Zelena Bukovyna, Chernivtsi, Ukraine. 2002. 200 p.
7. Budnikevych, I.M. and Shcola, I.M. The formation of the regional market innovations in Ukraine], Institute for Regional Studies of NAS of Ukraine Zelena Bukovyna, Chernivtsi, Ukraine. 2002. 200 p.
8. Research and innovation activities in Ukraine: statistics digest. State Statistics Committee of Ukraine, Kyiv, 2019. 108 p.
9. Development strategy of Chernivtsi region for the period up to 2027. URL: <http://oblrada.cv.ua/documents/121144/strategy.pdf>
10. Development strategy of Chernivtsi region for the period up to 2027. URL: <http://oblrada.cv.ua/documents/121144/strategy.pdf>

11. Vinnychuk Y. How many taxes do Ukrainian IT specialists pay?. URL: <https://biz.censor.net.ua/r3176639>
12. Shymkovych V. IT labor market review: Chernivtsi. URL: <https://dou.ua/lenta/articles/it-market-chernivtsi/>
13. Final report. IT Industry Development in Chernivtsi. GIZ programme «Promoting economic development and employment» / Vladimir Vorobey, Oleg Pikh. URL: https://www.ppv.net.ua/uploads/work_attachments/Development_of_IT_Industry_in_the_Chernivtsi_UA_.pdf
14. European network of living labs. URL: <http://www.openlivinglabs.eu/>
15. Slonimska M. Living Labs as a tool of open innovations in networks. Belarusian Economic Journal. 2016. № 4. Pp. 84-98.
16. Innovative development of the regions of Belarus and Ukraine on the basis of the cluster network form / N.G. Berchenko [and oth.]. Minsk: Belaruskaya Navuka. 2015. 391 p.
17. Connect San Diego: Connect w/ San Diego Venture Group. URL: www.connect.org
18. Innovative development of the regions of Belarus and Ukraine on the basis of the cluster network form / N.G. Berchenko [and oth.]. Minsk: Belaruskaya Navuka. 2015. 391 p.

Аннотация

Ірина Буднікевич, Надежда Романюк

ИННОВАЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ТРАНСФОРМАЦИИ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНА НА ПРИНЦИПАХ ПАРТНЕРСТВА И ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ

Рассмотрена сущность трансформации экономики региона на принципах партнерства и взаимодействия. Определено влияние инновационного потенциала на трансформационные процессы в регионе. Проведен эмпирический анализ, который позволил обработать, систематизировать и упорядочить значительный массив эмпирической экономической информации относительно инновационного потенциала Черновицкой области. В качестве драйвера развития региональной экономики, активизации инновационной деятельности и перспективной отраслью создания высокооплачиваемых рабочих мест в Черновицкой области рассмотрено ИТ-индустрию. Сделан вывод, что эффективное использование и наращивание инновационного потенциала Черновицкой области возможно при условии сосредоточения на векторе трансформации экономики региона в рамках «экономики знаний» в направлении повышения поселенческой привлекательности. Указано на проблемы Черновицкой области в инновационной сфере и определены перспективные направления активизации инновационной активности молодежи, расширение инновационной инфраструктуры, формирования горизонтальных связей между элементами образовательной и научно-инновационной системы региона.

Ключевые слова: инновации, инновационный потенциал, взаимодействие, партнерство, регион, трансформация, региональная экономика, инновационная инфраструктура, эмпирический анализ.

Summary

Iryna Budnikovich, Nadiia Romanyuk

INNOVATION POTENTIAL OF REGION'S ECONOMICS TRANSFORMATION ON THE BASIS OF PARTNERSHIP AND INTERACTION

The article regards the essence of region's economics transformation on the basis of partnership and interaction. It points out that region's economics transformation is connected with the concept of partnership and interaction which presupposes maximal satisfaction of needs of regional economics on the basis of organic mutually beneficial long-term interaction of main "actors" of regional markets and partnership interrelations among them; that in its turn will foster implementation of interests of region, each participants and solution of common regional problems. Innovation potential is determined by capacity of regional economics subjects to implement and disseminate the achievements of science and technology in social and economic spheres, develop organizational forms of innovative activity, manage the activity of subjects involved in creative, inventive, rationalization, licensing, educational activity. It also determines the impact of innovation potential to transformation processes in the region.

The article holds empiric analysis that gives the opportunity to elaborate, systematize and categorize the big massive of empiric economic information about innovation potential of Chernivtsi region. Empiric analysis of innovation potential included the indicators that characterize innovation activity and innovation specification of the region. It points out the problems of Chernivtsi region in innovation sphere and determines the perspectives trends of activation of youth's innovation activity, broadening of innovation infrastructure, formation of horizontal ties among the elements of educational and scientific-innovative systems of the region.

IT industry is regarded as a driver of regional economics development and a perspective sphere of formation of highly paid workplaces in Chernivtsi region. The conclusion is made that effective use and increase of innovation potential in Chernivtsi region is possible on condition of concentration towards the vector of region economics transformation in the framework of "economics of knowledge" in the direction of increase of settlement attractiveness.

The conclusion is made that Chernivtsi region possesses high social, educational and business potential, however, it is worth pointing out a number of problems in innovation sphere; among them are scientific, educational and labour migration, demographic “gaps”, low innovational activity, low technological level of production sphere, absence of innovation hubs, technology transfer centres, business-incubators and technoparks in the region, a limited number of coworking zones.

It is recommended to pay attention to special innovation structures – “LivingLabs” that can become effective instrument of increasing the innovation potential of Ukrainian regions. The following elements are determined as perspective trends of development of innovation potential: student involvement in holding scientific, invention and innovation activity by way of functioning of small innovation enterprises, scientific and educational laboratories and centres. The above-mentioned will foster broadening of acquired competencies that are necessary for further professional activity, development of creativity, self-realization and stimulation of innovation activity.

It is stressed that the basis of transformation of regional social and economic spheres covers the idea of forming the favourable educational, innovation, cultural, public, economic space of advanced development of the region,.

Key words: innovation, innovation potential, interaction, partnership, region, transformation, regional economics, innovation infrastructure, empiric analysis.

© Антохов А.А., Клевчик Л.Л., 2020

a.antochov@chnu.edu.ua, l.klevchik@chnu.edu.ua

Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича, Чернівці

ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИЙ ПОТЕНЦІАЛ КАРПАТСЬКОГО РЕГІОНУ УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ ВДОСКОНАЛЕННЯ ТА РОЗВИТКУ СФЕРИ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ

Визначено загальну ситуацію щодо економічної активності населення в Карпатському регіоні, в тому числі щодо потреби підприємств у працівниках. Проаналізовано структуру потреби підприємств у працівниках за видами економічної діяльності для областей Карпатського регіону. Виявлено перспективність ІТ-зайнятості з стрімким її розвитком у містах Львів та Івано-Франківськ. Окреслено прикладні питання та можливі ризики поширення фрілансерства в регіоні.

Ключові слова: інтелектуально-трудоий потенціал, регіональний ринок праці, інформаційні технології, ІТ-зайнятість, фрілансерство, Карпатський регіон.

Постановка проблеми. Карпатський регіон України, як і сама Україна, перебуває у площині суперечливих трансформацій. На фоні кризи та низки негативних макрподій він характеризується специфічними процесами розвитку його регіональних економічних та інших систем. У межах областей Карпатського регіону ми спостерігаємо слабо регульовані процеси швидкого зростання зайнятості населення у сфері інформаційних технологій (ІТ). Для України це вагомий ривок у плані досягнення цілей та можливостей інноваційного розвитку і технологічної сингулярності. Стихийність ІТ-зайнятості потребує об'єктивної оцінки її потенціалу з визначенням можливих переваг і загроз національного та регіонального розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Актуальність даної наукової публікації визначається все частішою увагою вітчизняних науковців до проблеми розвитку сфери ІТ-технологій та зайнятості населення у ній.

Серед публікацій варто відзначити напрацювання таких українських учених: В. Герасимчук, О. Гулевич, І. Каленюк, А. Колот, Ю. Куліков, С. Пасека, В. Петренко, І. Петрова, В. Сандугей, М. Семикіна, Л. Федулова, А. Шевчук та ін.

Мета публікації – визначення прикладних аспектів розвитку сфери ІТ та ІТ-зайнятості областей Карпатського регіону з позиції можливостей використання його інтелектуального та трудового потенціалу.

Виділення не розв'язаних раніше частин загальної проблеми. Карпатський регіон у силу свого геополітичного розташування, ментальних, інтелектуальних, освітніх особливостей характеризується переважно проєвропейськими орієнтирами, тому

і не дивним виглядає те, що його економічно активне населення, особливо молодь, швидше визначили та зорієнтувались у новітніх тенденціях популяризації та затребуваності ІТ-зайнятості. Щоб дані процеси ввести в регульоване русло, треба розуміти, який вплив вони чинять на регіональні ринки праці та чи може населення, не зайняте у сфері інформаційних технологій, бути спроможним забезпечити собі гідний рівень існування.

Формулювання цілей статті. Цілі в розрізі поставленої мети такі:

- дослідити загальну ситуацію щодо економічної активності населення в Карпатському регіоні та потреби підприємств у працівниках;

- визначити структуру потреби організацій та підприємств у працівниках за видами економічної діяльності для Карпатського регіону;

- визначити перспективність стрімкого розвитку ІТ-зайнятості у містах Львів та Івано-Франківськ;

- окреслити основні питання й основні ризики поширення фрілансерства в регіоні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для областей Карпатського регіону притаманні, на жаль, спадні тенденції економічної активності населення, що вказує нам про численні проблеми використання його як інтелектуального, так і трудового потенціалу. З початку подій 2013 року для областей західної України характерне скорочення рівня зайнятості, що, однак, трішки повільніше середньоукраїнського показника: зменшення кількості штатних працівників для населених пунктів Закарпаття упродовж 2018-2019 років становило 7,2%, Івано-Франківщини – 9,4%, Львівщини – 21,8%, Буковини – 10,0%. Рівень безробіття в даному регіоні залишається

нижчим, ніж в середньому по Україні – 8,9% від економічно активного населення проти 9,3% в країні у 2019 році. Найвищий рівень безробіття на сьогодні спостерігається в Закарпатській та Львівській областях (9,2%), нижчий – Чернівецькій (9,0%) та Івано-Франківській (8,1%) областях.

Проблемним є також доволі нижчий рівень оплати праці в регіоні, ніж по Україні. Також загрозливим сигналом є високий рівень навантаження незайнятих працівників на вакантні робочі місця та низька необхідність підприємств у кадрах (особливо протягом 2020 року зважаючи на COVID-19): станом на 2019 рік на Карпатський регіон припадало тільки 7,3% вакансій від загальної кількості по Україні. Що ж стосується рівня навантаження на 1 вільне робоче місце, то для України в 2019 році даний показник становив 14 осіб з середнім значенням за проміжок 2010-2019 років 8 осіб, то для Карпатського регіону – 30 і 23 особи відповідно.

Виявлена негативна ситуація змушує дискутувати, чи дійсно в регіоні є задовільна ситуація зі створення нових робочих місць, чи це є індикатор високого рівня реєстрації незайнятих громадян в обласних державних службах зайнятості. Аналізуючи *необхідність підприємств у робітниках* для заміщення вільних вакантних робочих місць за період 2010-2019 років виявлено, що якщо за макрозначеннями даний показник скоротився в 5,29 раз (з 185,6 тис. осіб до 34,3 тис. осіб), то для регіону – в 5,5 раз (з 11,1 тис. осіб до лише 2,1 тис. осіб).

Частка регіону в загальному обсязі потреб підприємств у працівниках за даний період в середньому визначалася на рівні 6,15%, сягаючи максимального значення в 2010 році (7,4%) та мінімального у 2010 році (5,2%). Найбільше зменшення потреби підприємств у працівниках є характерним для Закарпатської області – в 6,8 раз. Далі в негативному рейтингу ідуть Івано-Франківська (6,67 раз), Львівська (4,9 раз) і Чернівецька (4,5 раз) області (рис. 1, а) по допоміжній осі – Карпатський регіон).

Між потребою підприємств у працівниках та рівнем навантаження на вакантні робочі місця для регіону прослідковується тісний кореляційний зв'язок (-83,3). Якщо в середньому за 2010-2019 роки темпи збільшення потреби організацій у працівниках скоротились в 0,88 раз, то рівень навантаження зріс в 1,18 раз. Це майже сумісні, співвідносні значення до макротенденцій. Тому, безробітні адаптуються до вимог роботодавців, щоб в умовах високої конкуренції та надлишку праці бути привабливими носіями інтелектуально-трудоного потенціалу для підприємства. В цей же час навантаження незайнятого населення на вакантні посади залишається надзвичайно високим. Саме тому, важливо стимулювати створення та оновлення вакантних робочих місць з статистичним розрахунком відповідного коефіцієнту (співвідношення кількості створених нових протягом року робочих місць до середньорічної чисельності штатних робітників [7, с. 12]).

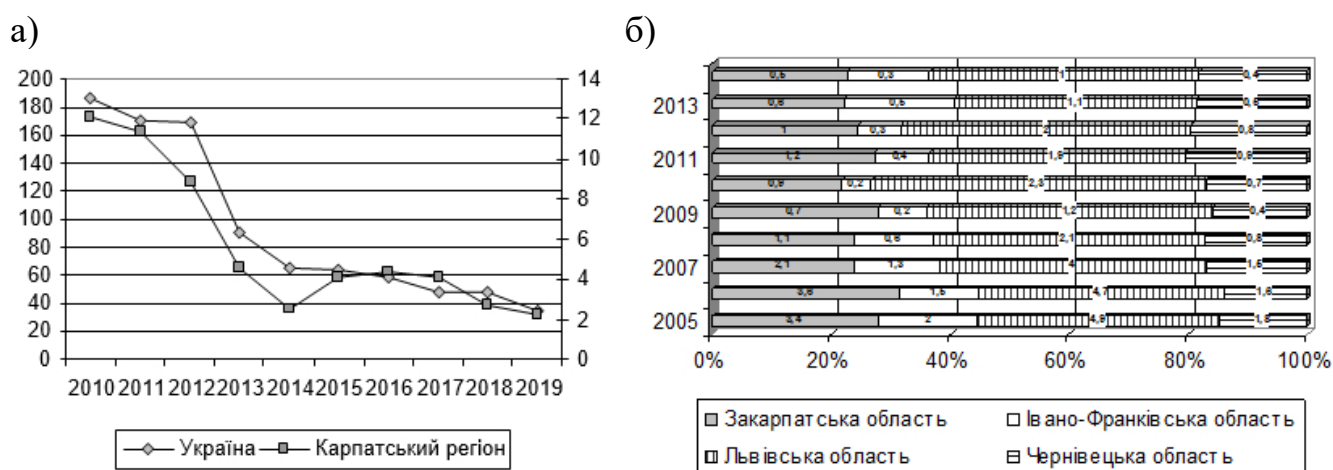


Рис. 1. Потреба підприємств у працівниках для заміщення вільних вакантних посад у Карпатському регіоні та Україні, 2010-2019 рр., тис. осіб*

* Складено автором на основі джерела: [10, с. 47]

До аналізу попиту і пропозиції робочої сили в областях Карпатського регіону необхідно додати відповідність існуючим процесам

освітньої підготовки працівників і фахівців. Згідно з даними Державної служби зайнятості України, для Карпатського регіону властивий

досить різний рівень працевлаштування після закінчення професійного навчання. Так, якщо для Закарпатської області саме цей показник становив 80,2%, Львівської – 78,9%, а Івано-Франківської – 74,5%, що є найвищими рейтинговими позиціями в Україні станом на квітень 2019 року, то для Чернівецької – лише 41,1% [8].

Аналіз *необхідності у працівниках підприємствами за видами економічної діяльності* для Карпатського регіону ускладнений відсутністю необхідних даних з 2015 року. Лише Львівська область подає згідно нового КВЕД цей показник. У зв'язку з цим можемо зробити висновки щодо динаміки розвитку певних сфер господарювання областей Західної України з орієнтацією на 2015 рік:

1) для Закарпатської області дана потреба складала 1021 особу: 41,1% – для переробної промисловості; 20,7% – державного управління й оборони, обов'язкового соціального страхування; 9,3% – транспорту, складського господарства, поштової та кур'єрської діяльності; 8,6% – торгівлі, ремонту автомобілів та предметів особистого вжитку [2];

2) для Івано-Франківської області загальна потреба в працівниках складала лише 323 осіб: 24,5% – переробної промисловості; – 23,5% для торгівлі, ремонту автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку; 13,6% – державного управління й оборони, обов'язкового соціального страхування; 6,2% – охорони здоров'я [3];

3) для Чернівецької області загальна потреба складала 800 осіб: 28,0% – для державного управління й оборони, обов'язкового соціального страхування; 13,8% – охорони здоров'я та надання соціальної допомоги; 9,5% – торгівлі, ремонту автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку; 11,3% – транспорту, складського господарства, поштової та кур'єрської діяльності [4].

Отже, для даних регіонів Західної України наразі не визначається потреба підприємств у інтелектуальних, знаннісних сферах господарювання. Згідно нового КВЕД окремо виділяємо потребу в сфері інформації та телекомунікацій. Серед найбільш затребуваних сфер в основному фігурують переробна промисловість, торгівля, а також державне управління й оборона та медицина, що спровоковане війною на сході та COVID-19. Щодо військової сфери сьогодні особливо гостро відчуваємо нестачу у кваліфікованих кадрах, особливо у світлі поточного військового конфлікту та фактично призупиненого

люстраційного процесу з повним оновленням працівників органів державної влади.

Розглянемо структуру потреби підприємств та організацій у працівниках за видами економічної діяльності у Львівській області згідно нового КВЕД. За останні 2 роки вона зазнала певних змін. Загальний обсяг потреби в робітниках за 2018-2019 роки скоротився на 8,2% – з 1074 осіб до 986 осіб. Як видно, загальний показник наближається до показника Закарпатської області, де домінує потреба в робітниках для переробної промисловості. Для Львівщини дана сфера економіки теж потребує додаткового кадрового забезпечення: в 2018 році потреба складала 23,5% (252 особи), в 2019 – 20,7% (204 особи). Також серед сфер економіки, для яких характерна найвища потреба в робітниках, бачимо державне управління й оборона, медицина (8,7% у 2018 році або 93 особи і 12,5% у 2019 році або 123 осіб), оптова та роздрібна торгівля (19,7% у 2018 році або 212 осіб і 12,1% у 2019 році або 119 осіб), діяльність у сфері допоміжного та адміністративного обслуговування (10,0% у 2018 році або 107 осіб і 11,2% у 2019 році або 110 осіб). Найбільше зросла затребуваність у фахівцях для стратегічно важливої сфери постачання електроенергії, газу, хоча абсолютне їх значення незначне. Також доволі затребувані працівники професійної, наукової та технічної діяльності, інформації та телекомунікацій, водопостачання; каналізації, поводження з відходами, фінансової та страхової діяльності, добувної промисловості і розроблення кар'єрів (рис. 2).

Хочемо звернути увагу на зростаючу потребу в працівниках для професійної, наукової та технічної діяльності, а також сфери інформації та телекомунікацій. Для наукової сфери зростання становило 75,0%, телекомунікацій – 71,4%. Однак абсолютні їх значення, знову ж таки, залишаються дуже низькими (28 і 24 особи).

Потенціал *сфери ІТ* для західного регіону є значно більшим. В основному він простежується в сфері послуг. Виробнича його складова наразі залишається слабо розвиненою. Для прикладу, в Україні динаміка основних працівників, зайнятих у сфері виробництва комп'ютерної техніки, електронної та оптичної продукції, електричного устаткування постійно зменшується (до 45 тис. на початок 2018 року проти 51 тис. на початок 2010 року, що складає менше 2% від загальної кількості зайнятих у промисловості [10, с. 151]). Зовсім інша ситуація у сфері ІТ-послуг. Дана сфера активно вдосконалюється та розвивається в Україні.

Підтвердженням цьому є той факт, що ІТ галузь займає четверте місце в загальному значенні країн по отриманню заробітку і перше місце серед європейських держав на oDesk. У

програмі реєстрації «Топ-розробники oDesk» близько 35% всіх реєстрацій приходить саме з України [12].

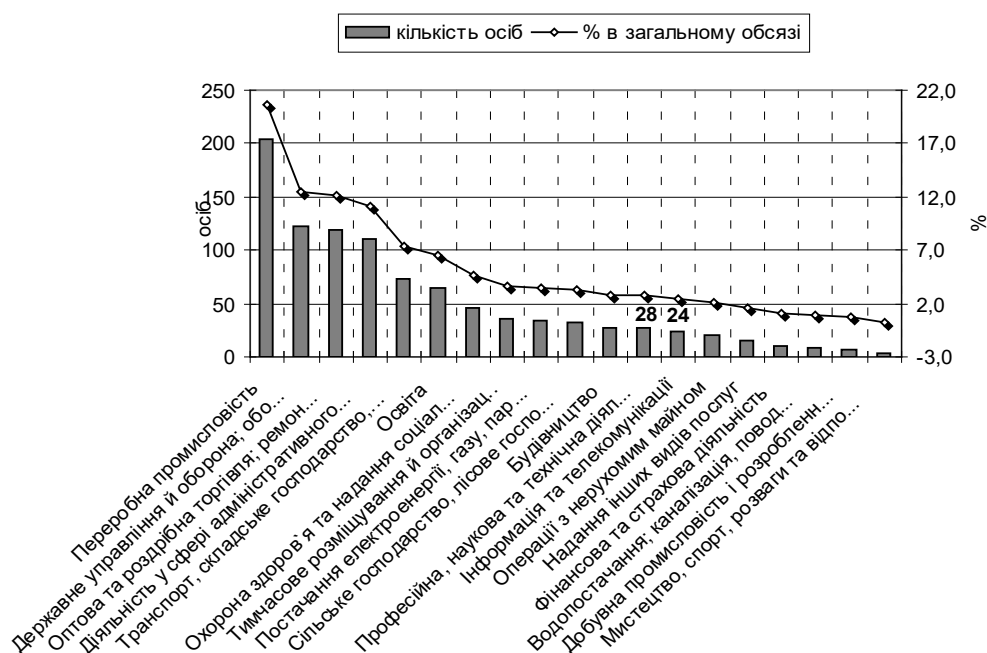


Рис. 2. Структура потреб підприємств у працівниках за видами економічної діяльності у Львівській області, 2019 р.*

* Складено автором на основі джерела: [9]

На сайті oDesk подаються вже відпрацьовані години фрілансерів та їх доходи. За даними показниками станом на кінець 2018 року місто Львів займає 4-ту позицію – після таких міст, як Київ, Харків і Запоріжжя. У рейтингу також присутній Івано-Франківськ, що займає 12-ту рейтингову позицію, однак зауважимо, якщо для Львова загальна кількість відпрацьованих годин складає приблизно 130 тис. (у лідерах - Київ – близько 270 тис.), то для Івано-Франківська – приблизно 2 тис. Якщо проаналізувати «середній погодинний рейт» фрілансерів на oDesk, тобто відношення отриманого доходу до відпрацьованих годин, то для Івано-Франківська він є вищим: 10 позиція з середньою ціною праці за годину в 20 дол. Для Львова цей середній рівень оплати праці становить 19 дол./год., що для загальносвітової економічної кризи, пандемії COVID-19 та середньої заробітної плати на Україні в 2020 році є досить не погано [12].

Важко навіть розглянути величезний розрив оплати праці фрілансерів та осіб, зайнятих на традиційних умовах. Для прикладу, якщо середньомісячна номінальна заробітна плата на початок 2019 року в сільському господарстві працівника Львівщини становила 6696 грн., а Буковини – 5318 грн., в освіті – 6749 грн. і 5454

грн. відповідно, охороні здоров'я – 3188 грн. і 3182 грн. відповідно, то фрілансери можуть отримувати за місяць близько 2 тис. дол. США [5; 11]. Щоправда, українські ІТ-фрілансери не досить високо оцінюють свою працю. Незважаючи на те, що в 2020 році Україна продовжує займати лідируючі позиції на ринку фріланс-програмування, виконуючи практично третину іноземних замовлень, що припадають на Східну Європу (друге і третє місце займають Росія і Румунія), але за розміром погодинної ставки оплати послуг вона посідає 10-те місце, що на наш погляд є не досить позитивним [1].

Оплата праці фрілансерів, зазвичай, визначається згідно з підписаним контрактом. Досить часто оплата встановлюється за проект, за тиждень, місяць (або за 20 робочих днів). Деякі компанії доплачують найбільшим трудовогодікам бонуси за овер-години, овер-найт-години, години роботи в вихідний день. Існує також, практика пені за невиконання умов договору фрілансером або не виконання роботи в строк. Специфікою оплати праці фрілансера виділяємо також розподіл загальної кількості відпрацьованих годин на проектування, програмування, тестування, формування документації та допомоги. Для такого

планування та чіткої організації праці використовуються спеціальні програми, наприклад Microsoft Projects, де в процесі роботи визначаються основні етапи, хід виконання, можливість командної роботи, використання спеціальних інструментів і т.д.

Не можемо констатувати той факт, що особи, зайняті в сфері ІТ, і в тому числі на засадах фрілансерства, мають набагато кращі можливості праці. Їх висока заробітна плата є індикатором затребуваності результатів їх праці, яка повинна відповідати надзвичайно високим вимогам до інтелектуальної трудової дисципліни та характеристик, необхідності неперервного розвитку, досить високих розумових, психологічних навантажень та витривалості. Загалом кількість робочих годин у працівників сфери ІТ є доволі високою, що не залишає їм можливостей та ресурсу часу для всебічного розвитку та формує специфічне середовище їхнього існування та праці. Далеко не кожна людина може опанувати навички роботи в ІТ, витримувати досить високі навантаження та відповідати всім встановленим вимогам замовника, в першу чергу, що стосується осіб середнього і старшого віку, а також жінок, з як правило неприкладним складом розуму. Через те, як правило молодь є тими хто зайнятий в сфері ІТ, що виконують основні завдання та складні операції. Особи середнього і старшого віку або пере kwalіфікуються, виконують менш складні операції, що не вимагають постійного навантаження не будучи здатними конкурувати у даній сфері зайнятості, або обіймають адміністративні посади, що дозволяють їм використовувати свої комунікаційні, організаційні та інші управлінські навички для досягнення загального результату.

Для України розвиток та масовість фрілансерства на нашу думку несе загрозу ще більшій тінізації ринку праці та податків. Найперше проблема криється в оподаткуванні. Зазвичай, фрілансери або не реєструються взагалі, або зареєстровані як ФОП. Це звична практика майже для всіх ІТ-компаній та фрилансерів в Україні. Тому дану ситуацію слід досліджувати та поступово посилювати регулювання зайнятості в сфері ІТ-послуг.

Місто Львів також є лідером у рейтингу найбільших наукових та навчальних установ і міст на ринку програмування Східної Європи (згідно сервісу «topSdev»). Серед ВНЗ, що найбільш активно просувають такі види робіт, можемо виділити Львівський національний університет імені Івана Франка, а також Національний університет «Львівська політехніка». Станом на 2019 рік частка міста

Львів у загальному обсязі програмного продукту Східної Європи становила 3,53%. Це третя позиція після міст Харків і Київ, причому якщо у лідерів упродовж 2018-2019 року відбувалося падіння, то для Львова зростання становило майже 4 рази [6]. Інші області регіону в рейтингу не фігурують в рейтингу, що виділяє значимість та потенціал Львівської області у створенні основного, центрального ядра технологічно-сингулярної регіональної економічної системи.

Висновки. Удосконалення та розвиток регіональних ринків праці, інтелектуального, трудового потенціалу областей Карпатського регіону характеризується досить суперечливими та неоднозначними тенденціями. З одного боку, ринки праці через новітні умови та кризи показують спадну динаміку, тобто області не можуть стабілізувати та контролювати ситуацію на фоні макрокризових подій сьогодення. З іншого боку, на фоні цього ми спостерігаємо стихійні, неконтрольовані процеси поширення зайнятості в сфері ІТ і програмування, що особливо характерно саме для Львівської та Івано-Франківської областей. Додаткові стимули фрілансерства, проявляються особливо серед молоді, через те, що у них особливо після здобуття освіти виникають через труднощі зайнятості з достойним рівнем заробітної плати по найму чи підприємницької діяльності. Зростання кількості працівників, що працюють в умовах вимушеної неповної зайнятості (особливо сфера послуг, що постраждала внаслідок пандемії), існування гнучких режимів робочого часу акумулює специфічні процеси схильності працівників до диференціації зайнятості з поєднанням різних видів праці. В Україні усе більш поширеним стає комбінування основного місця праці з іншим або з громадською працею. Фактично ми говоримо, що формується новий креативний клас, ядром якого є саме зайняті в науково-технічній сфері, освіті, культурі, мистецтві, музиці, індустрії розваг, тощо. Саме такі процеси спрямовують розвиток регіональних ринків праці в інноваційне русло. Регіональні працересурсні системи, ті які відзначаються вищими конкурентними можливостями, будуть змушені адаптуватись до світових тенденцій інноваційного розвитку праці, свободи вибору, поєднання різноманітних (інколи здається не поєднуваних) сфер діяльності з безумовним задоволенням наявних матеріальних потреб людини.

Виходячи з інтелектуально-трудоного потенціалу та можливостей Карпатського регіону, особливо виділяємо Львівську область, яка має величезні нерозвинені та приховані

резерви інноваційного потенціалу їх ринків праці. Осередки використання саме інтелектуального та трудового потенціалу населення повинні стати потужними рушіями інноваційного розвитку, як регіону, так і всієї країни. Однак для цього необхідно: розвивати та вдосконалювати регіоналізацію регулювання регіональних систем та їх розвиток з пріоритетною підтримкою працересурсних сфер; забезпечити контрольований та регульований процес розвитку зайнятих в ІТ-сфері та стимулювати її виробничу та продукуючу систему; сформувати та інституціоналізувати

нову ідеологію зайнятості в населення з комбінуванням різних її видів за рахунок створення та поширення гнучких режимів робочого часу; сформувати специфічні просторові форми, в межах яких інноваційна діяльність населення була б більш сприятливою до здійснення, що формують додаткову просторову та часову концентрацію осіб з високим інтелектуальним та трудовим потенціалом і дасть можливість поширювати технолого-сингулярні ознаки з підвищенням імовірності технолого-сингулярного переходу.

Список літератури

1. Аналітика ІТ-ринку фрилансерів Восточної Європи : Україна лідирует : IT Weekend Ukraine [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://dou.ua/lenta/articles/freelance-eastern-europe/>
2. Динаміка потреби підприємств у працівниках за видами економічної діяльності : Ринок праці : Головне управління статистики у Закарпатській області [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://uz.ukrstat.gov.ua/statinfo/pracja/2018/potreba_2002-2018.pdf
3. Динаміка потреби підприємств у працівниках за видами економічної діяльності : Ринок праці : Головне управління статистики в Івано-Франківській області [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ifstat.gov.ua/>
4. Динаміка потреби підприємств у працівниках за видами економічної діяльності : Ринок праці : Головне управління статистики у Чернівецькій області [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.cv.ukrstat.gov.ua/>
5. Динаміка середньомісячної номінальної заробітної плати за видами економічної діяльності (КВЕД 2010) : Базис даних : Головне управління статистики у Львівській області [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://database.ukrcensus.gov.ua/statbank_lviv/Dialog/Saveshow.asp
6. Исследование : университеты и города на рынке аутсорс-программирования Восточной Европы : top\$dev [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://topsdev.org/blog/obzor-universities-freelance-2019.htm>
7. Колешня Л. Сучасні проблеми формування системи робочих місць в умовах інноваційного розвитку економіки / Л. Колешня, Н. Анішина // Україна : аспекти праці. – 2013. – № 2. – С. 9-15.
8. Надання послуг населенню та роботодавцям державною службою зайнятості : Державна служба зайнятості України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.dcz.gov.ua/statdatacatalog/document?id=350804>
9. Потреба підприємств у працівниках за видами економічної діяльності (КВЕД 2010) : Базис даних : Головне управління статистики у Львівській області [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://database.ukrcensus.gov.ua/statbank_lviv/Dialog/Saveshow.asp
10. Праця України у 2018 році : Статистичний збірник / Державна служба статистики України. – Київ : ТОВ Видавництво «Консультант», 2018. – 326 с.
11. Середньомісячна номінальна заробітна плата за видами економічної діяльності у 2019 році : Ринок праці : Статистична інформація : Головне управління статистики у Чернівецькій області [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.cv.ukrstat.gov.ua/statinf/dohnas/zar.htm>
12. Статистика oDesk : самые дорогие IT-фрилансеры Украины – из Одессы : Ukrainian IT Awards [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://dou.ua/lenta/articles/odesk-stats/>

References

1. Analytics of the IT-market of freelancers in Eastern Europe. Ukraine is in the lead. IT Weekend Ukraine, available at: <http://dou.ua/lenta/articles/freelance-eastern-europe/> (Accessed 20 August 2019).
2. Dynamics of needs of enterprises in employees by type of economic activity. Labor market. Main Department of Statistics in the Transcarpathian region, available at: http://uz.ukrstat.gov.ua/statinfo/pracja/2018/potreba_2002-2018.pdf (Accessed 10 July 2019).
3. Dynamics of needs of enterprises in employees by type of economic activity. Labor market. Main Department of Statistics in Ivano-Frankivsk region, available at: <http://www.ifstat.gov.ua/> (Accessed 4 April 2019).
4. Dynamics of needs of enterprises in employees by type of economic activity. Labor market. Main Department of Statistics in Chernivtsi region, available at: <http://www.cv.ukrstat.gov.ua/> (Accessed 16 April 2019).

5. Dynamics of the average monthly nominal wage by type of economic activity (NACE 2010). Databases. Main Department of Statistics in Lviv Region, available at: http://database.ukrcensus.gov.ua/statbank_lviv/Dialog/Saveshow.asp (Accessed May 2019).

6. Research. Universities and cities in the outsourcing programming market of Eastern Europe, available at: <http://topsdev.org/blog/obzor-universities-freelance-2019.htm> (Accessed May 2019).

7. Koleshnya, L. (2013), "Modern problems of forming a system of jobs in terms of innovative economic development", *Ukrayina : aspekty pratsi*, no. 2, pp. 9–15.

8. Provision of services to the population and employers by the state employment service. State Employment Service of Ukraine, available at: <http://www.dcz.gov.ua/statdatacatalog/document?id=350804> (Accessed July 2019).

9. The need of enterprises in employees by type of economic activity (NACE 2010). Databases. Main Department of Statistics in Lviv region, available at: http://database.ukrcensus.gov.ua/statbank_lviv/Dialog/Saveshow.asp (Accessed 25 August 2019).

10. "Labor of Ukraine in 2018", *Statystychnyy zbirnyk / Derzhavna sluzhba statystyky Ukrayiny*, Consultant, Kyiv, pp. 326.

11. Average monthly nominal wages by type of economic activity in 2019. Labor market. Statistical information. Main Department of Statistics in Chernivtsi region, available at: <http://www.cv.ukrstat.gov.ua/statinf/dohnas/zar.htm> (Accessed 7 June 2019).

12. ODesk statistics. the most expensive IT freelancers in Ukraine are from Odessa. Ukrainian IT Awards, available at: <http://dou.ua/lenta/articles/odesk-stats/> (Accessed June 2019).

Аннотация

Андрей Антохов, Леонид Клевчик

ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ КАРПАТСКОГО РЕГИОНА УКРАИНЫ В КОНТЕКСТЕ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ СФЕРЫ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

Определено общую ситуацию экономической активности населения в Карпатском регионе, в том числе по потребности предприятий в работниках. Проанализирована структура потребности предприятий в работниках по видам экономической деятельности для областей Карпатского региона. Выявлено перспективность ИТ-занятости со стремительным ее развитием в городах Львов и Ивано-Франковск. Определены прикладные вопросы и возможные риски распространения фрилансера в регионе.

Ключевые слова: интеллектуально-трудовой потенциал, региональный рынок труда, информационные технологии, ИТ-занятость, фрилансера, Карпатский регион.

Summary

Andriy Antokhov, Leonid Klevchik

INTELLECTUAL POTENTIAL OF THE CARPATHIAN REGION OF UKRAINE IN THE CONTEXT OF IMPROVEMENT AND DEVELOPMENT OF INFORMATION TECHNOLOGIES

The overall situation of the economic activity of the population in the Carpathian region including the necessity of enterprises for employees was determined. The structure of the necessity of workers in enterprises by economic activity for the regions of the Carpathian region was analyzed. The prospects of IT employment with the rapid development of it in the cities of Lviv and Ivano-Frankivsk were found. Applied and possible proliferation risks in the region of freelance was outlined.

Improvement and development of regional labor markets, intellectual, labor potential of the Carpathian region is characterized by quite contradictory and ambiguous trends. On the one hand, due to the latest conditions and the crisis, the labor markets are showing declining dynamics, in the regions cannot stabilize and control the situation against the background of today's macro-crisis events. On the other hand, against this background, we observe spontaneous, uncontrolled processes of employment in the field of IT and programming, which is especially true for Lviv and Ivano-Frankivsk regions. We say that a new creative class is being formed, the core of which is those who are engaged in science and technology, education, culture, art, music, entertainment industry.

Today it is necessary to develop and improve the regionalization of regulation of regional systems; to provide a controlled and regulated process of development of employees in the IT sphere; to form and institutionalize a new ideology of employment in the population with a combination of its various types through the creation and dissemination of flexible working hours.

Keywords: intellectual and labor potential, the regional labor market, information technology, IT employment, freelance, Carpathian region.

**УДК 631.13
JEL Q 230**

© Осипенко З.В., 2021

Університет Короля Данила, Івано-Франківськ

ІНВЕНТАРИЗАЦІЯ ТА СЕРТИФІКАЦІЯ ЛІСОГОСПОДАРСЬКИХ РЕСУРСІВ У КАРПАТСЬКОМУ МАКРОРЕГІОНІ

Автором запропоновано власні засади організації процесу інвентаризації та сертифікації ресурсів лісогосподарських земель у лісовому господарстві Карпатського макрорегіону. Ідеться про проведення цих заходів без відомчого втручання, залучення навігаційних приладів і техніки, обмеження втручання людського фактора, запозичення досвіду сертифікації високорозвинених країн ЄС. Крім того в дослідженні обґрунтовується потреба змінити чинну структуру земель лісогосподарського призначення завдяки збільшенню площ рекреаційних, захисних та природоохоронних лісів.

Ключові слова: земля, модель, держава, реформування, управління, інвентаризація.

Постановка проблеми. Імплементация нових лісових відносин на засадах ринкової моделі господарювання потребує формування адекватної дорожньої карти, покрокових дій. Аналіз засвідчує, що нині в Україні на макро-, мезо- та мікрорівнях не розроблено чітких, конкретних, цільових дій, що стосуються сучасної організації відтворення лісогосподарських ресурсів. Посуті, проголошення ринкової моделі не підкріплено адекватними діями. Чинні засади управління лісогосподарськими землями потенційно не в змозі змінити функціонуючу систему збитковості лісового господарства. Це при тому, що в абсолютній більшості транскордонних країн лісове господарство успішно виконує завдання, що покладаються на нього суспільством і власними потребами лісогосподарських підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Лісогосподарський сектор економіки був, є і буде однією з найважливіших складових народногосподарського комплексу нашої країни. Україна відноситься до однієї з держав, яка володіє лісогосподарськими землями на яких продукуються лісові й нелісові ресурси. У загальній структурі земельного фонду питома вага лісогосподарських земель складає близько 16%. Окремі регіони, зокрема Карпатський макрорегіон, мають значно більшу лісистість, яка становить зверх 40%.

Лісогосподарськими землями генеруються лісові і нелісові ресурси, котрі є значущою складовою біопотенціалу національної економіки. У складі ресурсів лісу особливо важлива роль в умовах формування та розвитку ринкової моделі господарювання відводиться лісодеревині, а також недеревним функціям. Останні включають відходи лісодеревини, гриби, лікарські рослини, ягоди, корм для тварин тощо.

До нематеріальних функцій лісостанів відносять властивості лісу поглинати вуглекислий газ (CO₂), генерувати кисень і інші життєво необхідні інгредієнти Всесенної тощо.

Аналіз засвідчує, що лісогосподарський потенціал в Україні відіграє важливу роль у процесах соціально-економічному розвитку держави, збереженню екології, забезпеченості водою тощо.

Ретроспективні дослідження дають змогу стверджувати, що лісогосподарські ресурси в цілому по Україні та Карпатському макрорегіоні зокрема, використовуються нерационально. За роки проголошення незалежності темпи вирубування лісодеревини значно випереджають площі насадження лісу, що призвело до порушення збалансованості. Для лісового сектора економіки збалансованим за кількісною оцінкою є таке використання деревних та інших ресурсів, при якому щорічний обсяг вилучення не перевищує щорічного приросту ресурсів та забезпечує розширення й збалансоване їх відновлення, достатнє для прийдешніх поколінь [1, с. 40].

Предметом дослідження багатьох науковців слугують функції, що продукуються лісовими ресурсами. В їх складі важливе місце належить недеревним продукціям лісу, які часто не використовуються повною мірою. ... Загалом орієнтовна вартість її за останні п'ять років зросла майже утричі, а в 2015 році становила 15% вартості круглої деревини [2, с. 136].

Особливу увагу приділяють окремі науковці проблемам збереженню й охорони екології, інтенсифікації регенеративних властивостей лісостанів, особливо в молодих і середньовікових деревостанах. Ідеться, передусім, про поглинання CO₂. Інтенсивність поглинання CO₂ починає зростати в молодняках та середньовікових деревостанах, досягає

максимуму в пристигаючих та стиглих лісах і знижується в перестійних [3, с. 90].

За вегетаційний період 1 га лісу, поглинаючи вуглекислий газ, продукує 15-20 тонн органічної маси і вивільняє кисню для 200 людей на цілий рік. Загалом ліси на планеті поглинають 44,8 % загальної кількості CO₂ [4, с. 77].

Зазначимо, що спектр і напрямки досліджень науковцями, проурядовими структурами й практичними працівниками характеризується значною різновекторністю. Абсолютна більшість із них пропонує свій алгоритм виконання завдань, які стосуються ресурсів, що генеруються лісогосподарськими землями. Втім, практичних позитивних зрушень, щодо приведення вітчизняного лісогосподарського сектора економіки до вимог сучасності, суспільства практично немає. Причин, які гальмують, унеможливають позитивні зміни лісогосподарського сектора, є багато. Однак досліджень, які би вказували з чого – починати реформування лісогосподарського сектора, які дієві заходи доцільно при цьому імплементувати, залишається недостатньо дослідженими. На наше тверде переконання алгоритм розвитку земель лісогосподарського призначення, відновлення й розширення регенеративних функцій лісових ресурсів потребує проведення їх інвентаризації та сертифікації.

Постановка завдання. Проаналізувати стан та динаміку лісогосподарських ресурсів державних лісогосподарських підприємств у Карпатському макрорегіоні та Івано-Франківській області зокрема. Запропонувати дорожню карту проведення генеральної інвентаризації та сертифікації лісогосподарських земель і ресурсів, які продукуються ними.

Результати дослідження. Ретроспективний аналіз динаміки розвитку лісогосподарського сектора, зокрема лісоресурсного потенціалу засвідчує, що діючі нині засади були сформовані ще задовго до проголошення Україною незалежності. Передусім це стосується моделі управління лісогосподарськими землями, лісовими ресурсами, організації використання, відновлення та експлуатації, реалізації, охорони лісостанів, недревних функцій лісу, екології, генези водних ресурсів, фауністики та флориністики, мисливського господарства тощо.

Дослідження дають змогу стверджувати, що діюча нині модель управління лісовими ресурсами, лісопереробними підприємствами й виробництвами в Україні було сформовано ще в період приєднання нашої країни до складу колишнього Радянського Союзу. У

Карпатському макрорегіоні чинні управлінські засади було імплементовано дещо пізніше (в період після завершення Другої світової війни).

Ключовим заходом у лісогосподарському секторі стало проголошення загальнонародної (фактично державної) форми власності на лісогосподарські землі та ресурси, що генеруються ними. Держава практично стала монополістом усіх лісових ресурсів в Україні, оскільки інші форми власності, зокрема приватна, законодавчо було проголошено поза законом.

Отже, у 1939 році та після завершення Другої світової війни в лісогосподарському секторі областей Західної України та Карпатському макрорегіоні зокрема, було запроваджено командно-адміністративну модель управління діяльністю та розвитком земель, зайнятих лісовими ресурсами.

Аналіз динаміки процесу управління на засадах директивності засвідчує, що саме вони призвели не лише до тотального знищення деревостанів, поглиблення сировинного напрямку організації відтворювального процесу (різко інтенсифікувалися вирубки ділової деревини та експорту хлисту за межі країни), а й загострення депопуляційних процесів, хижацького знищення флориністики, фауністики, зниження регенеративних властивостей практично усіх видів лісових ресурсів.

Особливо швидкого розвитку набули негативні процеси у зв'язку з організацією відтворення лісових ресурсів, їх популяцією, збереженням, відновленням в період 2000-2010 рр. За нашими розрахунками у 2000-2010 рр. кількість заготовленого ділового круглого лісу в Івано-Франківському обласному управлінні лісового і мисливського господарства (ОУЛМГ) зросла майже вдвічі, а відсоток їх реалізації за межі країни становив майже 80%. Саме цим пояснюється занепад і закриття виробничої діяльності багатьох вітчизняних заготівельних і лісопереробних підприємств і виробництв.

Діючі темпи вирубування лісодеревини донині практично залишаються поза контролем адекватних силових структур, громадськості. На наше переконання лісова практика, що втілюється в нинішній економічній моделі відтворення лісогосподарських земель і лісових ресурсів загрожує національній безпеці України, винищенню природно-ресурсного потенціалу, яким володіє наша країна в цілому та гірських Карпатах. Це аксіома, котру слід усвідомити та не допустити дальнішу руйнацію не лише лісогосподарських ресурсів, а й усього біорізноманіття.

У складі лісових ресурсів ключова роль завжди відводилась і зберігається до нині корисності лісодеревини, лісостанів. Генеза лісу, його властивості слугують тією субстанцією, котра забезпечує відтворювальний процес усього природно-ресурсного потенціалу забезпечуючи одночасне вирішення економічних, соціальних і екологічних завдань.

Приведений перелік завдань, виконання яких забезпечується завдяки деревним і недеревним функціям лісових ресурсів повинен контролюватися адекватними державними структурами, органами місцевого самоврядування, громадськістю. Між ними має бути досягнута збалансованість, порушення котрої спостерігається нині в усій лісogосподарській галузі України й окремих регіонах зокрема. Порушення полягають, насамперед у тому, що домінуючими є, було і залишаються донині економічні інтереси, які часто досягаються завдяки недооцінюванню соціальних і екологічних потреб суспільства.

Складність полягає також у тому, що лісодеревина, діловий круглий ліс як – догматична цінність існує уже тривалий час не лише в Україні, а й у багатьох країнах Європи, Світу. Лісодеревина слугує своєрідним фетишизованим товаром, який швидко перетворюється на гроші, що завжди має попит на внутрішньому і зовнішньому ринках в усіх суспільно-економічних функціях починаючи із зародження людства.

Домінування таких псевдоцінностей призвело до зростання темпів вирубування лісів, які спричинилися до апокаліптичних змін клімату, зростання забрудненості й засміченості довкілля, порушення водного балансу, деградації усіх видів ресурсів, що продукуються земельними угіддями, включаючи лісogосподарські землі. Особливо це стосується екології, найбільшим джерелом якої слугують ліси. Лісogосподарський сектор економіки є єдиною сферою, що споживає понад 50% вуглецю, генерує кисень і так забезпечує збереження та охорону всієї біосфери.

Зазначимо, що існуючі деструктиви відтворювальних процесів стали своєрідним індикатором, який каталізував необхідність розробки планетарної програми, що стосується продукування лісодеревини, її збереження та охорони, поєднуючи при цьому одночасне розв'язання екологічних, соціальних і економічних завдань. З цією метою на Конференції ООН у 1987 р. в Ріо-де-Жанейро були розроблені засади сталого розвитку, котрі стали програмним документом для абсолютної

більшості країн планети. До виконання умов програми сталого розвитку приєдналася також Україна. Однак практичних дій по цьому документу в вітчизняному лісogосподарському комплексі зроблено недостатньо. Найважливішими причинами, котрі називають при цьому науковці є: ... відсутність завершеної системи інвентаризації земельного й лісового фонду, розмежування земель та комунальної власності на лісові ресурси, ефективного ринку та обігу земельних ресурсів, у тому числі земель лісового фонду і ресурсів лісу [5, с. 30].

Імплементация засад сталого розвитку у вітчизняному лісogосподарському секторі по суті буде революційним кроком, який радикально має змінити нинішні цінності лісових ресурсів та забезпечить, передусім, збереження та охорону всієї біосфери. Стійкість, на думку С. В. Козловського, це здатність економічної системи за відсутності збурюючих дій або при їх незмінних значеннях, зберігати свій стан скільки завгодно довго. Це означає, що основні параметри, які описують її стан залишаються незмінними і жоден з економічних суб'єктів не зацікавлений у їх зміні [6, с. 77].

Стійкість, сталий розвиток лісogосподарського сектора є не що інше, як дорожня карта перспективи його функціонування, реалізується не лише в загальнодержавному форматі, а й інших організаційних, територіальних суб'єктів господарювання. Сталий розвиток без вичерпання природно-ресурсного потенціалу передбачає виключення з практики господарювання моделей виробництва та споживання, які не сприяють такому розвитку на рівні підприємств, локальному, регіональному та глобальному рівнях [7, с. 7].

Лейтмотивом, ключем до імплементації нових засад організації вітчизняного лісogосподарського сектору економіки, на наше переконання, має стати формування й привиття нових цінностей, нових пріоритетів використання лісових ресурсів. Передусім це стосується недеревних функцій, які генеруються лісостанами. Знаковим з цього приводу є прийняття Верховною Радою України Закону “Про основні заходи (стратегію) державної екологічної політики України на період до 2030 року”. У прийнятому документі пріоритетом, цінностями постає екологія. Тут зазначено, що “метою державної екологічної політики є досягнення доброго стану довкілля шляхом запровадження екосистемного підходу до всіх напрямків соціально-економічного розвитку України з метою забезпечення конституційного права кожного громадянина України на чисте та

безпечне довкілля, впровадження збалансованого природокористування і збереження та відновлення природних екосистем” [8]. Так вітчизняним законодавцем запропоновано нову пріоритетність, цінність лісового ресурсу – екологію, що є одним із перших кроків на шляху проведення трансформаційних змін у контексті засад сталого розвитку.

Потреба імплементації нових нетрадиційних, нематеріальних цінностей пропонується учасниками Римського клубу, зокрема доповідь “Come On!”, що уособлює в собі два значення – “не старайтеся мене обманути” і “приєднуйтеся до нас”. На думку клубу, нині потрібні нові завдання організації освіти молоді, формувати у неї нові підходи до цінностей сучасності. При цьому жорстко критикують капіталізм, рекомендують відмовитися від матеріалізму та спрощеного розуміння світу. “Цінність – це квінтесенція людської мудрості, яка накопичувалася століттями” – на нинішньому стані вони втілюються в акценті на добробут усіх живих істот і світу в цілому.

Як нами зазначалось раніше, потреба змін у лісогосподарському секторі очевидна й необхідна, що пов’язано не лише із перманентною його фінансовою збитковістю, а й зміною пріоритетів, цінностей.

Аналіз засвідчує, що першочерговими діями при цьому має стати проведення інвентаризації та сертифікації земель лісогосподарського призначення в розрізі всіх видів ресурсів, які ними продукуються. Це аксіома, без усвідомлення значущості котрої трансформаційні зміни в лісогосподарському секторі нашої країни не представляються можливими. Потрібна достовірна, сучасна інформація, облік лісових ресурсів, який можна буде покласти в основу проведення реформ у вітчизняному лісовому господарстві.

Ретроспективні дослідження дають змогу стверджувати, що діючі нині засади управління лісовим господарством, лісовими ресурсами практично не оновлювалися упродовж десяти років і були сформовані ще в умовах колишнього Радянського Союзу на засадах командно-адміністративної системи.

Облік, інвентаризація лісостанів і ресурсів, які генеруються ними здійснювалася донині, як правило, власниками й користувачами лісогосподарських земель.

У вітчизняній лісогосподарській сфері задіяно, крім державних лісогосподарських підприємств, також підприємства і відомства (їх кількість постійно змінюється 5-7) інших міністерств і відомств, що унеможливує

застосування новітніх засад і критеріїв обліку. При цьому мета, призначення, використання лісових ресурсів міністерствами і відомствами значно різняться між собою.

Одним із суттєвих недоліків лісоволодіння й лісокористування, на нашу думку, можна вважати суттєві неточності, що стосуються розмірів лісогосподарських площ. Недооблік площ – це пороки організації лісового господарства, що були започатковані ще в період директивної моделі господарювання. Зазначене слугує першопричиною присутності в цьому секторі економіки зловживань, розкрадань, корупції тощо.

Особливо це має місце в гірських лісах Карпат, оскільки доступ до багатьох віддалених і недоступних лісових ділянок донині залишається неможливим.

До найважливіших чинників, які породжують недостовірність обліку та результатів інвентаризації лісогосподарських земель, на наше переконання, можна віднести:

- присутність у цьому процесі людського фактора;
- відсутність дієвого контролю адекватними структурами за кількістю, складом і якістю лісових ресурсів;
- застосування рутинних (застарілих) методик і засобів обліку;
- атрофовані цінності, що стосуються лісових і нелісових функцій лісогосподарських земель;
- лобіювання інтересів високопоставлених провладних і місцевих органів влади;
- монополія держави на лісові ресурси;
- відсутність дієвої програми на мікро-, мезо- та макрорівнях щодо організації процесу відтворення лісогосподарських земель на засадах сталого розвитку.

Це далеко не повний перелік причин, які гальмують, унеможливають імплементацію реформи, які би забезпечували вимоги ринку, власників і користувачів лісогосподарських ресурсів, усього соціуму.

Знаковим у цьому форматі можна вважати прийняття Верховною Радою України в першому читанні Законопроект №2379 “Про внесення змін в Лісовий Кодекс України щодо проведення національної інвентаризації лісів”. Підкреслимо, що найвищим органом влади держави прийнято доленосне рішення, що стосується всієї країни, всіх причетних до цього Міністерств і відомств.

Наріжним каменем під час проведення інвентаризації, на нашу думку, має стати усунення впливу на цей процес суб’єктивного (людського) фактора та імплементацію новітніх технологій обліку. Ідеться про використання в

процесі інвентаризації супутникової навігації за допомогою котрої можна успішно й об'єктивно облікувати в кількісному й якісному форматі лісогосподарські землі та ресурси, що генеруються ними на важкодоступних гірських лісових масивах. Результати інвентаризації дадуть змогу не лише одержати об'єктивні дані, що стосуються кількісного розміру лісогосподарських земель, а й установити природний, віковий склад лісодеревини, а також присутності тут недеревних лісових ресурсів, склад і кількість фауністики й флориністики, водоресурсних джерел, лікувальних і столових вод тощо.

Інвентаризацію доцільно здійснювати в розрізі площ земель лісогосподарського призначення за цільовим призначенням: експлуатаційні ліси, захисні ліси, рекреаційно-оздоровчі та ліси природноохоронного, наукового, історично-культурного призначення. Зазначена структуризація дасть можливість предметніше оцінити стан лісових ресурсів, їх структуру (лісові і нелісові землі) та розробити адекватні заходи з її оптимізації та поліпшення.

Згідно з офіційними даними Івано-Франківського ОУЛМГ, станом на 1.01.2018 р. площа земель лісогосподарського призначення в розрізі їх цільового призначення становила (Рис. 1).



Рис. 1. Розподіл площ земель лісогосподарського призначення за категоріями лісів, га

Дані рис. 1 дають змогу стверджувати, що найбільші площі в ОУЛМГ Івано-Франківської області, котра достатньо точно репрезентує Карпатський макрорегіон (державні лісові господарства) займають експлуатаційні ліси.

У структурному співвідношенні розподіл виглядає так (рис. 2).

Більш ніж очевидно, що сформована структура лісогосподарських ділянок не зорієнтована на засади сталого розвитку, оскільки ключовим ресурсом при цьому залишається генеза лісодеревини.

Наступним кроком удосконалення лісогосподарського сектора економіки має стати сертифікація (вручення свідоцтва) лісових ресурсів, що передбачається вимогами імплементації засад сталого розвитку. Це незалежна оцінка діяльності організації за міжнародними стандартами. Вимоги стандарту FSC спрямовані на вплив лісового контролю, що стосується екологічної, соціальної, економічної діяльності лісогосподарського підприємства. Відповідність вимогам оцінюється сертифікаційним органом “SGS QUALIFOR”, який має акредитацію FSC.

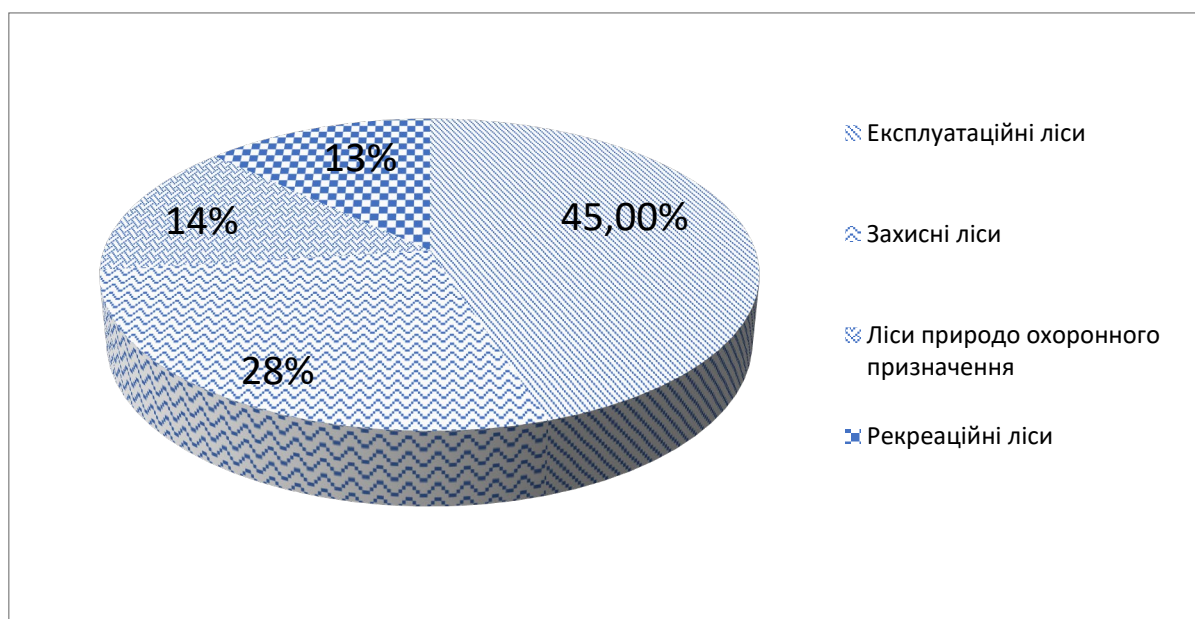


Рис. 2. Структура площ земель лісогосподарського призначення за категоріями цільового призначення лісових ділянок

Це означає, що продукція лісової площі взята з лісу має торговельний знак FSC. Крім того, екологічних, соціальних, економічних вимог процес надання FSC включає потребу ведення просвітницької роботи, спрямованої на такі ще сторони діяльності:

- удосконалення ведення лісового господарства;
- включення всіх витрат, пов'язаних з веденням лісового господарства у ціну лісової продукції;
- сприяння найбільш повному й ефективному використанню лісових ресурсів (деревних і недеревних);
- зменшення збитків і втрат;
- недопущення надмірного лісокористування.

Володіння сертифікатом FSC створює переваги для підприємства у процесах, пов'язаних із рухом лісогосподарських ресурсів на внутрішньому та зовнішньому ринках.

Висновки. Імплементация ринкових відносин у національну економіку України в цілому та лісогосподарський сектор зокрема, не створило належного його розвитку. Лісове господарство працювало і продовжує свою діяльність, не забезпечуючи при цьому належний рівень ефективності, прибутковості тощо. Лісогосподарські підприємства потребують щорічної фінансової допомоги держави. Аналіз засвідчує, що збиткова, відстала діяльність зумовлюється чинною моделлю організації процесів відтворення та використання лісових ресурсів. Ідеться про командно-адміністративну модель організації лісового господарства, започатковану ще до періоду проголошення в

Україні ринкових засад господарювання. Недоліком чинних засад діяльності лісогосподарського сектора економіки в цілому по країні та лісовому господарстві Карпатського макрорегіону є, передусім, виснажливе, хижацьке використання лісових ресурсів, про що переконливо засвідчують надмірні, часто неконтрольовані вирубки лісодеревини, посилення депопуляційних процесів фауністики й флориністики.

Деструктиви лісовідтворювального процесу призвели до порушення природного балансу між ресурсами, які продукуються лісогосподарськими землями. Як результат різко інтенсифікувались процеси висихання лісодеревини, зникнення та обміління водоресурсних джерел, депопуляції тварин і риби тощо. Ці та інші недоліки засвідчують потребу зміни формату, моделі його розвитку. Першочерговим кроком трансформаційних процесів має стати проведення інвентаризації та сертифікації лісогосподарських ресурсів.

Запровадження сучасних ринкових засад організації лісового господарства стане можливим лише завдяки формуванню інформаційного банку. Наявність об'єктивної, неупередженої інформації дасть можливість розробити бізнес-план реформування лісогосподарського сектора країни. Інвентаризацію як спосіб формування інформаційної бази потрібно провести, використовуючи при цьому новітні технології, досягнення науки й техніки та унеможливаючи вплив на неї суб'єктивних чинників.

Відповідність організації відтворювальних процесів на лісогосподарських землях вимогам

сучасності, досвіду передових європейських країн потребує проведення сертифікації лісових ресурсів, як однієї з вимог переходу вітчизняного

лісогосподарського сектора економіки на засадах сталого розвитку.

Список літератури

1. Фурдичко О.І., Лавров В.В. Лісова галузь України в контексті збалансованого розвитку: теоретико-методологічні, нормативно-правові та організаційні аспекти: монографія. К.: Основа, 2009. 424 с.
2. Шершун Л. В. Лісові ресурси Європи у збалансованому лісівництві та забезпеченні сталого розвитку суспільства // Економіка АПК. 2012. №12. С. 135-139.
3. Бабкевич І. П. Принципи економічного стимулювання ефективного відтворення спроможності лісових екосистем поглинати парникові гази // Інвестиції: практика та досвід. 2013. №23. с. 87-92.
4. Туниця Ю. Ю. Екоєкономіка і ринок: подолання суперечностей. К.: Вид-во "Знання", 2006. 314 с.

5. Комплексна економічна оцінка природних ресурсів: Монографія. За заг. ред. д. е. н., проф. М. А. Хвесика. – К.: ДУ ІПСР НАН України, 2013. – 264 с.
6. Козловський С. В. Управління сучасними економічними системами, їх розвитком та стійкістю. Монографія. Вінниця, "Меркьюрі-Поділля", 2010, 432с.
7. Данилишин Б. М. Проблеми модернізації лісоресурсної сфери в контексті просторового розвитку: Матеріали наук.-практ. конф. К.: РВПС України НАН України, 2009. С. 7-14.
8. Про основні засади (стратегію) державної екологічної політики України на період до 2030 року: Закон України №2697 від 28.02.2019. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/lans/show/2697-19>

References

1. Furdychko, O.I. and Lavrov, V.V. (2009) *Forest industry of Ukraine in the context of sustainable development: theoretical and methodological, regulatory and organizational aspects*. K.: Osнова
2. Shershun, L.V. (2012). Europe's forest resources in sustainable forestry and sustainable development. *Ekonomika APK*, 12, 135-139.
3. Babkevych, I.P. (2013). Principles of economic incentives for effective reproduction of the capacity of forest ecosystems to absorb greenhouse gases. *Investytsii: praktyka ta dosvid*, 23, 87-92.
4. Tunytsia, Y.Y. (2006). *Ecoeconomics and the market: overcoming contradictions*. K.: Vyd-vo "Znannia".

5. Khvesyka, M.A. (2013). *Comprehensive economic assessment of natural resources*. K.: DU IEP SR NAN Ukrainy.
6. Kozlovskiy, S.V. (2010). *Management of modern economic systems, their development and sustainability*. Vinnytsia: Merkiuri-Podillia.
7. Danylyshyn, B.M. (2009). *Problems of modernization of forest resources in the context of spatial development*. K.: RVPS Ukrainy NAN Ukrainy.
8. On the basic principles (strategy) of the state environmental policy of Ukraine for the period up to 2030. *Zakon Ukraini* Nr. 2697 vid 28.02.2019. – URL: <https://zakon.rada.gov.ua/lans/show/2697-19>

Аннотация

З.В. Оуспенко

ИНВЕНТАРИЗАЦИЯ И СЕРТИФИКАЦИЯ ЛЕСОХОЗЯЙСТВЕННЫХ РЕСУРСОВ В КАРПАТСКОМ МАКРОРЕГИОНЕ

Автором предложены собственные принципы организации процесса инвентаризации и сертификации ресурсов лесохозяйственных земель в лесном хозяйстве Карпатского макрорегиона. Речь идет о проведении этих мероприятий без ведомственного вмешательства, привлечения навигационных приборов и техники, ограничение вмешательства человеческого фактора, заимствования опыта сертификации высокоразвитых стран ЕС. Кроме того, в исследовании обосновывается необходимость изменить действующую структуру земель лесного фонда благодаря увеличению площадей рекреационных, защитных и природоохранных лесов.

Ключевые слова: земля, модель, государство, реформирования, управления, инвентаризация.

Summary

Z. Osipenko

INVENTORY AND CERTIFICATION OF FORESTRY RESOURCES IN THE CARPATHIAN MACROREGION

The author of the article proposes his own principles of organizing the process of inventory and certification of forest lands in the forestry of the Carpathian macroregion. It is a question of carrying out these actions without

departmental intervention, involvement of navigation devices and equipment, restriction of intervention of the human factor, borrowing of experience of certification of the highly developed EU countries. In addition, the study substantiates the need to change the current structure of forestry lands by increasing the area of recreational, protective and conservation forests.

Keywords: *forest resources, land, model, state, reforming, management, inventory.*

СУЧАСНІ ІНСТРУМЕНТИ МЕНЕДЖМЕНТУ ТА МАРКЕТИНГУ

УДК 338.24.01

JEL Classification: M14

© Галушка З.І., 2021
z.halushka@chnu.edu.ua

Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича, Чернівці

СТРАТЕГІЧНИЙ СТЕЙКХОЛДЕР-МЕНЕДЖМЕНТ: ТЕОРЕТИЧНА КОНЦЕПЦІЯ Й ОСОБЛИВОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ

Досліджено розвиток теоретичної концепції заінтересованих сторін, показано різні підходи до визначення та групування стейкхолдерів залежно від їх впливу на функціонування організації. Обґрунтовано об'єктивний характер виникнення стратегічного стейкхолдер-менеджменту як сучасної концепції управління організацією, що функціонує в умовах нестабільності зовнішнього середовища. Показано необхідність та особливості застосування концепції стейкхолдер-менеджменту у стратегічному управлінні організаціями в сучасних умовах господарювання. Визначено головне завдання стейкхолдер-менеджменту, що полягає не просто у підтримці взаємовигідної взаємодії між усіма стейкхолдерами, а в пошуку механізмів підвищення ефективності спільної діяльності як цілісної системи, що охоплює інтереси всіх зацікавлених сторін. Виявлено, що у стратегічному менеджменті вже склалися певні принципи стейкхолдер-менеджменту.

Ключові слова: стратегічний менеджмент; концепція стейкхолдер-менеджменту; заінтересовані сторони; ключові стейкхолдери; принципи стейкхолдер-менеджменту.

Постановка проблеми. Стратегічний менеджмент як наука і як практика управління підприємством постійно розвивається відповідно до тих основних принципів, які характеризують його як сучасну управлінську філософію (відкритість організації до зовнішніх впливів; пошук успіху як всередині, так і поза організацією; ситуаційний підхід; децентралізація управління; організація як соціальна система; пріоритетність організаційної культури; врахування законів екогармонії та ін.). Його спрямованість націлена на досягнення конкурентоспроможності, отримання вигідної стратегічної ринкової позиції, збільшення прибутків. Зміна умов ведення бізнесу відбувається під впливом внутрішніх і зовнішніх чинників, а також інтересів великої кількості зацікавлених сторін, які висувають певні вимоги до діяльності підприємства. Цей вплив настільки значний, що сучасну концепцію функціонування підприємства в розвиненій економіці називають концепцією стейкхолдерів (вона з'явилася на зміну неокласичній та агентській або акціонерній концепції). Так, на відміну від теорії агентських відносин, ця концепція розглядає стейкхолдерів як учасників спільного бізнесу, які здійснюють спільне планування, проводять спільні наради з постачальниками та споживачами, утворюють тимчасові союзи з конкурентами. Отже, вплив різних зацікавлених, а скоріше – залучених,

умотивованих сторін (стейкхолдерів) посилюється настільки, що стратегічне управління вимушене орієнтуватися на формування та підтримку стійкої взаємодії з різноманітними групами та індивідами, які постачають певні ресурси чи задовольняють певні потреби й інтереси підприємства, реалізуючи власні інтереси. Мова йде і про внутрішні інтереси керівництва як конкретної зацікавленої сторони, і про менеджмент як цільового стейкхолдера, який здатний підмінювати цілі підприємства своїми цілями.

Отже, головне завдання стейкхолдер-менеджменту полягає не просто у підтримці взаємовигідної взаємодії між усіма стейкхолдерами, а в пошуку механізмів підвищення ефективності спільної діяльності як цілісної системи, що передбачає інтереси всіх зацікавлених сторін.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідники теоретичної концепції заінтересованих сторін вважають, що її початок поклав Е. Фріман у праці «Стратегічний менеджмент: стейкхолдерський підхід» (1984) [1]. Він здійснив класифікацію стейкхолдерів і сформулював модель ведення бізнесу, засновану на створенні цінності для всіх залучених до даної сфери діяльності та гармонізації їх інтересів. Савідж Дж., Нікс Т. на початку 1990-х років проаналізували типи заінтересованих сторін [2],

Менделов А. запропонував метод ранжирування стейкхолдерів за ступенем їх впливу на корпоративну стійкість [3], Дж. Невбоулд і Дж. Луффман розділили їх за функціями на тих, хто фінансує, керує, є основним працівником, постачальником тощо [4]. Р. Мітчелл, Б. Аджл, Д. Вуд запропонували новий підхід в ідентифікації стейкхолдерів, розділивши їх за атрибутами влади, легітимності та актуальності, а також визначивши їхній вплив на менеджмент і реалізацію стратегії [5]. М. Геммані, Ф. Додс, Дж. Енайті охарактеризували феномен багатосторонніх стейкхолдерських процесів, який заохочує до дебатів тих, чий інтерес знаходиться під загрозою [6]. На початку 2000-х років дослідники Дж. Тернер, В. Крістрофер [7], Д. Волкер, К. Хампсон [8] почали приділяти увагу аналізу інтересів стейкхолдерів у проєктах, вивчаючи їх ролі, цілі, обізнаність, вплив, підтримку чи протидію. З 2010-х років такі вчені як Г. А. Мендозаа і Р. Прабгул [9], Р.К. Гомес, Л. Гомес [10] почали досліджувати інституційну структуру колективного «дерева цінностей» заінтересованих сторін - їх мережеві зв'язки і взаємовплив на основі аналізу різних альтернатив і цілей, а також механізм голосування при виявленні важливостей та переваг кожного стейкхолдера. Вони запропонували механізм прийняття рішень з урахуванням норм законів і потреб низки впливових заінтересованих сторін. Дослідники С. Фурта та Т. Саламатіна запропонували поняття «карти заінтересованих сторін» [11], у якій виділили три області – відповідальності, прямого впливу та опосередкованого впливу, а також охарактеризували міжнародні стандарти, що стосуються соціальної відповідальності, ідентифікації заінтересованих сторін та їх взаємодії.

Українські дослідники Е. Камишникова [12], Я. Лагута [13], В.Лаврененко [14] та ін. найбільшу увагу приділяють дослідженню внутрішніх і зовнішніх стейкхолдерів у проведенні політики корпоративної соціальної відповідальності, зокрема стосовно відчутного чи невідчутного їх впливу на компанію. Е. Камишникова зазначає, що «Стейкхолдерська теорія – відгалуження концепції КСВ» [15, с. 394] Останнім часом концепція стейкхолдер-менеджменту стала популярною й ефективною для вдосконалення управління проєктами, бо вони стають все більше залежними від зовнішніх впливів і потребують моніторингу врахування інтересів на всіх етапах виконання проєкту [16].

Виділення не розв'язаних раніше частин загальної проблеми. Наведений аналіз підходів

свідчить про те, що концепція стратегічного стейкхолдер-менеджменту багатозначна, по-різному трактується залежно від сфери застосування, стратегічних цілей організації та специфіки самих стейкхолдерів. Це сучасна концепція, яка в основу розвитку бізнесу покладає динамічний розвиток системи взаємовідносин багатьох заінтересованих учасників. Проблема полягає в тому, що необхідно розробляти стратегії так, щоб організація при всіх взаємозалежностях змогла залишити за собою ключові компетенції. Розв'язання цієї проблеми знаходиться у площині узгодження економічних інтересів усіх стейкхолдерів.

Формулювання цілей статті. На основі вивчення теоретичних підходів до обґрунтування суті концепції стейкхолдер-менеджменту показати необхідність і особливості її застосування у стратегічному управлінні організаціями в сучасних умовах господарювання.

Виклад основного матеріалу дослідження. З нашого погляду, стратегічний стейкхолдер-менеджмент тим важливий, що в основу стратегій кладе механізм узгодження та реалізації інтересів у тривалому періоді. Отже, потрібно визначати головних учасників та їх інтереси, виходячи з того, що вони дуже різні, можливо, дуже суперечливі й можуть змінюватися під впливом різних чинників. Але саме завдяки стейкхолдерам організація отримує доступ до необхідних ресурсів, що забезпечує здатність розвиватися, бути конкурентоспроможними, отримувати прибуток. Тому відносини зі стейкхолдерами також можна вважати стратегічним ресурсом. Усе ж, з-поміж усіх інтересів головним має залишатися інтерес самої організації, а у сфері аналізу – ступінь важливості стейкхолдерів для реалізації цього інтересу. На рис. 1 показано основних стейкхолдерів більшості організацій.

Головні інтереси стейкхолдерів пов'язуються з уникненням ризиків: акціонери прагнуть гарантій досягнення поставлених цілей організації; співробітники хочуть бути впевненими у стабільному функціонуванні організації, у відсутності загрози втрати місця роботи; інвестори очікують на надійність компанії у довгостроковому періоді, на ефективність інвестицій; постачальники прагнуть зниження ризиків неплатоспроможності організації; державні органи хочуть мати достовірну інформацію щодо бізнесу і перспектив розвитку організації.



Рис.1. Ключові внутрішні та зовнішні стейкхолдери організації

**Джерело: складено автором*

Різні стейкхолдери мають неоднакове значення для організації. Ключові стейкхолдери – це внутрішні заінтересовані сторони (власники, головні менеджери, керівники функціональних підрозділів, персонал, профспілка). Найперше стратегічне завдання полягає в установленні ефективних взаємозв'язків зі стейкхолдерами організації, щоб забезпечити довіру до бізнесу й ефективно його розвивати. Управління цією довірою ґрунтується на визначенні місії організації, у якій чітко визначено ті цінності, які забезпечують упевненість акціонерів, прихильність співробітників, репутацію відповідального виробника перед суспільством, якість внутрішніх взаємовідносин. Важливо визначити, наскільки інтереси компанії відповідають інтересам стейкхолдерів, які вимоги можна задовольнити найближчим часом. Невчасне та неефективне задоволення інтересів внутрішніх стейкхолдерів може принести негативні наслідки для організації: створення негативної ділової репутації, безвідповідальність працівників, утрату зовнішніх стейкхолдерів тощо. На рис. 2 зазначено головні принципи, їх взаємозв'язок та умови ефективної взаємодії стейкхолдерів усередині організації.

Зовнішні стейкхолдери більш відокремлені й незалежні від організації, тому управління роботою з ними – ще складніше завдання, яке потребує узгодження інтересів і прийняття спільних з ними рішень. Дослідники наголошують на тому, що інтереси стейкхолдерів

можуть бути як позитивними, так і негативними, а ступінь їх впливу на організації малий або великий. Серед стейкхолдерів є такі, що підтримують організацію і мають значний вплив на її функціонування; не мають впливу на організацію, але відчувають її вплив на собі; впливають на організацію і відчувають значний вплив на собі; впливають на організацію і не відчувають на собі її вплив або проявляють інтереси час від часу. Відносини з ними залежать від сили взаємозв'язків і таких характеристик як влада, легітимність і актуальність (рівень заінтересованості для організації). Кожного стейкхолдера важливо проаналізувати за допомогою матриці SWOT-аналізу, що дає можливість побачити як сучасний рівень важливості, так і стратегічні проблеми або переваги для підтримання зацікавленості організації у відносинах з ним на майбутнє.

Щодо формування стратегій зі стейкхолдерами у стратегічному менеджменті вже склалися певні підходи. Виділяють такі види стратегій: стратегія впливу; стратегія узгодження; стратегія управлінської прихильності інтересам стейкхолдерів [17]. Якщо перша передбачає, що відносини зі стейкхолдерами здійснюють безпосередній вплив на стійкий розвиток організації, то друга означає лише необхідність узгодження поставлених цілей і результатів, а третя – залежність стейкхолдерів від фінансових результатів організації.

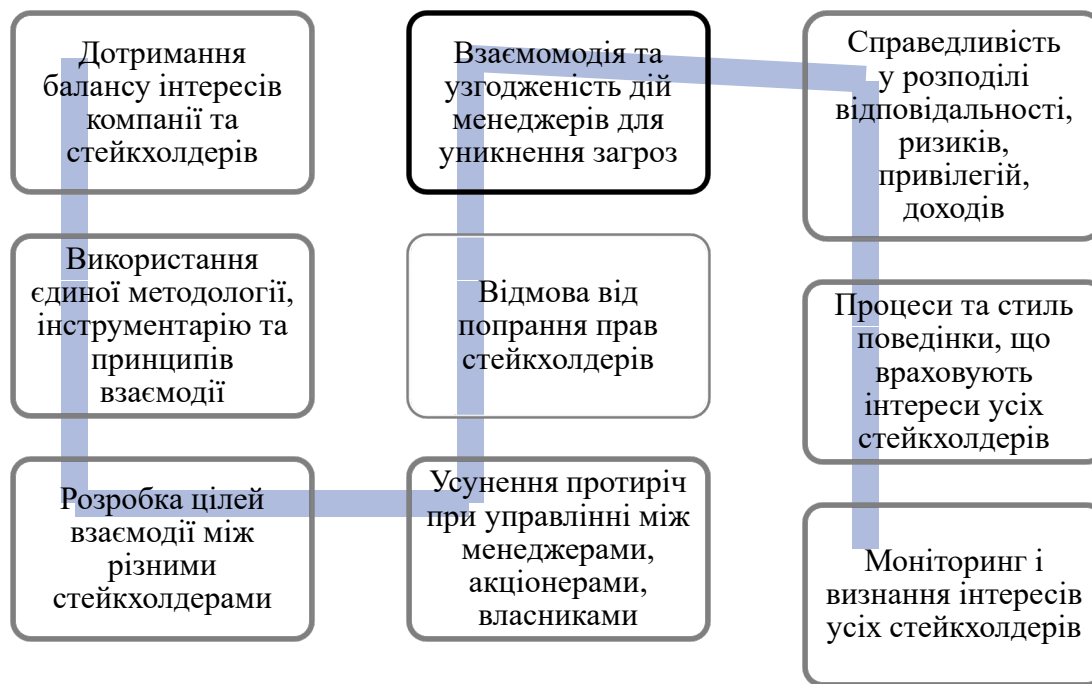


Рис. 2. Принципи взаємодії стейкхолдерів усередині організації

*Джерело: складено автором

Як зазначає Е. Камишникова, «стейкхолдерський підхід має бути системно інтегрований в управлінську практику та використовуватися як інструмент зниження нефінансових ризиків, створення інноваційних конкурентних переваг та додаткової вартості для усіх учасників соціально-економічних відносин» [18]. Отже, повинні бути інструменти та механізми стратегічної взаємодії зі стейкхолдерами. До них належать відносини, що складаються з:

1) постачальниками - програми відповідального управління ланцюгами постачання, залучення у корпоративні програми планування виробництва, що веде до збільшення продажів, доступ на нові ринки, підвищення вартості компанії, зниження репутаційних ризиків;

2) конкурентами - спільне членство у професійних спілках, торговельних об'єднаннях, спільне ведення конкуренції, що веде до створення стратегічних альянсів, трансферу технологій, посилення інформаційного обміну, розробки високотехнологічних товарів, зниження витрат та ін.;

3) споживачами - розробка програм відповідального споживання, проведення спільних заходів щодо захисту прав споживачів і підвищення їх обізнаності, відкритий маркетинг, справедливі контракти, залучення у корпоративні програми розробки та модернізації продукції. Це веде до збільшення продажів, появи можливості

доступу на нові ринки, розширення клієнтської бази, підвищення вартості компанії, підвищення лояльності клієнтів;

4) органами місцевої влади та самоврядування - програми соціального партнерства, програми розвитку територій та сприяння зайнятості за участю бізнесу та представників влади, підтримка владних антикорупційних програм, що означає підвищення ефективності взаємодії із владними структурами, підвищення репутації бізнесу.

Особливий вплив на функціонування бізнесу здійснюють державна влада й органи місцевого самоврядування. Взаємодія з ними найчастіше ґрунтується на міжособистісних взаємозв'язках і глибокому розумінні механізмів функціонування законодавчої та виконавчої влади. Підтримка бізнесу з боку держави можлива у таких формах: налагодження контактів та системи комунікацій з органами державної влади й управління; взаємодія із політичними партіями, громадськими організаціями, галузевими об'єднаннями; участь у програмах ДПП; отримання дозволів, ліцензій, державних замовлень тощо. Головною умовою успішної взаємодії держави і бізнесу повинні бути законність, відкритість, відсутність корупційних дій.

Хоч інтереси усіх стейкхолдерів не можуть повністю збігатися, все ж їх варто сприймати як єдине (суперечливе) ціле, як «коаліцію учасників бізнесу». Якщо узагальнювати усі інструменти та механізми стратегічного стейкхолдер-менеджменту, то можемо виокремити два основні

підходи – ресурсний та стосунковий. Ресурсний будується на тому, що кожна заінтересована сторона у реалізації своїх інтересів залежна від взаємодії усіх стейкхолдерів. Стосунковий підхід означає, що у процесі взаємодії створюється певний стосунковий (соціальний) капітал, який сам по собі виступає стратегічним ресурсом, оскільки забезпечує репутацію бізнесу та сприяє отриманню конкурентних переваг.

У стратегічному менеджменті вже склалися певні принципи стейкхолдер-менеджменту:

- системність взаємовідносин, що означає припущення зміни співвідношення у взаєминах заінтересованих сторін і необхідність зміни всієї системи взаємозв'язків;
- стратегічна орієнтація усіх стейкхолдерів на розробку бізнес-стратегій, що враховують інтереси, цінності і довгострокові орієнтири розвитку організації;
- взаємовигідність відносин із заінтересованими сторонами;
- балансування інтересів стейкхолдерів з метою фокусування використання ресурсів на стратегічно важливих напрямках;

- проактивність управління, спрямованого на випереджаючу ефективну зміну стосунків при зміні умов бізнесу;

- орієнтація на сталий розвиток і довгострокові взаємини;

- прозорість і підзвітність у нефінансових взаємовідносинах.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Результатом ефективного стейкхолдер-менеджменту є цінність організації. Вона створюється спільними зусиллями усіх стейкхолдерів на основі їхньої взаємодії й залежить від наявності, достатності та ефективності управління всіма ресурсами та видами капіталу. Створення цінності складає основу для узгодження та гармонізації цілей усіх заінтересованих сторін і пошуку взаємовигідних шляхів їх досягнення. Стейкхолдер-менеджмент забезпечує готовність організації інвестувати в розвиток, у майбутнє своїх клієнтів і співробітників, партнерів і постачальників, забезпечувати сталий розвиток як організації, так і місцевих спільнот, здійснювати інвестиції у важливі для місцевого розвитку сфери.

Список літератури

1. Freeman E. Strategic management: A stakeholder approach. Boston: Pitman. 1984. 292 p.
2. Savage G. T., Nix T. W., Whitehead C.J and Blair J.D. (). "Strategies for assessing and managing organizational stakeholders", *Academy of Management Executive*. 1991. Vol.5. № 2. Pp. 61–75. URL: https://www.researchgate.net/profile/Grant_Savage/publication/233735907_Strategies_for_Assessing_and_Managing_Organizational_Stakeholders/links/0912f50aed25ca275f00000/Strategies-for-Assessing-and-Managing-Organizational-Stakeholders.pdf
3. Mendelow A. Stakeholder Mapping. Proceedings of the 2nd International Conference on Information Systems, Cambridge, 1991. Vol.5. Issue 2. 374 p.
4. Newbould G., Luffman G. Successful business politics. Gower, London, 1989. 78 p.
5. Mitchell R. K., Agle B. R. and Wood D.J. Toward a Theory of Stakeholder Identification and Salience: Defining the Principle of Who and What really Counts. *Academy of Management Review* 1997. 22(4): 853-888.
6. Hemmati M., Dodds F., Enayti J., McHarry J. Multistakeholder Procesess for Governance and Sustainability. London Earthscan. 2002. URL: <http://minuhemmati.net/wp-content/uploads/Hemmati-2002.pdf>
7. Turner J. R., Müller, R. The Project Manager's Leadership Style As a Success Factor On Projects: A Literature Review. 2004. URL: https://projekter.aau.dk/projekter/files/225265908/06_The_Project_Manager_s_LeadershipStyle_as_a_Success_Factor_on_projects.pdf
8. Walker D.H.T., Hampson K.D. Implications of human capital. *Procurement Strategies: A Relationship Based Approach*, Blackwell Publishing, 2003. Oxford, pp. 258-95.
9. Guillermo A. Mendozaa, Prabhub R. Evaluating multi-stakeholder perceptions of project impacts: a participatory value-based multi-criteria approach» *International Journal of Sustainable Development & World Ecology*, Volume 16, Issue 3, 2009, Pages 177–190 DOI: 10.1080/13504500902919672
10. Gomes R. C., Liddleb J., Gomesc L.O. M. Five-Sided Model Of Stakeholder Influence A crossnational analysis of decision making in local government. *Public Management Review*, Volume 12, Issue 5, 2010, Pages 701-724 DOI: 10.1080/14719031003633979
11. Фурта С.Д., Соломатина, Т.Б. Карта заинтересованных сторон - инструмент анализа окружения бизнеса. *Всероссийский научный и общественно-просветительский журнал "Инициативы XXI века"*. 2010. №1. С. 22–27.
12. Камишнікова Е.В. Концепція стратегічного управління корпоративною соціальною відповідальністю. проблеми системного підходу в економіці. 2020. Випуск № 1(75). DOI: <https://doi.org/10.32782/2520-2200/2020-1-16>
13. Лагута Я.М. Стейкхолдерський підхід в корпоративній соціальній відповідальності компанії. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету*. 2017. URL: <http://www.vestnik-econom.mgu.od.ua/journal/2017/25-1-2017/29.pdf>
14. Лаврененко В. В. () Ціннісно-орієнтоване управління підприємством: ресурсні аспекти. *Вчені*

записки. 2017. № 14. Частина 2. Функціональна економіка. с.139-144.

15. Камишишникова Е. Модель стейкхолдер-менеджменту в системі управління корпоративною соціальною відповідальністю. *Вісник приазовського державного технічного університету*. Серія: Економічні науки. 2017. Випуск 34. С. 394-400.

16. Кадикова М., Ларіна С. О., Чумаченко І. В. Метод визначення очікувань зацікавлених сторін і їх коригування при стратегічному управлінні програмою проєктів. *Сучасний стан наукових досліджень та технологій в промисловості*. 2019. № 1 (7). DOI: <https://doi.org/10.30837/2522-9818.2019.7.051>

17. Berman S. Wicks A., Kotha S., Jones T. Does stakeholder orientation matter? Relationship between stakeholder management models and firm financial performance *The Academy of Management Journal*. Special Research Forum on Stakeholders, Social Responsibility, and Performance. 1999. Vol. 42. № 5. P. 488-506.

18. Камишишникова Е.В. Колабораційний підхід до стейкхолдер-менеджменту у рамках корпоративної соціальної відповідальності. *Проблеми і перспективи розвитку підприємництва*. 2016. № 1. С. 84-88.

References

1. Freeman, E. (1984). "Strategic management: A stakeholder approach" Boston: Pitman.

2. Savage, G. T., Nix T. W., Whitehead C.J and Blair J.D. (1991). "Strategies for assessing and managing organizational stakeholders", *Academy of Management Executive* Vol.5. № 2. Pp. 61–75. URL: https://www.researchgate.net/profile/Grant_Savage/publication/233735907_Strategies_for_Assessing_and_Managing_Organizational_Stakeholders/links/0912f50aed25ca275f000000/Strategies-for-Assessing-and-Managing-Organizational-Stakeholders.pdf

3. Mendelow, A. (1991) "Stakeholder Mapping", Proceedings of the 2nd International Conference on Information Systems, Cambridge, Vol.5. Issue 2. 374 p.

4. Newbould, G., Luffman, G. (1989). "Successful business politic". Gower, London., 78 p.

5. Mitchell, R. K., B. R. Agle, and D.J. Wood. (1997). "Toward a Theory of Stakeholder Identification and Salience: Defining the Principle of Who and What really Counts." *Academy of Management Review*. 22(4): 853-888.

6. Hemmati, M., Dodds F., Enayti, J., McHarry J. (2002) «Multistakeholder Procesess for Governance and Sustainability». London Earthscan URL: <http://minuhemmati.net/wp-content/uploads/Hemmati-2002.pdf>

7. Turner, J. R., Müller, R. (2004). "The Project Manager's Leadership Style As A Success Factor On Projects: A Literature Review". URL: https://projekter.aau.dk/projekter/files/225265908/06_The_Project_Manager_s_LeadershipStyle_as_a_Success_Factor_on_projects.pdf

8. Walker, D.H.T., Hampson, K.D. (2003) "Implications of human capital" *Procurement Strategies: A Relationship Based Approach*, Blackwell Publishing, Oxford, pp. 258-95.

9. Guillermo, A. Mendozaa, Prabhub, R. «Evaluating multi-stakeholder perceptions of project impacts: a participatory value-based multi-criteria approach» *International Journal of Sustainable Development & World Ecology*, Volume 16, Issue 3, 2009, Pages 177–190 DOI: 10.1080/13504500902919672

10. Gomes R. C., Liddleb J., Gomesc L. O. M. (2010) «Five-Sided Model Of Stakeholder Influence A crossnational analysis of decision making in local government» *Public Management Review*, Volume 12, Issue 5, 2010, Pages 701–724 DOI: 10.1080/14719031003633979

11. Furta., S.D., Solomatina T.B. (2010) "Stakeholder map is a tool for analyzing the business environment". *Vserossyiskiy nauchnyi y obshchestvenno-prosvetyelskiy zhurnal "Yunytyatyvy XXI veka"*. №1. С. 22–27.

12. Kamyshnikova, E.V. (2020). "The concept of strategic management of corporate social responsibility: problems of a systemic approach in the econom" Vol. № 1(75). DOI:

13. Lahuta Ya.N. "A stakeholder approach to corporate social responsibility of the company". *Naukovyi visnyk Mizhnarodnoho humanitarnoho universytetu*. URL: <http://www.vestnik-econom.mgu.od.ua/journal/2017/25-1-2017/29.pdf>

14. Lavrenenko, V. V. (2017). "Value-oriented enterprise management: resource aspects".

Vcheni zapysky. № 14. Chastyna 2. Funktsionalna ekonomika. с.139-144.

15. Kamyshnikova, E. (2017). "Stakeholder management model in the corporate social responsibility management system". *Visnyk pryazovskoho derzhavnogo tekhnichnoho universytetu*. Serii: Ekonomichni nauky. Issue 34. С. 394-400.

16. Kadykova M., Larina S. O., Chumachenko I. V. (2019) "A method of determining the expectations of stakeholders and adjusting them in the strategic management of the project program" *Suchasnyi stan naukovykh doslidzhen ta tekhnolohii v promyslovosti*. № 1 (7) DOI: <https://doi.org/10.30837/2522-9818.2019.7.051>

17. Berman S. Wicks A., Kotha S., Jones T. (1999). "Does stakeholder orientation matter? Relationship between stakeholder management models and firm financial performance" *The Academy of Management Journal*. Special Research Forum on Stakeholders, Social Responsibility, and Performance. Vol. 42. № 5. P. 488-506.

18. Kamyshnikova, E.V. (2016). "Collaborative approach to stakeholder management in the framework of corporate social responsibility". *Problemy i perspektivy rozvytku pidpriemnytstva*. № 1. С. 84-88.

**СТРАТЕГИЧЕСКИЙ СТЕЙКХОЛДЕР-МЕНЕДЖМЕНТ:
ТЕОРЕТИЧЕСКАЯ КОНЦЕПЦИЯ И ОСОБЕННОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ**

Исследовано развитие теоретической концепции заинтересованных сторон, осуществлен сравнительный анализ подходов к определению и группировки стейкхолдеров в зависимости от их влияния на функционирование организации. Обосновано объективный характер возникновения стратегического стейкхолдер-менеджмента как современной концепции управления организацией, функционирующей в условиях нестабильности внешней среды. На основе анализа теоретических подходов к обоснованию сущности концепции стейкхолдер-менеджмента показана необходимость и особенности ее применения в стратегическом управлении организациями в современных условиях хозяйствования. Определена главная задача стейкхолдер-менеджмента, заключающаяся не просто в поддержке взаимовыгодного взаимодействия между всеми стейкхолдерами, а в поиске механизмов повышения эффективности совместной деятельности как целостной системы, включающей интересы всех заинтересованных сторон. На основе обобщения всех инструментов и механизмов стратегического стейкхолдер-менеджмента выделены два основных подхода - ресурсный и отношенческий. Показано, что отношенческий подход означает формирование социального капитала, который сам по себе выступает стратегическим ресурсом, поскольку обеспечивает репутацию бизнеса и способствует получению конкурентных преимуществ организации. Выявлено, что в стратегическом менеджменте уже сложились определенные принципы стейкхолдер-менеджмента: системность взаимоотношений, стратегическая ориентация всех стейкхолдеров на разработку бизнес-стратегий, учитывающих интересы, ценности и долгосрочные ориентиры развития организации; взаимовыгодность отношений с заинтересованными сторонами; необходимость балансирования интересов стейкхолдеров; проактивность управления; ориентация на устойчивое развитие и долгосрочные отношения; прозрачность и подотчетность в нефинансовых взаимоотношениях. Обосновано, что результатом эффективного стейкхолдер-менеджмента является ценность организации. Она создается совместными усилиями всех стейкхолдеров на основе их взаимодействия и зависит от наличия, достаточности и эффективности управления всеми ресурсами и видами капитала.

Ключевые слова: стратегический менеджмент; концепция стейкхолдер-менеджмента; заинтересованные стороны; ключевые стейкхолдеры; принципы стейкхолдер-менеджмента.

Summary

Zoia Halushka

**STRATEGIC STAKEHOLDER MANAGEMENT:
THEORETICAL CONCEPT AND FEATURES OF APPLICATION**

The article examines the development of the theoretical concept of stakeholders, a comparative analysis of approaches to the definition and grouping of stakeholders depending on their impact on the functioning of the organisation. The objective nature of the emergence of strategic stakeholder management as a modern concept of organisation management, operating in an unstable environment, is substantiated. Based on the analysis of theoretical approaches to substantiation of the essence of the concept of stakeholder management, the necessity and peculiarities of its application in strategic management of organisations in modern business conditions are shown. The main task of stakeholder management is identified, which is not just to maintain mutually beneficial interaction between all stakeholders, but to find mechanisms to improve the effectiveness of joint activities as a holistic system that includes the interests of all stakeholders. Based on the generalisation of all tools and mechanisms of strategic stakeholder management, two main approaches are identified - resource and relationship. It is noted that the relational approach means the formation of social capital, which in itself is a strategic resource, as it ensures the reputation of the business and promotes competitive advantage. It was found that in strategic management there are already certain principles of stakeholder management: systematic relationships, strategic orientation of all stakeholders to develop business strategies that take into account the interests, values and long-term goals of the organisation; mutual benefit of relations with stakeholders; the need to balance the interests of stakeholders; proactive management; focus on sustainable development and long-term relationships; transparency and accountability in non-financial relationships. It is substantiated that the result of effective stakeholder management is the value of the organisation. It is created by the joint efforts of all stakeholders on the basis of their interaction and depends on the availability, sufficiency and effectiveness of management of all resources and types of capital.

Keywords: strategic management; conception of stakeholder management; parties concerned; key стейкхолдери; principles of stakeholder management.

УДК: 339.1

JEL Classification: M310, M370, L810

© Бурдяк О.М., Черданцева І.Г., 2020

o.burdyak@chnu.edu.ua, i.cherdantseva@chnu.edu.ua

Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича, Чернівці

АДАПТАЦІЯ МАРКЕТИНГОВОЇ КОМУНІКАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ ТОРГОВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ ДО УМОВ ПАНДЕМІЇ COVID-19

Розкрито суть і значення комплексу маркетингових комунікацій у ринковій діяльності роздрібних торговельних підприємств України та проаналізовано особливості й ключові показники розвитку роздрібногo ринку продуктів харчування за останні роки. За результатами дослідження споживачів і статистичних даних по витратах на маркетингові комунікації підприємств у 2020 році охарактеризовано окремі зміни у купівельній поведінці клієнтів, спричинені карантинними обмеженнями, введеними через пандемію COVID-19. Визначено вплив виявлених змін на ставлення покупців до маркетингових комунікацій суб'єктів роздрібногo торгівлі та вказано на можливі напрями адаптації комунікаційної політики підприємств до роботи в умовах карантинних обмежень.

Ключові слова: комплекс маркетингових комунікацій, роздрібна торгівля, купівельна поведінка споживачів, реклама у місцях продажу, стимулювання збуту, комерційна пропаганда, спонсорство.

Постановка проблеми. Незважаючи на несприятливі економічні умови, пов'язані з розгортанням світової кризи через пандемію COVID-19, сфера роздрібногo торгівлі України демонструє певне зростання як за обсягами товарообігу, так і за кількістю нових торговельних закладів, поповнюється новими формами та форматами, які динамічно розвиваються у прагненні забезпечити адекватну й ефективну пропозицію товарів широкого споживання з урахуванням нових вимог і реалій. Для збереження ефективності, збільшення прибутку та зміцнення ринкової позиції роздрібні торговельні мережі все частіше користуються комплексом маркетингових комунікацій на системній основі. Втім, існує проблема адаптації маркетингової комунікаційної політики торговельних підприємств до ринкових реалій, що характеризуються цілим рядом обмежень, спричинених коронакризою, що загалом вимагає більш прискіпливого ставлення до вивчення поведінки споживачів, значної уваги до нових комунікаційних засобів та інструментів.

Загалом проблемі маркетингових комунікацій та питанням їхнього застосування у діяльності підприємств присвячено чимало праць відомих зарубіжних та українських науковців. Загальна теорія маркетингових комунікацій ґрунтовно розроблена у працях Дж. Бернет, С. Моріарті, Дж. М. Пенроуз, Дж. М. Лейхтф., Ф. Котлер, Дж. Р. Россітер, Л. Персі, Г. Г. Почепцов, Є. М. Голубкова, О. Азарян, В. Божко, Т. Лук'янець, А. Павленко, Т. Примака, та інших.

Однак наукові праці згаданих авторів не можуть претендувати на комплексний розгляд змісту маркетингових комунікацій у роздрібній

торгівлі та не відповідають практичним потребам суб'єктів ринку на сучасний момент.

Мета написання даної статті – аналіз адекватності та ефективності застосування інструментів маркетингових комунікацій ринковими суб'єктами з позиції концепції маркетингу та визначення напрямів адаптації маркетингової комунікаційної політики роздрібних торговельних підприємств України до сучасних ринкових умов, що визначаються карантинними обмеженнями, спричиненими пандемією COVID-19.

Основний матеріал. Епідемія коронавірусу COVID-19 суттєво вплинула на всі сфери життя і споживчі звички та комунікаційні зв'язки між покупцями і закладами торгівлі не є винятком. За короткий проміжок часу і закладам торгівлі і споживачами довелося адаптуватися до нових реалій: мінімізувати кількість контактів, подбати про засоби захисту та підтримки імунітету. Подібні зміни вплинули не лише на наше життя, звички, а й на зміни в обсягах продажів, особливо окремих категорій товарів: засобів особистої гігієни, дезінфекторів, масок і продуктів тривалого зберігання тощо.

Так, за січень-квітень 2020 р. роздрібний товарообіг підприємств роздрібногo торгівлі України (юридичних осіб) збільшився на 9,4% у порівнянні з аналогічним періодом 2019 р., до 253,46 млрд грн. Як повідомлялося, за даними Держстату, у 2019 р. роздрібний товарообіг підприємств роздрібногo торгівлі (юридичних осіб) становив 795,20 млрд грн., що на 19,0% більше, ніж у 2018 р. [1]

Зазначимо, що і протягом 2019 р. продуктові роздрібні мережі в Україні демонстрували досить високу бізнесову активність. У 2019 р. було відкрито майже 700 нових магазинів, що стало

рекордним показником для ринку. Як пише портал Retailers, за даними аналітиків дослідницької компанії GT Partners Ukraine, «станом на кінець 2019 р. лідером за кількістю магазинів в українському продуктовому ритейлі залишалася мережа АТБ-маркет, що об'єднувала 1078 магазинів. У трійці лідерів також розмістилися групи Fozzy (Сільпо, Фора, Le Silpo, Thrash!, Fozzy C&C, Favore) і Volwest (Наш Край, Spar), які на кінець року налічували 561 і 277 магазинів відповідно [2].

Також, за інформацією GT Partners Ukraine, «у 2019 р. продуктові мережі в Україні сумарно відкрили 697 магазинів. З моменту початку моніторингу компанією продуктового ринку в 2009 р. продовольчі оператори вперше відкрили за рік понад 600 нових торгових точок. Для порівняння: у 2018 р. в Україні відкрито 505 магазинів, а в 2017 р. – 511» [3].

З відкритих у 2019 році 697 торгових точок, 518 – у нових локаціях, всі інші змінили вивіску в результаті ребрендингу, переуступки прав оренди чи поглинання. При цьому лідерами за темпами розвитку в минулому році стали АТБ, Volwest Group, столична мережа магазинів біля дому Коло, а також Fozzy Group і ЕКО маркет [4] (рис. 1.).

Проте 2020 рік, незважаючи на пандемію COVID-19 та спричинені нею карантинні заходи, теж не став винятком і відзначився великою кількістю відкритих нових торгових точок. Практично усі лідери українського FMCG-ритейлу змогли зберегти високі темпи розвитку і продовжили нарощувати власну присутність у роздрібному сегменті. Деякі з них навіть перевищили показники попередніх років. Наприклад, АТБ протягом року відкрив 113 нових магазинів та оновив 53 об'єкти [5]. Мережа Fozzy Group відкрила 18 нових магазинів формату

супермаркет, мережа магазинів Фора відкрила 19 нових торговельних закладів, мережею магазинів Thrash! відкрито 23 нових заклади. Одним з лідерів за кількістю нових магазинів стала мережа КОЛО, що працює у форматі «магазин біля дому», яка протягом року відкрила 117 нових торговельних закладів. Також варто згадати і факт відкриття нових магазинів мережами «Ашан» (3 нових заклади), «Varus» (19 нових закладів), «Novus» (7 нових закладів) та Volwest Group (34 нових заклади) [5] (рис. 2).

Загалом, за підрахунками фахівців, протягом 2020 року українським торговельним мережам на ринках FMCG-ритейлу, Drogerie & Beauti, Товарів для дому, Побутової техніки та електроніки, Fashion, Jewelry та дитячих товарів вдалось відкрити нових і реформувати навіть більше магазинів, ніж у попередньому році [5].

Стрімке зростання кількості магазинів однак не було спричинене таким же значним зростанням обсягів ринку. У 2020 році роздрібний ринок характеризувався злиттями та поглинаннями, витісненням дрібних торговельних мереж та незалежних магазинів крупними мережами, значним загостренням конкурентної боротьби, активними змінами у товарній, комунікаційній політиці та інших складових маркетингового комплексу.

Проте загальні зміни у складових маркетингового комплексу торговельних підприємств фахівці вважають несиметричними – більше інших довелося змінювати маркетингову комунікаційну політику, пристосовуючи її до нових реалій у стосунках зі споживачами, до нової споживчої поведінки, нових інсайтів тощо. Виникли нові тренди у споживанні та ставленні до процесу здійснення купівлі, що впливають на формування ринкової діяльності продавців.

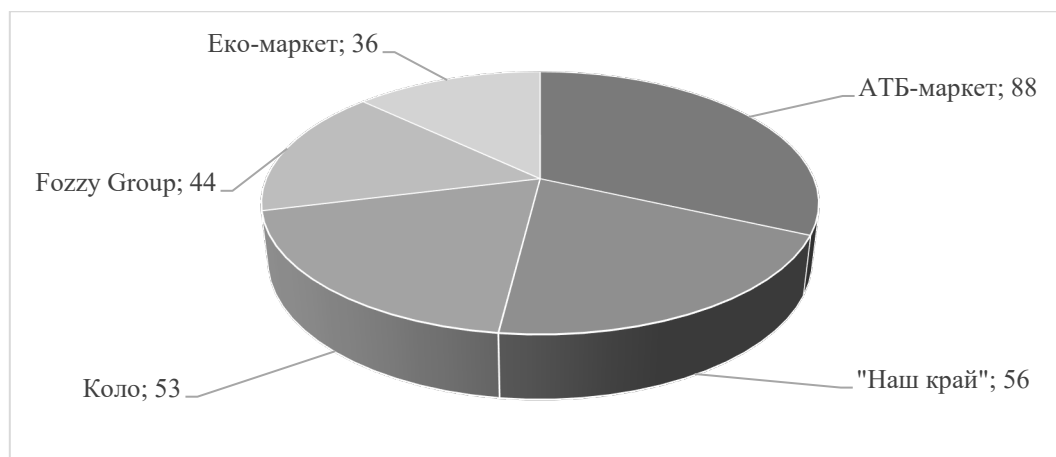


Рис. 1. ТОП-5 продовольчих роздрібних мереж України за кількістю відкритих магазинів у 2019 р.(од.)

*Джерело: складено на основі [2]

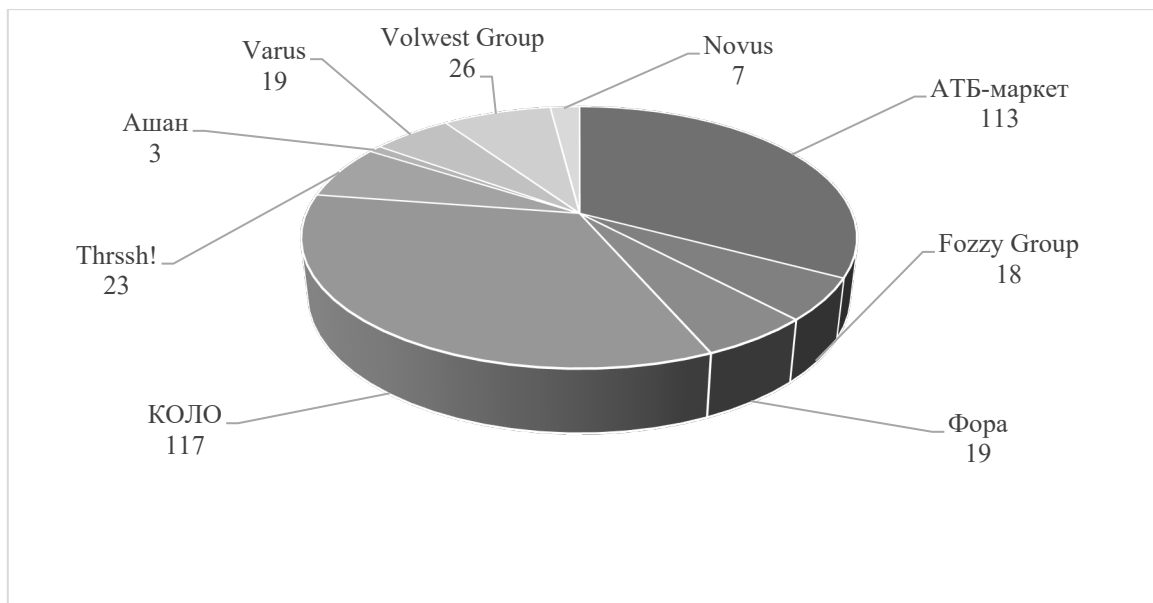


Рис. 2. Відкриття продовольчими роздрібними мережами нових магазинів у 2020 р. (од.)

*Джерело: складено на основі [5]

Усвідомлене споживання, здоровий спосіб життя, зростання інтересу до «альтернативних» продуктів харчування в різних категоріях — ці тренди зовсім недавно домінували на ринку товарів повсякденного попиту. Але трансформація способу життя в карантині визначила нові формати взаємодії покупців з ритейлерами і брендами.

Майже всі експерти сходяться на думці, що: «COVID-19 також вплинув на формування і розвиток інших споживчих тенденцій: великий розмір покупки, зменшення її частоти, але збільшення кошика/середнього чека (що в результаті позитивно вплинуло на загальне зростання ринку). Крім цього, можна відзначити активне залучення аудиторії, старшої від 50-ти років, в онлайн» [6].

Але при цьому оператори ринку зазначають, що: «Не всім вдається впоратися з таким напливом попиту на асортимент, динамікою і можливостями доставки, проте швидкість розвитку цього напрямку вражає, тому після карантину онлайн матиме можливість утримати здобуті позиції, якщо правильно відбудує системи комунікації і з споживачами з урахуванням нових реалій уже тепер» [7].

Загалом українські роздрібні торговельні підприємства, що працюють на ринку продовольчих товарів, а надто торговельні заклади, що є учасниками роздрібних мереж, застосовують інструменти маркетингових комунікацій досить активно й ефективно. Маркетингові комунікації пронизують діяльність

торговельних фірм у всіх сферах їхнього функціонування — безпосередній роботі зі споживачами, роботі з посередниками та постачальниками, логістиці, співпраці з маркетинговими сервісами тощо. Указане дозволяє стверджувати про високу «комунікативність» підприємств чи намагання її досягнути. Концепція комунікативності наголошує, що «фірма повинна створювати і підтримувати необхідні зв'язки з ринком, покупцями, різними групами громадськості, які прямо чи побічно впливають на її діяльність» [8]. Високий або хоча б достатній рівень комунікативності є умовою ефективної маркетингової діяльності підприємства. Такий рівень допомагає фірмі пристосовуватися до мінливого навколишнього середовища та частково впливати на нього.

Класичне розуміння маркетингових комунікацій, що представлене у праці Дж. Бернета і С. Моріарті таке: «Маркетингові комунікації являють собою процес передачі інформації про товар цільовій аудиторії» [9, с. 29]. Однак сьогодні це визначення виглядає надто узагальненим і спрощеним і не зовсім повно передає суть комунікаційного процесу. На думку І. А. Хмарської, «Система маркетингових комунікацій — це цілеспрямований і комплексний вплив на зовнішнє і внутрішнє середовище фірми для досягнення основних стратегічних цілей і виконання оперативних завдань» [10]. Чітке вказання на необхідність і важливість маркетингових комунікацій для середовищного

управління підприємством визначає їх стратегічне значення у досягненні основної мети – виживання в умовах висококонкурентного ринку. Водночас більшість науковців наголошують на визначальній ролі маркетингових комунікацій у виконанні завдань формування попиту на нові товари і послуги, стимулювання збуту, управління товарною, ціновою та збутовою політикою.

На значення та важливість маркетингових комунікацій для підприємства прямо вказує й відомий учений-маркетолог Ф. Котлер. Він визначає роль маркетингових комунікацій в управлінні комерційною діяльністю так: «...потрібно розглядати маркетингові комунікації як управління просування товарів на всіх етапах – перед продажем, у момент покупки, під час і після завершення процесу споживання» [1, с.674].

Сучасний комплекс маркетингових комунікацій підприємства повинен формуватися з інструментів, що здатні забезпечити необхідний вплив на мікросередовище фірми (постачальників, посередників, споживачів, маркетингові сервісні компанії тощо), елементи внутрішнього середовища (власний персонал, внутрішні зв'язки) та дозволяють протистояти різноманітним викликам макросередовища пристосовуватись до нових ринкових реалій. Комунікаційна система повинна забезпечити оперативне налагодження діалогу з контактними аудиторіями на основі використання найбільш ефективних каналів, підготовки вивірених звернень, що відповідають вимогам до якості інформації та здатні нівелювати усі перешкоди.

Основними завданнями системи маркетингових комунікацій фахівці вважають вплив на керовані чинники навколишнього середовища з метою створення найбільш сприятливих умов для функціонування підприємства. Застосування інтегрованої системи комунікаційних інструментів допомагає впливати на поведінку цільових аудиторій, контактних аудиторій, змінюючи її залежно від потреб підприємства.

Отже, комплекс маркетингових комунікацій підприємства є невід'ємним елементом маркетингової концепції управління, що засобом інформаційного впливу на внутрішнє та навколишнє середовище функціонування дозволяє створювати та підтримувати конкурентні переваги фірми, вибудовувати її індивідуальність, формує важелі впливу на покупців, допомагає максимально ефективно задовольняти споживчий попит.

Використання інструментів маркетингових комунікацій у роздрібних торговельних закладах

спрямоване на формування привабливого образу магазину, впливу на покупців як у самому магазині, так і зовні, формування й актуалізації мотивів і бажань споживачів. Переслідуючи вказані цілі, підприємства намагаються максимізувати комунікаційний інструментарій та підвищити ефективність його застосування.

Зазвичай виконання завдань залучення покупців у магазини, формування їхніх мотивів і поведінки здійснюється на основі використання методів і засобів формування попиту і стимулювання збуту. Обидві ці гілки системи маркетингових комунікацій взаємопов'язані та взаємозалежні. Хоча їх застосування дає різні результати – загалом вони разом зорієнтовані на досягнення комунікаційних цілей підприємства.

Між засобами формування попиту і стимулювання збуту є вагомі концептуальні відмінності. Їх визначено і проаналізовано у праці «Реклама і просування товарів» відомих науковців Дж.Р. Россітера та Л. Персі. Зокрема автори пишуть, що: «Рекламні комунікації (*advertising communications*) часто визначають як непряму форму переконання, яка базується на інформаційному чи емоційному описі переваг продукту. Її використання спрямоване на створення у споживачів сприятливого враження про продукт і формування у них бажання здійснити покупку;» [12, с. 15].

Щодо методів стимулювання збуту, то ці ж автори вказують, що: «Стимулювання (*sales promotion*) розглядається як прямий засіб переконання, основою якого нерідко служать зовнішні стимули, а не властиві продукту вигоди. Заходи щодо стимулювання збуту покликані викликати в людині негайне бажання зробити покупку, завдяки цим заходам товари просуваються швидше» [12, с. 16].

У практичній діяльності фахівці з торговельного маркетингу використовують ті або інші інструменти маркетингових комунікацій залежно від цілей фірми, потреб конкретної кампанії або ринкової ситуації. Серед найбільш вживаних інструментів варто визначити такі:

- реклама в ЗМІ (на телебаченні, радіо, місцевих періодичних виданнях);
- реклама у місцях продажу;
- купони магазинів роздрібної торгівлі у місцевих ЗМІ;
- місцева зовнішня реклама (щити, плакати, покажчики);
- викладка товарів у магазині;
- дисплеї зі «спеціальними цінами»;
- друкована реклама на полицях магазинів;
- проведення різних заходів в магазинах;
- спонсорство на місцевому рівні;

- власні торгові марки роздрібних продавців.

Вказаний перелік це лише мала частина широкої гами методів та засобів формування попиту і стимулювання збуту, що активно застосовуються на практиці. У найбільш загальному вигляді інструменти маркетингових комунікацій для роздрібного торговельного підприємства показано на рис. 3.

Досягнення високої ефективності застосування комунікаційних інструментів сьогодні можлива лише на основі створення і впровадження комплексу інтегрованих маркетингових комунікацій (ІМК), що передбачає:

- одночасне застосування (в межах однієї кампанії) відповідних типів реклами та стимулювання;
- відповідність обраного переліку засобів комунікацій цілям даного торговельного підприємства;
- інтеграція методів і засобів реклами та стимулювання для досягнення синергетичного ефекту з урахуванням інтересів.

Загалом, на думку фахівців, «Уся система маркетингових комунікацій повинна бути спрямована на споживача з метою зміни його поведінки в інтересах підприємства».

Зауважимо, що карантинні обмеження, введені урядами різних країн у 2020 році через пандемію COVID-19, вплинули на інструменти та засоби маркетингових комунікацій і досить серйозно вплинули на взаємовідносини між продавцями і покупцями. Українські торговельні підприємства не стали винятком і у їхній практичній діяльності теж відбулися певні зміни, зокрема у застосуванні окремих елементів комплексу маркетингових комунікацій. Серед них стимулювання продажів і реклама у місцях продажу. Звичайно, торговельні заклади не мали наміру від них відмовлятися, проте деякі підходи до вибору й пріоритетності інструментів стимулювання та способів їхнього застосування довелося переглядати. Так само певної трансформації зазнали й погляди на використання магазинної та внутрішньомагазинної реклами.



Рис. 3. Інструменти маркетингових комунікацій у роздрібній торгівлі

Основними чинниками, які вказують на доцільність інвентаризації маркетингових комунікаційних інструментів та їхнього пристосування до нових (можливо, тимчасових) реалій ринку, стали зміни у купівельній поведінці споживачів, що фіксувалися як представниками торгівлі, так і дослідниками:

- споживачі намагаються мінімізувати кількість відвідин торговельних закладів та зменшити кількість часу, проведеного у магазинах. Особливо це зменшення ставало помітним у періоди загострення епідеміологічної ситуації, зокрема під час зростання захворюваності та віднесення окремих територій чи адміністративних одиниць до «червоних зон»;

- намагання споживачів придбати більшу кількість товарів за одне відвідування магазину загалом викликало лише незначне зростання «середнього чека» та, відповідно, обсягу збуту торговельного закладу, оскільки мета закупити максимальну кількість різних товарів за мінімальний час перетворила процес покупки на своєрідний «квест» з обов'язковим атрибутом – списком наперед визначених покупок. А це серйозно вплинуло на кількість незапланованих купівель і продаж товарів спонтанного попиту, значно зменшивши їх. А, оскільки, на думку фахівців з торговельного маркетингу, у звичайній ситуації в супермаркетах здійснюється не менше, ніж сорок відсотків випадкових покупок, зумовлених миттєвим бажанням, – ці обсяги збуту для роздрібно́ї торгівлі були втрачені;

- деяке зменшення обсягу спонтанних і незапланованих покупок можна пояснити й таким фактором як зменшення купівельної активності у групі людей старшого пенсійного віку, особливо серед самотніх і малозабезпечених. Активізація соціальних служб і волонтерських організацій, які частково взяли на себе проблему забезпечення вказаної категорії населення продуктами харчування та споживчими товарами першої необхідності, також сприяла формалізації процесу покупок, що виключило придбання товарів «другорядної» потреби;

- спроби споживачів створити певний запас продуктів харчування й основних побутових товарів, зокрема побутової хімії, засобів гігієни, окремих медичних товарів, товарів по догляду за домашніми тваринами та кормів для них тощо справді зумовили певне зростання обсягів товарообороту в торговельній галузі України, однак це зростання було порівняно стрімким лише у першому та другому кварталах 2020 року і поступово стабілізувалося, продемонструвавши загальне зростання товарообігу у роздрібній торгівлі на рівні 10 відсотків у річному вимірі

[13], що загалом відповідає середньорічним темпам зростання і часто пояснюється лише зростанням цін, а не зростанням обсягів збуту товарних одиниць. Крім того, стабілізацію споживчого попиту можна пояснити поступовим зменшенням негативних очікувань покупців протягом другої половини 2020-го року, певним «звиканням» чи адаптацією до реалій та зникненням панічних настроїв;

- спостерігається певна зміна вподобань покупців і щодо вибору формату магазину у якому здійснюється покупка. Оцінка думок фахівців показує, що покупці стали дещо критеріально ставитись до вибору магазину. Зокрема покупки товарів щоденного попиту, наприклад, продуктів харчування з короткими термінами зберігання (молочні продукти, хлібобулочні вироби тощо) часто здійснюються у невеликих магазинах, що знаходяться у зоні «пішої доступності» і характеризуються низькою інтенсивністю відвідування. Вибір магазину зумовлюється можливістю дістатися до нього без використання громадського транспорту та мінімізацією контактів з іншими покупцями. Водночас більшість таких магазинів не мають зручних умов для паркування автомобілів, і це може прямо впливати на обсяг покупки. На противагу «малим форматам» для здійснення великих закупок споживачі обирають супермаркети та торговельні центри, де є можливість купити «все й одразу», є зручні автостоянки з можливістю перевезти покупки у магазинному візку безпосередньо до автомобіля, а також можна частіше натрапити на різні акції, знижки тощо (рис. 4).

Водночас значення так званих середніх форматів – дещо знижується. Нездатність забезпечити усю повноту переваг великих торговельних закладів, «камерність» і відносну безпеку малих магазинів може приводити до зменшення числа постійних покупців і необхідність докладати більше зусиль для утримання власної ринкової позиції.

Підводячи частковий підсумок деяких виявлених змін у поведінці споживачів за останній рік, можна визначити певні зміни у їхньому ставленні до маркетингових комунікацій роздрібних торговельних підприємств та опосередковано судити про ефективність тих або інших комунікаційних інструментів:

- рекламні матеріали на місці продажу втрачають своє значення, оскільки покупці мінімізують час перебування в магазині і не приділяють їм увагу;

- попередній вибір товарів часто здійснюється не в торговельному залі, а на сторінках магазину чи товаровиробника у мережі Інтернет, що нівелює значення різноманітних постерів, наклейок, wobлерів, шелфтокерів, джумбі, касетонів тощо у торговельному залі;

- фірмовий стиль торговельного закладу, його зовнішні та внутрішні інтер'єри залишаються актуальними, оскільки формують і підтримують упізнаваність магазину, яку споживач сформував, відвідуючи сайт;

- на перший край виходять комерційна пропаганда та реклама власне магазину, а не товарів, які у ньому продаються, якщо ці повідомлення несуть інформацію про зручності та безпеку для споживачів (здатність забезпечити

соціальну дистанцію, жорсткість адміністрації у дотриманні маскового режиму, наявність засобів дезінфекції тощо);

- серед засобів стимулювання збуту ефективніші ті, що не потребують безпосереднього спілкування між покупцями і задіяним персоналом. Зокрема, для роздачі безкоштовних зразків споживачами ліпше сприймається метод Dry-семплінгу («сухі зразки»), порівняно з Wet-семплінгом («мокрі зразки»), що передбачає вручення зразкового товару з наступним випробовуванням його у домашніх умовах, на відміну від необхідності споживання товару в магазині і спілкування з представниками бренда.

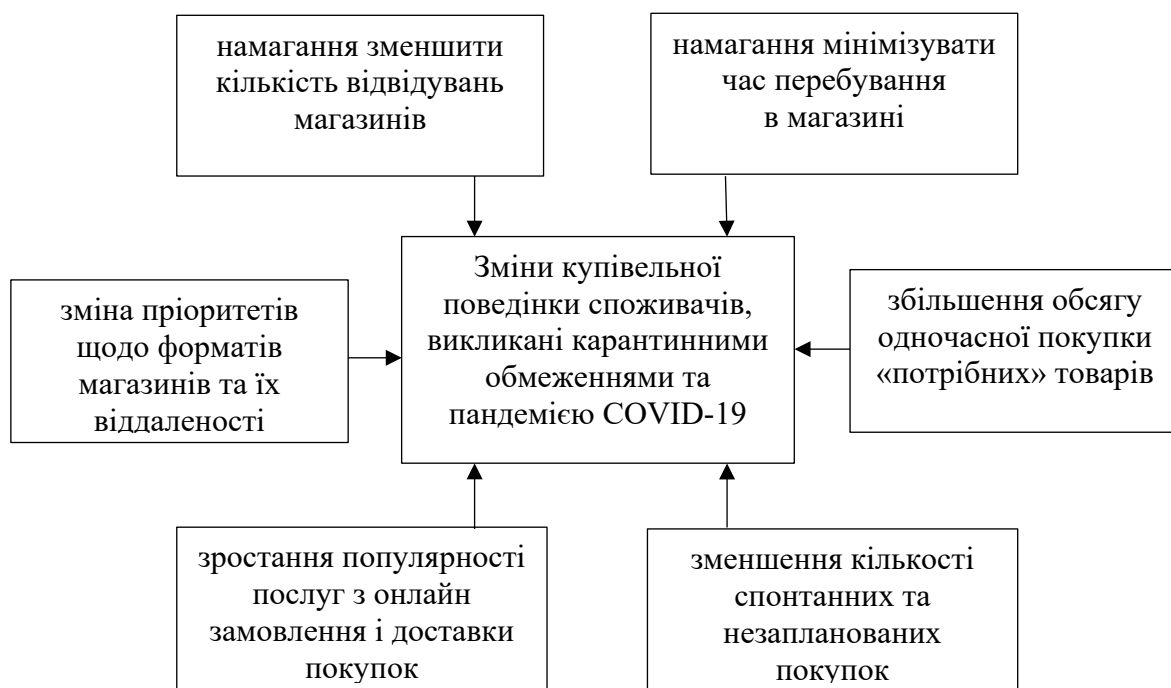


Рис. 4. Вплив пандемії COVID-19 на купівельну поведінку споживачів

Указані чинники, однак, справедливі переважно для роздрібних торговельних підприємств, що реалізують товари продуктової групи та інші товари щоденного попиту. Коли йдеться про торгівлю одягом, побутовою технікою, меблями, предметами інтер'єру, товарами для хобі тощо, значення маркетингових комунікацій у магазинах демонструє ще більше падіння, програючи рекламі та іншим засобам поширення інформації в мережі Інтернет.

Вважається, що для магазинів які торгують одягом, побутовою технікою будівельними матеріалами тощо, присутність у мережі Інтернет є «галузевим стандартом». Майже кожен такий торговельний заклад розвиває власні сайти та сторінки у соціальних мережах, серед яких

Instagram, Facebook, YouTube, Twitter тощо та використовує можливості інтернет-месенджерів. На користь цього свідчить і рівень проникнення соціальних мереж у життя пересічного українця. Зокрема, на липень 2020 року користувачами Facebook в Україні були понад 15 млн. осіб, а Instagram – понад 13 млн. Фахівці підрахували, що: «рекламними інструментами Facebook можна охопити вже 21 млн користувачів» [14].

Досить показовою для розуміння сучасного стану маркетингових комунікацій підприємств та їхнього подальшого розвитку є статистична інформація, що демонструє обсяги рекламно-комунікаційного ринку України у 2019 – 2020 роках. Однак зазначимо, що кілька років поспіль указаний ринок показував одне з найбільших зростань на теренах Європи, тому фахівці

прогнозували зростання у 2020 році на рівні 15-20 відсотків. Зокрема, Всеукраїнська рекламна коаліція у січні 2020 року давала такий прогноз: «Обсяг рекламного ринку в Україні у 2020 році збільшиться на 18% після зростання на 25% у 2019-му, не враховуючи обсягів політичної реклами» [15]. Але пандемія COVID-19 і карантинні обмеження, які були нею спричинені, внесли свої корективи, і за результатами 2020 року рекламний медіаринок не тільки не зріс, а й показав незначне падіння – з 24771 млн. гривень до 24517 млн. гривень [16]. Проте, на думку фахівців, падіння українського рекламно-комунікаційного ринку всього на 1 % - в умовах майже цілорічного карантину – дуже непоганий результат, особливо на тлі показників у країнах Єврозони, де падіння рекламного ринку було серйознішим.

Аналіз статистичних показників функціонування рекламно-комунікаційного ринку України дозволяє кількісно оцінити зміни, що відбулися під впливом карантинних обмежень та деяких змін у поведінці споживачів і на основі цього сформулювати уяву про основні тренди, що зародилися і почали актуалізуватись. Перш за все, відзначимо суттєве падіння таких видів реклами, як реклама у пресі (падіння майже на 21%), зовнішня реклама (падіння на 25%, у тому числі, реклама на транспорті – падіння на 42%), внутрішня реклама (падіння на 44%, у тому числі, реклама в кінотеатрах – падіння на 65%) [16]. Усе це і стало причиною загального «просідання» ринку на майже 259 млн. грн.

Однак деякі види реклами та маркетингових комунікацій у минулому році продемонстрували і зростання. Перш за все – це телевізійна реклама, яка зросла майже на 6% завдяки масовому закриттю підприємств, організацій, навчальних закладів на карантин і вимушеному перебуванню великої частини жителів країни вдома. Та найбільше зростання відбулось у сфері Digital (Internet) реклами. За підрахунками фахівців, указана реклама зросла на 9% (у тому числі найбільший приріст показала реклама в цифровому відео – 29%) [16]. Проте сучасні методи підрахунку показників інтернет-реклами недосконалі і часто не відображають реальну картину. З цього приводу фахівці вказують, що: «Digital (Internet) реклама знаходиться в центрі загальної уваги, що тягне за собою і перманентне вдосконалення методики вимірювання цього сегмента рекламно-комунікаційного ринку. Безперервно переглядаються підходи не тільки до вимірювань показників, але і до самої структури digital рекламного ринку» [16].

Певних змін зазнав і такий інструмент маркетингових комунікацій як спонсорство. Проте у цій сфері особливо помітними є не зміна обсягів спонсорування, а зміна самих об'єктів спонсорського інтересу. Зрозуміло, що спонсорство як вид комунікаційного впливу переслідує певні комерційні цілі, які можуть бути сформульованими як збільшення обсягів збуту товарів і послуг за рахунок привернення уваги споживачів до фірми та її продукту. І, виходячи з того, що чим більша аудиторія доступна для спонсора, тим більше уваги можна привернути. Тому потенційні спонсори намагаються взяти участь у масових заходах, наприклад, спортивних змаганнях, різноманітних фестивалях тощо. 2020-й рік однак залишився без значної частини таких заходів, і спонсорам довелося шукати інші можливості та інші події. Такими новими напрямками спонсорства стала допомога медичним закладам та іншим організаціям, пов'язаним з охороною здоров'я. Зокрема, на рівні великих торговельних і виробничих підприємств, різних комерційних організацій поширеним явищем стали цільові закупки нового медичного обладнання, витратних матеріалів, лабораторного обладнання, захисного спеціального одягу, захисних масок, окулярів, медичних рукавичок тощо. На локальному рівні можна було побачити організацію харчування лікарських змін з боку місцевих закладів ресторанної сфери тощо.

Реакція споживачів на спонсорську діяльність підприємств в умовах пандемії виявилась украй позитивною, оскільки, на їхню думку, реальні кошти вперше були витрачені на те, що реально потрібно людям і справді допомагає, а не на марнославні проекти. Вочевидь у майбутньому, і після карантинних обмежень теж, потенційні спонсори будуть активніше долучатись до соціально значимих заходів і розв'язання різних соціальних проблем, що загалом дає більш позитивний відгук з боку майбутніх покупців.

Висновки. Деяке зростання обсягів роздрібної торгівлі в Україні та збільшення кількості нових магазинів на ринку FMCG протягом 2020 року хоча і було неочікуваним, проте не викликало великого подиву у фахівців, оскільки тенденції до зростання, які сформувалися в останні кілька років, виявилася досить сильними і змогли протистояти зовнішнім чинникам. Проте особливі умови ринкової діяльності, що були спричинені введенням карантинних обмежень через пандемію COVID-19, вплинули на діяльність ринкових суб'єктів по-різному. Аналіз ринку показав стрімке зростання

одних роздрібних мереж і гальмування діяльності інших. Дослідження виявили, що вищі результати змогли продемонструвати ті підприємства, які намагались активно пристосовувати інструменти комунікаційного впливу на споживачів до змін у їхній купівельній поведінці, зумовлених коронакризою. Серед цих змін виділено намагання зменшити кількість відвідувань і мінімізувати час перебування в магазині, збільшення обсягу одночасної покупки «потрібних» товарів і зменшення кількості спонтанних і незапланованих покупок, зміна пріоритетів щодо форматів магазинів та їх віддаленості, зростання популярності послуг з онлайн-замовлення і доставки покупок тощо.

Виявлені результати дозволили окреслити пріоритети в адаптації комунікаційної політики торговельних підприємств до роботи у згаданих умовах. Зокрема, вдалося визначити напрями змін окремих інструментів реклами на місці продажу, реклами у соціальних мережах і месенджерах, заходів зі стимулювання збуту, комерційної пропаганди та спонсорства, що дозволять покращити комунікацію з потенційними покупцями, підвищити ефективність процесу передачі інформації цільовій аудиторії та ефективність заходів зі стимулювання, що призведе до зростання лояльності споживачів і прибутковості роздрібних торговельних закладів.

Список літератури

1. Товарообіг роздрібною торгівлі цього року збільшився на 16%. *Укрінформ*. URL: <https://www.ukrinform.ua/rubric-economy/3010778>
2. Офіційний сайт компанії RetailersUA. *RetailersUA*. URL: <https://retailers.ua/uk>
3. Офіційний сайт компанії GT Partners Ukraine. *Gtpartners*. URL: <http://gtpartners.com.ua/service/marketing-research>
4. Гаврилюк, В. В 2019 году продуктовые сети открыли рекордное количество магазинов. *Retailers*. URL: <https://retailers.ua/news/menedjment/10098-v-2019-godu-produktovyie-seti-otkryili-rekordnoe-kolichestvo-magazynov>
5. Складний рік: скільки магазинів відкрили найбільші мережі України в 2020-му. *Асоціація ритейлерів України*. URL: <https://rau.ua/novyni/vidkrittya/skilky-magazyniv-vidkryly-2020/>
6. Нагорський В. Аналітика Nielsen: як змінилися продажі різних груп товарів у період карантину в Україні. *Асоціація ритейлерів України*. URL: <https://rau.ua/novyni/nielsen-prodazhi-v-karantyn/>
7. Нова реальність і ключові тренди ритейлу в період після COVID-19 - звіт KPMG. *All Retail*. URL: <https://allretail.ua/analytics/65750-nova-realnist-i-klyuchovi-trendi-riteylu-v-period-pislya-covid-19-zvit-kpmg>
8. Соснін О. В., Михненко А. М., Литвинова Л. В. Комунікативна парадигма суспільного розвитку. К. : НАДУ, 2011. 220 с.

9. Бернет Дж., Мориарти С. Маркетинговые коммуникации: интегрированный подход. СПб. : Питер, 2001. 864 с.
10. Хмарська І. А. Сутність та значення комплексу маркетингових комунікацій підприємств. *Економічні науки*. URL: http://journals.khnu.km.ua/vestnik/pdf/ekon/2011_6_2/114-118.pdf
11. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент. СПб. : Питер, 1999. 896 с.
12. Росситер Дж. Р., Перси Л. Реклама и продвижение товаров. СПб. : Питер. 2000. 656 с.
13. Статистика роздрібного товарообігу в Україні. *Мінфін*. URL: <https://index.minfin.com.ua/ua/economy/trade/retail/>
14. Українська аудиторія Facebook налічує 15 млн, Instagram – 13 млн користувачів. *LB.ua*. URL: https://lb.ua/society/2020/07/17/462089_ukrainska_auditoriya_facebook.html
15. Іванов О. Темпи сповільняться. Обсяги рекламного ринку в Україні зростуть на 18% - прогноз. *НВ*. URL: <https://nv.ua/ukr/biz/markets/rinok-reklam-obsyagi-reklamnogo-rinku-v-ukrajini-u-2020-roci-zrostut-na-18-novini-ukrajini-50064234.html>
16. Статистика. Об'єм рекламно-комунікаційного ринку України 2020 і прогноз об'ємів ринку 2021. *Всеукраїнська рекламна коаліція*. URL: <https://vrk.org.ua/ad-market/>

References

1. «Retail trade commodity turnover increased by 16% this year», available at: <https://www.ukrinform.ua/rubric-economy/3010778>
2. «The official website of the RetailersUA company», available at: <https://retailers.ua/uk>
3. «GT Partners Ukraine», available at: <http://gtpartners.com.ua/service/marketing-research>
4. Gavriulyuk, V. (2020) «Grocery chains opened a record number of stores in 2019», available at: <https://retailers.ua/news/menedjment/10098-v-2019-godu-produktovyie-seti-otkryili-rekordnoe-kolichestvo-magazynov>
5. «Tough Year: Number of stores opened by the most popular chains in Ukraine in 2020», available at: <https://rau.ua/novyni/vidkrittya/skilky-magazyniv-vidkryly-2020/>
6. Nagorskiy, V. (2020) «Nielsen Analytics: how the sales of various groups of goods changed during quarantine in Ukraine», available at: <https://rau.ua/novyni/nielsen-prodazhi-v-karantyn/>
7. «New reality and the key retail trends during the COVID-19 pandemic – KPMG report», available at: <https://allretail.ua/analytics/65750-nova-realnist-i-klyuchovi-trendi-riteylu-v-period-pislya-covid-19-zvit-kpmg>

klyuchovi-trendi-riteylu-v-period-pislya-covid-19-zvit-kpimg

8. Sosnin, O. V., Mikhnenko, A. M., Litvinova, L. V. *Komunikativna paradyhma suspil'noho rozvytku* [Communication paradigm of social development], Kyiv. NAPA.

9. Bernet, D. and Moriarti, S. (2001) *Marketingovy'e kommunikacii: integrirovannyj podxod* [Marketing communications: an integrated approach], Piter, SPb.

10. Khmarska, I. A. (2011) «The nature and value of the complex of marketing communications of enterprises», available at: http://journals.khnu.km.ua/vestnik/pdf/ekon/2011_6_2/114-118.pdf

11. Kotler F. (1999) *Marketing menedzhment* [Marketing management], Piter, SPb.

12. Rossiter, D. R. and Persi, L. (2000) *Reklama i prodvizhenie tovarov* [Advertising and promotion of goods], Piter, SPb.

13. «Retail trade commodity turnover statistics in Ukraine», available at: <https://index.minfin.com.ua/ua/economy/trade/retail>

14. «15 million of people use Facebook and 13 million use Instagram in Ukraine», available at: https://lb.ua/society/2020/07/17/462089_ukrainska_auditoriya_facebook.html

15. Ivanov, O. (2021) «The pace will slow down. The volume of the advertising market in Ukraine will grow by 18% - forecast», available at: <https://nv.ua/ukr/biz/markets/rinok-reklami-obsyagi-reklamnogo-rinku-v-ukrajini-u-2020-roci-zrostut-na-18-novini-ukrajini-50064234.html>

16. «Statistics. The volume of the advertising and communication market of Ukraine in 2020 and the forecast of the market volume for 2021», available at: <https://vrk.org.ua/ad-market>

Аннотация

Олег Бурдяк, Ирина Черданцева

АДАПТАЦІЯ МАРКЕТИНГОВОЇ КОМУНІКАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ ТОРГОВИХ ПРЕДПРИЯТТІЙ К УМОВИЯМ ПАНДЕМІЇ COVID-19

Раскрыта сущность и значение комплекса маркетинговых коммуникаций в рыночной деятельности розничных торговых предприятий Украины и проанализированы особенности и ключевые показатели развития розничного рынка продуктов питания за последние годы. По результатам исследования потребителей и статистических данных по затратам на маркетинговые коммуникации предприятий в 2020 году охарактеризованы отдельные изменения в поведении клиентов, которые были связаны с карантинными ограничениями, введенными из-за пандемии COVID-19. Определено влияние выявленных изменений на отношение покупателей к маркетинговым коммуникациям субъектов розничной торговли и указаны возможные направления адаптации коммуникационной политики предприятий к работе в условиях карантинных ограничений.

Ключевые слова: комплекс маркетинговых коммуникаций, розничная торговля, покупательское поведение потребителей, реклама в местах продажи, стимулирование сбыта, коммерческая пропаганда, спонсорство.

Summary

Oleh Burdyak, Iryna Cherdantseva

ADAPTATION OF THE MARKETING COMMUNICATION POLICY OF TRADE ENTERPRISES TO THE CONDITIONS OF THE COVID-19 PANDEMIC

The article discovers the nature and significance of the complex of marketing communications in the market activities of trade retail enterprises of Ukraine and analyzes the features and key indicators of the development of the food retail market in recent years. Based on the results of a consumer survey and statistics on the cost of marketing communications of enterprises in 2020, individual changes in customer purchasing behavior caused by quarantine restrictions imposed due to the COVID-19 pandemic are characterized. Among these changes, attempts to reduce the number of visits and minimize the time spent in the store are highlighted, an increase in the volume of simultaneous purchases of "necessary" goods and a decrease in the number of spontaneous and unplanned purchases, a change in priorities regarding store formats and their remoteness, an increase in the popularity of online shopping and delivery services, and so on.

The influence of the identified changes on the attitude of customers to marketing communications of retail trade entities is determined and possible directions for adapting the communication policy of enterprises to work in quarantine conditions are indicated. In particular, the possibilities of adapting individual advertising tools at the place of sale, advertising in social media and instant messengers, sales promotion measures, commercial propaganda and sponsorship are defined.

Keywords: complex of marketing communications, retail trade, consumer purchasing behavior, advertising at points of sale, sales promotion, commercial promotion, sponsorship.

ФІНАНСИ ТА СТРАХУВАННЯ

УДК 334.724:364

JEL: D64; H24.

© Tkachuk I., 2020

i.tkachuk@chnu.edu.ua, provost@janusandal.no

Yuriy Fedkovych Chernivtsi National University, Chernivtsi

Fil. Dr. Jan-U. Sandal Institute, Lørenskog, Norway

DEVELOPMENT OF VENTURE PHILANTHROPY IN UKRAINE IN THE CONTEXT OF STRENGTHENING OF THE SOCIAL RESPONSIBILITY OF CIVIL SOCIETY ORGANIZATIONS

Стаття присвячена висвітленню венчурної філантропії у контексті посилення соціальної відповідальності неурядових організацій України. Висвітлено деякі існуючі підходи до інтерпретації змісту венчурної філантропії та обґрунтовано її основні відмінності від традиційного підходу до благодійності. Пояснено, що рання критика венчурної філантропії зумовлена головним чином незрозумінням її змісту та можливості застосування венчурних підходів у благодійних цілях. Автором обґрунтовано важливість застосування венчурного підходу до благодійності як такого, який допомагає вирішити основні причини існуючих у суспільстві проблем, подолання яких знаходиться у компетенції неурядових організацій. Враховуючи початковий етап розвитку венчурної філантропії в Україні, автором запропоновано запровадити її у поєднанні з краудфандинговим підходом. Такий механізм сприятиме не лише швидшому впровадженню венчурної благодійності у вітчизняну благодійну практику, а й значному зростанню соціальної відповідальності НУО.

Ключові слова: соціальна відповідальність, венчурна філантропія, громадські організації, організації соціального впливу, інвестор для впливу, громадянське суспільство, краудфандинг.

Formulation of the problem. Social responsibility of CSIs is a phenomenon that allows to significantly increasing the efficiency of third sector organizations in the process of social interaction. Due to the peculiarities of the activities of different types of NGOs, not all elements of social responsibility [1] are inherent in all NGOs. However, it is important for all of them to be aware of the financial aspects of social responsibility. These aspects are not always obvious; however, they are important for the existence of NGOs and significantly determine the results of their activities.

Analysis of recent sources and publications. Some aspects of charitable activities for the benefit of NGOs, as well as the introduction of venture philanthropy are highlighted in the works of famous scientists, in particular such as Carrington D., Etchart N., Davis L., Grenier P., Herneho Yu., Khomenko H., Kostenko S., Korylenko O., Letts C., Ryan W., Grossman A., Tretyak M., Vykhivska I., Khomenko H., Zanina A.

But their scientific investigations mainly concern states that are characterized by the developed civil society and high level of the culture of charity in favor of its institutions. These countries have developed their own approaches to the organization of charitable activities, which are effective for them. Therefore, they require rethinking in terms of

adaptation and implementation in states that are in the stages of formation or transformation of civil society and charity cultures. This applies in particular to Ukraine according to the current state of transformation processes of its civil society, as well as the permanent instability in the financial system of the state.

The aim of the article is to study the venture philanthropy in the context of strengthening the social responsibility of non-governmental organizations in countries that are at the initial stage of developing a culture of charity.

Presentation of the main results of the study. The effectiveness of CSIs and the level of their social responsibility can be assessed by analysing the use of those funds that are at their disposal.

NGOs direct the lion's share of available financial resources (more than a third) for many years to pay wages and taxes: public organizations spent an average of 28% on these items for the period from 2006 to 2019, and PPs spent 30% for the period from 2016 to 2018. According to the interpretation of social responsibility, such allocation of NGO costs is a socially responsible behaviour towards employees and the state.

However, let us point out two things:

1. The share of expenditures of public organizations on wages and taxes decreased in 2019

compared to 2006 by 9 percentage points. (22% as opposed to 31%), which is shown in Fig. 1 and Fig. That is, it cannot be said that the third sector in Ukraine is characterized by a certain policy in fulfilling its obligations to the state and employees.

2. In relations with employees and the state NGOs are socially responsible only partly: on the one hand, they pay salaries to employees in the first place, and pay taxes and other mandatory payments in favour of the state (generally in the public sector). However, on the other hand, the wages of those

employed in the third sector are only about 60% of the average wage in the country [2], and effective social activities and tasks delegated by the state are impossible due to the low level of funding for NGOs in Ukraine (the level of financing of domestic public organizations is ten times lower than the same indicator in economically developed countries [3]). At the same time, much less money is allocated for the fulfilment of statutory goals and the implementation of responsible social activities both by the public organization itself and its members.

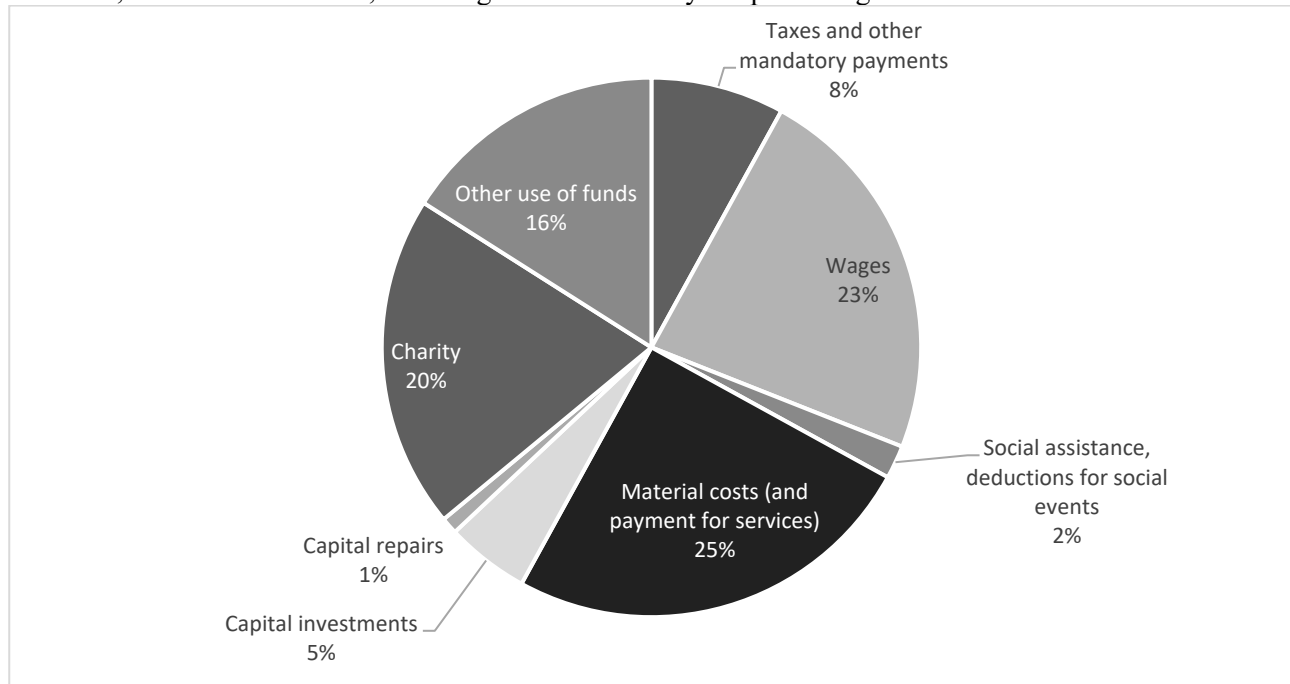


Fig. 1. The structure of expenditures of Ukrainian public organizations in 2006, %*

** Compiled by the author*

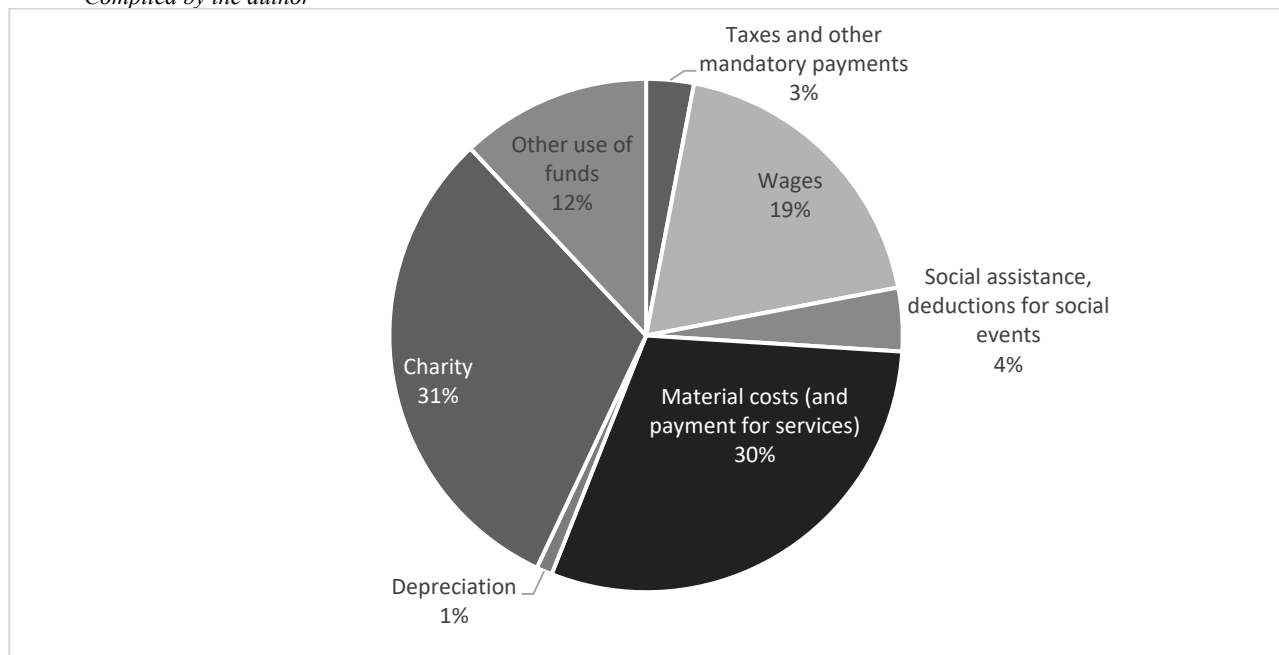


Fig. 2. The structure of expenditures of Ukrainian public organizations in 2019, %*

** Compiled by the author*

Thus, there is a vicious circle: the social responsibility of Ukrainian NGOs is low, as there is a critical lack of funding for their activities, because of which the level of trust in them has decreased (according to the survey conducted by Ilko Kucheriv Democratic Initiatives Foundation, 50% of Ukrainian citizens consider the activities of public organizations necessary in the cities of their residence, however, despite such a high assessment, it should be noted that the percentage of people who see the need for public organizations decreased by 10% compared to May 2018 [4]), which, in turn, is the reason for the lack of funds of public organizations for further effective and responsible social activities.

Interestingly enough, the majority of respondents (90%) who took part in the survey indicated that they do not belong to any public organizations, associations, or PPs, but the following factors can «encourage» them to participate in the work of public organizations (we believe that such statements are valid for any NGOs): "the organization has a reputation for being effective and helping many people (15%); the activities of the organization correspond to personal beliefs (13%); "the organization is headed by a person who is trustworthy and respectable (13%); such an organization works for the benefit of Ukraine" (11%) if this work provides a decent income (12%); work in the organization will solve urgent problems of the family (10%); participation in its activities will provide new knowledge and skills (7%); this work will be included in the record of work experience (6%)" [4].

Besides, it is important to take into account the financial aspects of social responsibility of NGOs, which are reflected in this vicious circle: the more funding the higher the level of social responsibility of NGOs is, the higher the level of socially responsible activities of NGOs the higher the level of awareness and the higher the level of financial support for their activities are.

In this context, there arises a need to break this circle, which is possible only by significantly increasing the level of funding for NGOs, because, without sufficient financial resources, social responsibility bearers (even with extreme self-sacrifice) have limited capabilities.

Increasing the level of funding for CSIs will lead to a proportional increase in the share of funds that will be directed to NGOs to meet statutory goals, effective and socially responsible activities, which in turn will have a significant impact on the social and economic environment in which they operate. At the same time, it is possible to attract additional financial resources to the activities of NGOs by stimulating the same social responsibility, but in this case, we mean the social responsibility of business structures.

It should be noted that most often NGOs are considered as bearers of social responsibility (own or of representatives), but in this case, we will consider them as beneficiaries and "leaders" of socially responsible activities. We will deal with the mechanism of venture philanthropy and the possibilities of its introduction/development in Ukraine.

According to M. V. Tretiak, in the gradation of social responsibility of business venture philanthropy is on the 7th (penultimate) level. The scientist considers it one of the highest levels of corporate social responsibility [5].

The change in approaches to classical philanthropy was caused by the emergence of a new generation of businesspersons who sought to expand the opportunities to influence the world through their own charitable activities. Traditionally, the content of philanthropy involved directing a certain part of the benefactors' (individuals or legal entities) own resources to achieve rather specific goals of NGOs, usually based on one-time donations or one-year grants. Long-term perspective, innovation, and risk were considered as categories inherent in big business and incompatible with charity. The new approach made it possible to expand the social influence of philanthropists and use these categories in the implementation of charity.

The category "venture philanthropy" was first used by John D. Rockefeller in 1969 during his speech to the Congress. He explained it as a creative and risky approach to philanthropy. However, the scientific concept of venture philanthropy was first proposed only in 1997 by such scientists as C. Letts, W. Ryan, A. Grossman. Researchers noted that often NGO programs that start with "high hopes" end in limited impact. With this in mind, they suggested using the following elements of venture capital practice: risk management, efficiency measures, close and long-term relations with investors, and exit strategy [6].

Despite the further rapid development of venture philanthropy in the world, its understanding is still vague, and interpretations of the content differ significantly not only in different countries and regions, but also in the approaches of different researchers. However, most modern approaches to understanding venture philanthropy in one way or another represent the approach of scientists who first presented the concept. For example, the European Venture Philanthropy Association treats venture philanthropy as a high-engagement, long-term approach in which an investor supports a social organization to help it maximize its own social impact [7]. The online resource "Investopedia" explains it as the application or transfer of the principles of traditional venture investment to achieve charitable

endeavours [8]. A similar (but somewhat broader) approach to explaining the content of venture philanthropy is followed by experts from SOPACT (Social Purpose), which aims to promote the activities of social purpose organizations. They define it as "a type of investment with a high level of interaction, which includes elements of traditional investment, venture capital and general business strategies" [9].

Ukrainian scholars, exploring the possibilities of expanding charitable activities in Ukraine, understand venture philanthropy as "a branch of charitable activity in which private property/venture capital models are used in the non-profit and charitable sectors" [10], "a mechanism that uses the principles of venture capital – long-term investment and direct support" [11], etc.

Analysing the above-mentioned approaches to the interpretation of the category "venture philanthropy", let us outline the common characteristics for them (or most of them), namely:

- application of principles and approaches used in traditional investment;
- long-term nature;
- focus on achieving social goals.

The Rockefeller Foundation [12], having analysed the approaches to explaining the content of venture philanthropy by the world's leading organizations engaged in practice in venture philanthropy, identifies the following common elements of approaches to its interpretation [13]:

- focus on systemic changes through joint and strategic distribution of capital;
- focus on large-scale or large-scale interventions at the sectoral level, in contrast to individual organizations;
- use of a combined approach to investment, combining the use of grants and return-based investments;
- using multi-stakeholder targeting to facilitate cooperation between key players in the sector;
- long-term cooperation with grantees and investors who agree with the system, changing the way of thinking;
- rapid adaptation of interventions (if necessary) based on investment results.

It should be noted that scientists have criticized venture philanthropy, as a practical phenomenon and as a theoretical concept, since the beginning of the first venture funds.

The basis of the early critique of venture philanthropy was its difference from traditional philanthropy, which is why it was primarily incomprehensible to the non-profit sector. For example, Michael Bailin, the Edna McConnell Clark Foundation spokesman, noted that philanthropists who use a venture approach are often unfamiliar with

the problems and needs of the non-profit sector and do not understand how it works. Moreover, he stressed that venture philanthropists do not know the values of the non-profit sector and those whom they help in their activities [14].

In contrast, other scholars have emphasized that, in essence, venture philanthropy is not a new method of charity, but simply a "new term" used in the process of grant formation [15].

Gradually, this attitude changed as the non-profit sector realized the main benefits of using venture philanthropy (both financial and non-financial).

To sum up, the critique of venture philanthropy is mainly due to a lack of understanding of how the approaches used in the profitable sector can be combined with the non-profitable one. After all, traditionally venture funds work for profit, and charity is non-profit. Thus, before venture philanthropy, there were no "points of intersection" between the two spheres (apart from patronage and donations to charities).

Already in 2006, P. Grenier from the European Venture Philanthropy Association, having explored the main obstacles and opportunities offered by venture philanthropy, identified 4 main advantages, which are the following [16]:

- attracting new financial resources and experience to the non-profit sector;
- impact on existing donor practices;
- creating new types of relationships between non-profit organizations and their supporters;
- increasing the impact of the non-profit sector and the efficiency of NGOs.

Later, in 2010, the International Encyclopaedia of Civil Society book proposed a comparative table that contains almost the entire list of differences between the traditional approach to philanthropy and venture philanthropy (Table 1).

Table 1 shows a significant semantic difference between the traditional approach to charity and venture philanthropy. Thus, traditional charity is characterized by situationally, short duration of relations between the benefactor and the recipient, lack of strategic vision in solving problems, project approach, inequality of relations between the donor and the grantee, increased control by the benefactor. At the same time, venture philanthropy is characterized by a long-term strategic approach to solving important social problems, an equal partnership between the donor and the recipient in achieving various goals, and leadership from the benefactor. Thus, venture philanthropy should be understood as a mechanism that provides investor support for the organization of social purposes in order to stimulate the achievement of its social effect in the long run.

Table 1

Differences between the principles of traditional charity and venture philanthropy *

Old patterns of giving	Seeds of Change
Giving by compassion and subsidiary	Giving "by design," creativity and responsibility
Giving primarily later in life	Giving throughout life
Foundations as the key institutions form	Foundations as one form among other (individuals, venture funds)
Social benefit equals the non profit sector	Social benefit can come from any other sector
Philanthropy corrects for the market because the market is part of the problem	Philanthropy connects to the market because the market can produce a part of the solution
Donors focus on their local communities	Donors focus both at local level as well in a global dimension of social problems
Donors make grants	Donors make investments through grants
Money is the resource and the only tool	Money is just one tool. Competence and influence are the resource. Knowledge is an asset
Donors keep grantees at arm's length	Donors highly engaged in developing partnerships
Donors give independently	Donors give independently and give together. Philanthropy mutual funds
Project based – not core funding	Funds general operations rather than projects
Short-term up to 3 years as a standard policy	Long-term investment
No exit strategy-opaque performance criteria	Promote financial self-sufficiency as "exit strategy"
Routine management and administration of application and evaluation methods to select recipients	Leadership capable of responding and managing organizational change, development strategies, cooperation systems, devising, and monitoring performances
By-out of already consolidated external projects and avoid risk	Spread risks across a collection of diverse investment, considering the full spectrum of assets they have available
Uneven relations-division of labor between the donor who gives and the recipient who does	Equal partnership in achieving a variety of financial and social goals

* Source: [17]

The mechanism of venture philanthropy involves the presence of a so-called "investor for impact", which, in particular, can be represented by a fund of social influence. The investor for impact, applying the approach of venture philanthropy to charity, directs its own resources (financial and non-financial) to support social purpose organizations. Such organizations are most often social enterprises, NGOs (most often public and charitable organizations), etc.

In their activity, social purpose organizations identify significant problems, usually of a social nature, and to solve which they direct their own efforts and available resources. The solution to these problems is not situational, and their results bring long-term benefits to the final beneficiaries. Since the problems are usually not local in nature, the groups of beneficiaries are quite wide. Beneficiaries can be various minorities, members of vulnerable social groups, people with disabilities, and so on.

Eventually, the investor for impact may receive social and financial returns (the latter is often not direct.)

Thus, venture philanthropy is a charity mechanism that not only solves the problems of a

narrow group of charitable recipients (as in the case of the traditional approach to charity), but also creates long-term benefits for the society as a whole and for the investor himself.

Given the above, J. Scott proposes to consider venture philanthropy as a "grant of social change", which aims to address the causes of "complex problems" of poverty, racism, violence, and more. The researcher notes that for this purpose venture philanthropy uses a number of complementary approaches, including the organization of grassroots organizations (i.e. expanding the institutional structure of NGOs), charity, direct service, media use, and public involvement, as well as political advocacy [16, p. 7].

Venture philanthropy is already a fairly developed approach to charity in the world, so there are many successful examples of its implementation. SOPACT lists the venture philanthropy organizations that they believe have the most influence and success [19]. This list includes "Toniic", "European Venture Philanthropy Association", "Venture Philanthropy Partners", and "LGT Venture Philanthropy".

"Toniic" is a global community of active investors for impact. The organization declares the

deepening of positive net influence in the whole spectrum of capital as its mission. The organization explains that all investments have both positive and negative consequences (they call them "impact"). Thus, "pure positive influence" means the predominance of positive influence over negative. That is, the community declares a desire to invest "where there is a common intention to mitigate the negative effects and emphasize the positive, as well as take responsibility for all the consequences of the enterprise, not just those reflected in traditional financial statements" [20].

"European Venture Philanthropy Association" (EVPA). Since its inception in 2004, it has been working to create a community of organizations interested in the practice of venture philanthropy and social investment throughout Europe. EVPA defines venture philanthropy as an approach to building stronger organizations (by providing them with both financial and non-financial support) that make public investments [21].

"Venture Philanthropy Partners". Focused on the Greater Washington region and improving the lives of children, venture philanthropy partners take a high-profile approach with involvement. Their strategy includes four stages: partner identification, involvement, investment, and consulting [22].

"LGT Venture Philanthropy". LGT is an independent charitable foundation that works with organizations that directly contribute to the goal of social development. In addition to providing capital directly, they work with a variety of investment objects to support their growth and viability. Each organization in the LGT portfolio meets stringent criteria, including mission alignment and readiness to scale [23].

While venture philanthropy has become commonplace in the economically developed countries of the world, in Ukraine it is only at the stage of initiation and, so to speak, comprehension, including its scientific comprehension. This is evidenced by the number and content of works by Ukrainian scientists devoted to its research. Thus, the analysis of scientific publications on the issue of venture philanthropy, which are freely available, indicated not only the small number of these publications, but also their coverage. That is, most of these publications are aimed at revealing the essence, content, and relevance of this form of charity (for example, [24, 25, 26]).

Needless to say, science and practice are to some extent interdependent phenomena, so it seems logical that venture philanthropy in Ukraine is at an early stage of its formation.

Lack of in-depth understanding of venture philanthropy and its fundamental differences from the

traditional approach to charity has led to the fact that in our country venture philanthropy often includes various funds, the activities of which are not aimed at solving the causes of social and economic problems, but instead – to eliminate or reducing the negative impact of the consequences of their existence [27].

However, it should be noted that there are still positive examples of venture philanthropy at its best. One of the positive examples is «To be Better» charity fund. The fund was established thanks to the financial and organizational support of eight entrepreneurs-patrons in Chernivtsi. "To be Better" is a "foundation that unites people who care about their city". The main purpose of the fund is to "assist in the implementation of projects aimed at the development of the city and the community" [28]. The fund accepts and considers projects in several areas: "better city", "better people", and "better business". Thus, the charity fund "To be Better" solves an important social problem inherent in the city of Chernivtsi, namely: its activities are aimed at bringing the city out of a protracted crisis caused by political confrontations, inter-clan clashes, and organizational failure of the local government.

We would like to emphasize that venture philanthropy is the mechanism that, due to its own flexibility, allows the use of other methods and approaches to charity. "To be Better" fund uses an approach similar in content to crowdfunding. As the total amount of funding allocated for projects within one competition is limited, the description of those projects that did not find the necessary support among the jury members (investors and partners) is posted on the website of the charity fund (not on the crowdfunding platform), where anyone can support their implementation financially by acting as so-called donors / backers (depending on the type of project). As in the case of the use of crowdfunding platforms, if the authors of the project could not find the necessary support, and the project did not raise the necessary amount of funds for implementation, all the raised funds are returned to donors / backers.

In our opinion, the approach when projects, that need financial support, are posted not on the crowdfunding platform, but on the website of a social purpose organization (charitable foundation, NGOs, etc.), has certain advantages. Such advantages include greater control by investors to influence the fundraising and subsequent implementation of projects, as well as some savings for project authors (crowdfunding platforms, in case of raising all necessary funds for project implementation, charge certain commissions (for example, the fee for the use of the platform "Spilnokosht" (Biggggidea) is 10% of the funds raised [29]), as provided for in the financing agreement). However, this approach has a significant

drawback: no project, which was posted on the fund website to raise funding, has not raised the required amount [28].

In view of the above, we strongly believe that social purpose organizations that use a venture approach to charity should work with trustworthy crowdfunding platforms. Such platforms in Ukraine are "Spilnokosht" (Biggggidea) [29], "Na-Starte" [30], "GoFundEd" [31], "StartWay" [32].

Venture capitalists determine the total amount they transfer to social purpose organizations for distribution on a competitive basis to implement projects aimed at solving a specific social and economic problem. Venture investors or their representatives are directly involved in the selection of projects that will receive funding (such participation demonstrates the direct involvement of venture investors in the process, in the future; they contribute to the implementation of winning projects). Those projects that did not receive approval during the initial selection on a competitive basis are not rejected automatically, but, at the request of the authors of the projects, are placed on the crowdfunding platform. Venture investors and social purpose organizations help disseminate information about projects to attract more donors / backers. In the case of raising the required amount of funds, the authors implement projects aimed at solving the priority social and economic problem for the social purpose organization.

The use of these platforms will help to raise funds to finance projects (because these platforms are well known, the projects posted on them are easier to advertise and promote through social networks. Moreover, many socially active citizens go to these platforms purposefully to get acquainted with the posted projects and to choose one or several for financing). Also, it provides other advantages for the social purpose organizations, investors, and authors of the projects which have not received financing at the initial competitive selection.

First of all, we are talking about security both for the social purpose organization and for donors/backers who want to support a particular project. The essence of this advantage is that crowdfunding platforms are more secure and resistant to various hacker attacks because a significant amount of money is invested in their protection.

Another advantage for the project authors is the availability of professional platform managers and administrators, and thanks to them these platforms are always active, and therefore, the involvement of potential donors/backers is easier technically.

One more significant advantage of using professional crowdfunding platforms for the project authors is related to the whole essence of

crowdfunding itself. It is that for each individual project, the required amount of funding and the period of time for which this amount must be collected are indicated. In this case, if for a certain period the authors of the project manage to raise more than a certain amount of money, they receive the full amount (except for the commission for the use of the crowdfunding platform). Thus, the authors of projects have the opportunity to attract much larger sums for their implementation [33, 34].

Social purpose organizations that offer authors further placement of their own projects on crowdfunding platforms also receive a number of benefits. First of all, we are talking about saving human and financial resources in the administration of the promotion of projects that have not received funding on a competitive basis.

Yet another advantage is the promotion of the activities of these social purpose organizations by increasing the number of projects, as well as, as a consequence, promoting the main goal of their activities (in the case of the charity fund "To be Better" to promote the development of Chernivtsi).

Another significant advantage for social purpose organizations is that they maintain a positive reputation with project authors and potential donors/backers. Project authors get more opportunities to implement them. At the same time, potential donors/backers, in case of an unsuccessful fundraising campaign, when returning their contributions, do not associate the loss of their donation (due to the commission taken by the payment system and is about 2%–2.5%) with the name and activities specific social purpose organization.

The benefits received by social purpose organizations and project authors in the case of using a crowdfunding platform are shown in Fig. 2.

Conclusions. Thus, venture philanthropy is a fundamentally new approach to charity, which allows to use the tools of venture investors in the process of ensuring the achievement of systemic changes.

This approach to charity is extremely popular in economically developed countries. At the same time, in Ukraine it is in the process of formation. Given this, as well as the initial stage of development of charity culture in Ukraine, in general, venture philanthropy should be introduced in combination with a crowdfunding approach to intensify its development. Such a mechanism will not only accelerate the introduction of venture philanthropy into domestic philanthropy, but also significantly increase the social responsibility of NGOs (social purpose organizations and other organizations that work with them to solve social and economic problems) and citizens involved in the process.

Benefits for the social purpose organization:

- security;
- saving human and financial resources;
- popularization of social investor's activity;
- promoting the achievement of the main goal;
- maintaining the reputation.

Benefits received by project authors

- security;
- financing for project implementation;
- the possibility of obtaining funding that exceeds the amount specified in the project;
- professional managers and administrators

Fig. 2. Benefits of using crowdfunding platforms to co-finance projects that have not received initial financial support from venture investors *

* Made by the author

Список літератури

1. Ткачук І. Я. Соціальна відповідальність громадських організацій України. *Інвестиції: практика і досвід*. 2017. №6. С. 52–56.
2. Державна служба статистики. Офіційні матеріали. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>. (для 2018 р.).
3. ОБСЄ. Дослідження існуючого досвіду та законодавства України у сфері фінансування громадських організацій органами державної влади, органами місцевого самоврядування та приватним сектором. Київ, 2010. URL: <http://www.osce.org/uk/ukraine/76891?download=true>.
4. Громадянське суспільство в Україні: погляд громад. Опитування Фонду Демократичні ініціативи імені Ілька Кучеріва. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://dif.org.ua/article/gromadyanske-suspilstvo-v-ukraini-poglyad-gromadyan>.
5. Третяк М. В. Типологія соціальної відповідальності бізнесу. *Теорія та практика державного управління*. 2014. № (4), С. 248-257.
6. Letts C., Ryan W., Grossman A. Virtuous Capital: What Foundations Can Learn from Venture Capitalists. *Harvard Business Review*. 1997. March–April 1997 Issue. URL: <https://hbr.org/1997/03/virtuous-capital-what-foundations-can-learn-from-venture-capitalists>.
7. What is venture philanthropy? European Venture Philanthropy Association. URL: <https://evpa.eu.com/about-us/what-is-venture-philanthropy>.
8. What is venture philanthropy? Investopedia. URL: <https://www.investopedia.com/terms/v/venture-philanthropy.asp>.
9. What is venture philanthropy? Sopact. URL: <https://www.sopact.com/venture-philanthropy>.
10. Костенко С. В. Меценатство та благодійність як спосіб залучення інвестицій до управління проєктів реконструкції та реставрації. *Управління розвитком складних систем*. 2014. №20. С. 78-84.
11. Кириленко О. П. Міжнародний досвід застосування нетрадиційних методів фінансування громадських організацій. *Науковий огляд*. 2015. №10 (20). С. 21-28.
12. The Rockefeller Foundation. Official site of the organization. URL: <https://www.rockefellerfoundation.org>.
13. OECD. Venture philanthropy in development. Dynamics, challenges and lessons in the search for greater impact. 2014. URL: <https://assets.rockefellerfoundation.org/app/uploads/2014/0227175137/Venture-Philanthropy-in-Development.pdf>.
14. Carrington D. Venture Philanthropy: A new concept or an old idea re-wrapped? Speech given at ACF Conference, Nottingham, 9 April 2013. URL: <http://davidcarrington.net/wp-content/uploads/ACF-VP-2003.pdf>.
15. Etchart N., Davis L. Prophets for Non-profits? *Alliance*. 2002. Vol. 2, No. 2, P. 4-7.
16. Grenier P. Venture philanthropy in Europe: obstacles and opportunities. 2006. European Venture philanthropy Association. 58 p. URL: <http://www.psm.org.mx/wp-content/uploads/downloads/VenturePhilanthropyinEuropeObstaclesandOpportunities.pdf>.
17. Anheier H., Toepler S. *International encyclopedia of Civil Society*. Springer Science + Business Media, 2010.

URL:

https://books.google.com.ua/books?id=oBxyaj3b50EC&pg=PA1606&redir_esc=y#v=onepage&q&f=false.

18. EVPA. Official site of the organization. URL: [EVPA | What is venture philanthropy?](http://evpa.eu.com/what-is-venture-philanthropy/)

19. Examples of venture philanthropy organizations / Sopact. URL: <https://www.sopact.com/venture-philanthropy>.

20. Toniic. Official site of the organization. URL: <https://toniic.com>.

21. About EVPA / European Venture Philanthropy Association. Official site of the organization. URL: <https://evpa.eu.com/about-us/about-evpa>.

22. Venture Philanthropy Partners. Official site of the organization. URL: <https://www.lgtvp.com/en>.

23. LGT Venture Philanthropy. Official site of the organization. URL: <https://www.lgtvp.com/en>.

24. Вигівська, І. М., Хоменко, Г. Ю. Сучасний механізм венчурного фінансування соціальних проєктів у конфліктні часи: обліковий вимір. «Вісник ЖДТУ»: Економіка, управління та адміністрування. 2018. № 4 (86)), С. 43-47.

25. Гернего, Ю. О., Гернего, Ю. А. Інвестиційна природа венчурної філантропії: сутнісні характеристики та майбутнє. Модернізація економіки: сучасні реалії, прогностичні сценарії та перспективи розвитку: матеріали І Міжнародної науково-практичної конференції, 25-26 квітня 2019 р. Херсон, 2019. URL:

https://ir.kneu.edu.ua/bitstream/handle/123456789/32578/Ger_19_4_3.pdf?sequence=1.

26. Хоменко Г. Ю. Розвиток венчурної філантропії в умовах гібридної війни: напрями вдосконалення облікового забезпечення. Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. 2019. №3 (44). URL: <http://pbo.ztu.edu.ua/article/view/195582/195972>.

27. Занина А. А. Венчурная филантропия: сущность и основные принципы функционирования. Вісник студентського наукового товариства ДонДУ імені Василя Стуса. 2014. № 2 (6). С. 113-118.

28. Кращим бути. Благодійний фонд. Офіційний сайт організації. URL: <http://bestbe.cv.ua>.

29. Спільнокошт. Офіційний сайт організації. URL: <https://biggggidea.com>.

30. Na-starte. Official site of the organization. URL: <https://web.archive.org/web/20170807215330/http://na-starte.com/about>.

31. GoFundEd. Official site of the organization. URL: <https://gofund.org.ua>.

32. StartWay. Official site of the organization. URL: <https://start-way.com.ua/uk>.

33. Ткачук І. Я. Фінансове забезпечення діяльності громадських організацій України. Чернівці : Технодрук, 2016. 272 с.

34. Ткачук І. Я. Краудфандинг в контексті залучення додаткових ресурсів для реалізації проєктів державно-приватного партнерства. Інноваційна економіка. 2016. № 5-6. С. 183-186.

References

1. Tkachuk, I. (2017), "Social responsibility of NGOs in Ukraine", Investments: practice and experience, Iss. 6, Pp. 52-56.

2. State Statics Service of Ukraine (n. d.), Official materials. URL: https://ukrstat.org/uk/druk/publicat/Arhiv_u/15/Arch_go_bl.htm.

3. OSCE (2010), *Research of the existing experience and legislation of Ukraine in the field of financing of public organizations by public authorities, local governments and the private sector*, URL: <http://www.osce.org/uk/ukraine/76891?download=true>.

4. Ilko Kucheriv Democratic Initiatives Foundation (2019), "Civil society in Ukraine: the view of communities. Poll", URL: <https://dif.org.ua/article/gromadyanske-suspilstvo-v-ukraini-poglyad-gromadyan>.

5. Tretyak, M. (2014), "Typology of corporate social responsibility", Theory and practice of public administration, Vol. 4, Pp. 248-257.

6. Letts, C., Ryan, W., Grossman, A. (1997), "Virtuous Capital: What Foundations Can Learn from Venture Capitalists". Harvard Business Review, March-April Issue, URL: <https://hbr.org/1997/03/virtuous-capital-what-foundations-can-learn-from-venture-capitalists>.

7. European Venture Philanthropy Association (n. d.), "What is venture philanthropy?", URL: <https://evpa.eu.com/about-us/what-is-venture-philanthropy>.

8. Investopedia (n. d.), "What is venture philanthropy?", URL:

<https://www.investopedia.com/terms/v/venture-philanthropy.asp>.

9. Sopact (n. d.), "Examples of venture philanthropy organizations", URL: <https://www.sopact.com/venture-philanthropy>.

10. Kostenko, S. (2014), "Patronage and charity as a way to attract investment in the management of reconstruction and restoration projects", Management of complex systems development, №20, Pp. 78-84.

11. Kyrylenko, O. (2015), "International experience in the use of non-traditional methods of financing public organizations", Scientific review, №10 (20), Pp. 21-28.

12. The Rockefeller Foundation (n. d.), Official site: <https://www.rockefellerfoundation.org>.

13. OECD (2014), "Venture philanthropy in development. Dynamics, challenges and lessons in the search for greater impact", URL: <http://www.oecd.org/dev/Venture%20Philanthropy%20in%20Development-BAT-24022014-indd5%2011%20mars.pdf>

14. Carrington, D. (2003), "Venture Philanthropy: A new concept or an old idea re-wrapped?" Speech given at ACF Conference, Nottingham, 9 April, URL: <http://davidcarrington.net/wp-content/uploads/ACF-VP-2003.pdf>.

15. Etchart, N., Davis, L. (2002), "Prophets for Non-profits?", Alliance. Vol. 2, No. 2, pp. 4-7.

16. Grenier, P. (2006), "Venture philanthropy in Europe: obstacles and opportunities". European Venture Philanthropy Association. URL: <http://www.psm.org.mx/wp->

content/uploads/downloads/VenturePhilanthropyinEuropeObstaclesandOpportunities.pdf.

17. Anheier, H., Toepler, S. (2010), "International encyclopedia of Civil Society", Springer Science + Business Media. URL:

https://books.google.com.ua/books?id=oBxyaj3b50EC&pg=PA1606&redir_esc=y#v=onepage&q&f=false.

18. EVPA. Official site. URL: [EVPA | What is venture philanthropy?](http://EVPA.org/What-is-venture-philanthropy/)

19. Sopact (n. d.), "Examples of venture philanthropy organizations", URL: <https://www.sopact.com/venture-philanthropy>.

20. Toniic (n. d.), Official site, URL: <https://toniic.com>.

21. European Venture Philanthropy Association (n. d.), "About EVPA", URL: <https://evpa.eu.com/about-us/about-evpa>.

22. Venture Philanthropy Partners (n. d.), Official site, URL: <https://www.lgtvp.com/en>.

23. LGT Venture Philanthropy (n. d.), Official site, URL: <https://www.lgtvp.com/en>.

24. Vyhivska, I. M., Khomenko, H. Yu. (2018), "Suchasnyi mekhanizm venchurnoho finansuvannia sotsialnykh proektiv u konfliktni chasy: oblikovyi vymir", Visnyk ZhDTU: Ekonomika, upravlinnia ta administruvannia, Vol. 4 (86), pp. 43-47.

25. Herneho, Yu. O., Herneho, Yu. A. (2019), "Investytsiina pryroda venchurnoi filantropii: sutnisni kharakterystyky ta maibutnie", Materialy I Mizhnarodnoi nauko-vo-praktychnoi konferentsii «Modernizatsiia

ekonomiky: suchasni realii, prohnozni stsennarii ta perspektyvy rozvytku", URL: https://ir.kneu.edu.ua/bitstream/handle/123456789/32578/Ger_19_4_3.pdf?sequence=1.

26. Khomenko, H. Yu. (2019), "Development of venture philanthropy in a hybrid war: areas for improving accounting support", Problems of theory and methodology of accounting, control and analysis, Vol. 3 (44), URL: <http://pbo.ztu.edu.ua/article/view/195582/195972>.

27. Zanina, A. A. (2014), "Venchurnaia filantropiia: sushchnost y osnovnye pryntsypy funktsionirovaniia", Visnyk studentskoho naukovoho tovarystva DonNU imeni Vasylia Stusa, Vol. 2 (6), pp. 113-118.

28. Best be. Charity fund (n. d.), Official site. URL: <http://bestbe.cv.ua>.

29. Spilnokosht (n. d.), Official site, URL: <https://biggggidea.com>.

30. Na-starte (n. d.), Official site, URL: <https://web.archive.org/web/20170807215330/http://na-starte.com/about>.

31. GoFundEd (n. d.), Official site of the organization, URL: <https://gof.org.ua>.

32. StartWay (n. d.), Official site, URL: <https://start-way.com.ua/uk>

33. Tkachuk, I. Ya., "Financial support of NGOs activities in Ukraine", Tekhnodruk, Chernivtsi, 272 p.

34. Tkachuk, I. Ya. (2016), "Crowdfunding in the context of attracting additional resources for the implementation of public-private partnership projects", Innovative economy, Vol. 5-6, Pp. 183-186.

Аннотация

Ірина Ткачук

РАЗВИТИЕ ВЕНЧУРНОЙ ФИЛАНТРОПИИ В УКРАИНЕ В КОНТЕКСТЕ УСИЛЕНИЯ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИЙ ГРАЖДАНСКОГО ОБЩЕСТВА

Статья посвящена освещению венчурной филантропии в контексте усиления социальной ответственности неправительственных организаций Украины. Освещены некоторые существующие подходы к интерпретации понятия венчурной филантропии и обоснованно ее основные отличия от традиционного подхода к благотворительности. Объяснено, что ранняя критика венчурной филантропии обусловлена главным образом непониманием ее содержания и возможности применения венчурных подходов в благотворительных целях. Автором обоснована важность применения венчурного подхода к благотворительности как такового, который помогает решить основные причины существующих в обществе проблем, преодоление которых находится в компетенции неправительственных организаций. Учитывая начальный этап развития венчурной филантропии в Украине, автором предложено ввести ее в сочетании с краудфандинговым подходом. Такой механизм будет способствовать не только быстрому внедрению венчурной благотворительности в отечественную благотворительную практику, но и значительному росту социальной ответственности НПО.

Ключевые слова: социальная ответственность, венчурная филантропия, общественные организации, организации социального влияния, инвестор для воздействия, гражданское общество, краудфандинг.

Summary

Iryna Tkachuk

DEVELOPMENT OF VENTURE PHILANTHROPY IN UKRAINE IN THE CONTEXT OF STRENGTHENING OF THE SOCIAL RESPONSIBILITY OF CIVIL SOCIETY ORGANIZATIONS

The main aim of the article is to highlight the venture philanthropy in the context of strengthening the social responsibility of non-governmental organizations in countries that are at the initial stage of developing a culture of charity.

Design/methodology/approach. In fulfilling the purpose of the study a set of general and special research methods were used (methods of analogy and comparison, induction and deduction, scientific abstraction (to clarify the conceptual

apparatus of the problem under study, and to justify the benefits of venture philanthropy compared to the traditional approach to charity); logical generalization and systematization (to justify the use of crowdfunding approach for projects that have not passed the initial competitive selection in the social purpose organization), etc.).

Research results. The article discusses the national Ukrainian features of the social responsibility of non-governmental organizations. It also highlights some existing approaches to the interpretation of the content of venture philanthropy and substantiates its main differences from the traditional approach to charity. The author explains that criticism of venture philanthropy is mainly caused by the lack of understanding of its content and the possibility of applying venture approaches in charity. The author also substantiates the importance of applying a venture approach to charity as one that helps to solve the root causes of existing problems in society. Given the initial stage of development of venture philanthropy in Ukraine, the author proposes to introduce it in combination with a crowdfunding approach. Such a mechanism will contribute not only to the faster introduction of venture philanthropy into domestic charity practice, but also to a significant increase in the social responsibility of NGOs and citizens involved in the processes.

The elements of scientific novelty. The article substantiates the feasibility of using a venture approach to charity in comparison with the traditional approach. For the first time in Ukrainian practice, the peculiarities of the formation of venture philanthropy in Ukraine from a scientific point of view are studied and it is proposed to use its flexibility to improve the charity process and the development of philanthropy culture in Ukraine. This can be achieved through a combination of venture and crowdfunding approaches to charity.

Practical significance. The main results of the study can be used as the basis for further scientific research devoted to the problems of the activities of NGOs, and will also be useful for decision-making process for development of the civil society policy in Ukraine creation.

Keywords: Social responsibility, venture philanthropy, NGOs, social purpose organization, investor for impact, civil society, crowdfunding.

УДК: 368.01

JEL Classification: G 220

© Кучерівська С.С., Гладчук О.М., 2020

s.kucherivska@chnu.edu.ua, o.gladchuk@chnu.edu.ua

Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича, Чернівці

ВІТЧИЗНЯНІ РЕАЛІЇ ПЕРЕСТРАХУВАННЯ

Перестрахування є гарантом та каталізатором розвитку страхового ринку. Нині вітчизняні страховики переважно перестраховують свої ризики в «материнських компаніях» або в іноземних перестраховиків віддаючи майже третину залучених страхових внесків. Вітчизняні страховики беруть до перестрахування і ризики перестраховувальників-нерезидентів, однак ця діяльність ще не настільки успішна.

Серед українських дослідників перестрахування існує термінологічна плутанина щодо основних аспектів перестрахування. Важливим є розмежування понять перестрахової та перестраховальної діяльності. Потенційним напрямом подальшого розвитку перестрахування в Україні є створення державою, чи за її участі, національної перестрахової компанії або українського перестрахового пулу з використанням сучасних фінансових продуктів та технологічних інновацій.

Ключові слова: страхування, перестрахування, перестрахова діяльність, перестраховик, перестраховувальник, перестрахова премія, перестрахова виплата, вхідне перестрахування, вихідне перестрахування, забезпечене перестрахування.

Постановка проблеми. Сучасний стан розвитку вітчизняного страхового ринку характеризується значними регуляторними та цифровими трансформаційними процесами, які спричиняють його подальший інтенсивний розвиток. Деякі з актуальних проблем функціонування українських страховиків, такі як: недостатній розмір сформованого капіталу, низький рівень платоспроможності та фінансової безпеки, високий рівень ризикованості страхування окремих великих ризиків, недостатня компетентність персоналу у сфері оцінки страхових ризиків, можна цілком успішно подолати або значно зменшити їхній негативний вплив завдяки системі розвинених перестрахових відносин. Вітчизняне перестрахування, пройшовши складний етап використання в схемних процесах, пов'язаних з відмиванням і приховуванням коштів, отриманих незаконним шляхом, під впливом інституційного і законодавчого становлення все більше набуває ознак гаранта стабільності страхового ринку. Проте його потенціал залишається мало задіяним і потребує вдосконалення та подальшого розвитку з урахуванням світових тенденцій та сучасних технологій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням проблем розвитку, суті, механізму здійснення та ролі перестрахування в розвитку страхового ринку займалися багато українських і зарубіжних учених. Економічну природу перестрахування, його специфічні ознаки та систематизацію перестрахових відносин досліджували Базилевич В.Д., Внукова Н.М., Кнейслер О.В., Осадець С.С., Третяк К.В., Шумелда Я.П. та інші українські науковці.

Питанням фінансової безпеки, особливостям на проблемам державного регулювання перестрахування в Україні присвятили свої наукові праці Барановський О.І., Фурман В.М., Філонюк О.Ф. Сучасні тенденції розвитку українського перестрахового ринку та проблеми його інтеграції у світовий ринок розглядали Волошина А.П., Козьменко О.В., Нечипорук Л.В., Ткаченко Н.В.

Виділення не розв'язаних раніше частин загальної проблеми. Відзначаючи цінність наукових напрацювань багатьох науковців, відзначимо їх більш теоретичне спрямування без прив'язки до динамічних умов проведення операцій перестрахування та інформування про них вітчизняними компаніями.

Формулювання цілей статті. Метою статті є впорядкування категорійного апарату та розкриття важливості формування цілісної методологічної бази перестрахової діяльності, дослідження сучасних тенденцій проведення перестрахування в Україні, визначення основних напрямів розв'язання проблем його розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Вважаємо за необхідне розпочати з розгляду питання чіткості термінології, що використовується при дослідженні перестрахування українськими дослідниками. Якщо законодавчо-нормативні документи однозначні та строгі у використанні термінології, то дослідницька література, в силу можливості застосування синонімів, установлення нових термінів різних явищ і процесів у перестрахуванні, розгляду їх з різних сторін, має ширший спектр термінологічних варіацій. Однак вони не завжди є доцільні та обґрунтовані.

Так, ми можемо сьогодні зустріти на позначення операцій перестрахування одночасно кілька термінів: «перестрахування» – «перестраховування» – «перестрахувальна операція», а «перестраховик» досить часто визначається як «перестрахувальна компанія» [1].

Наприклад, Валентина Комадовська у своїх дослідженнях використовує поняття «перестрахувальні послуги» та «перестрахувальні операції» [2]. Кнейслер О.В. вважає, що «на ринку перестрахування інституційними одиницями є страховики, які можуть виступати як перестрахувальники та перестраховики, професійні перестрахувальні компанії та перестрахувальні брокери» [3], а також, що «специфіка перестрахувальної послуги визначається організаційно-правовою природою перестрахової діяльності» [4] і т.п. Тобто використовує терміни «перестрахувальна послуга», «професійні перестрахувальні компанії» та «перестрахувальні послуги» при дослідженні перестрахування.

У результаті такої термінологічної невизначеності та плутанини з'являються такі

поняття як «страхувальні поліси» і цілі ланцюжки з «перестрахувальних компаній», а також повідомлення на сайтах окремих, добре знайомих страховиків, про те, що їхніми основними перестрахувальниками (а не перестраховиками) є General Reinsurance AG, (Gen Re) (Німеччина), SCOR SE (Франція), Polskie Towarzystwo Reasekuracji S.A (Polish Re) (Польща), Lloyd's (Великобританія) та пропозиції скористатися їхнім перестрахувальним захистом [5].

Хотіли б звернути увагу, що Google-перекладач подає некоректний переклад понять перестраховик і перестрахувальник, що і спричиняє помилки при вивченні перестрахування.

В українській мові, як і в російській, є окремі позначення цедент – перестрахувальник і цесіонарій – перестраховик, до того ж закріплені законодавчо (ст. 12 ЗУ «Про страхування»). Наголошуючи на тому, що відносини перестрахування відбуваються лише між страховими компаніями, доречне і використання термінів «первинний страховик» і «перестраховик».



Рис.1. Основні поняття операцій страхування і перестрахування (авторська розробка)

Як видно з рисунка 1, первинна передача процесу страхування, відбувається між ризиком та забезпеченням страхового захисту, тобто страхувальником і страховиком. При цьому

страхувальник сплачує *страхові* платежі (премії, внески) та отримує, у разі настання *страхового* випадку, *страхове* відшкодування (виплату страхової суми). Операції із забезпечення страхового захисту, тобто *страхові операції*, здійснює страхова компанія (страховик).

Пошук потрібного страховика, який має ліцензію на проведення належного виду страхування, який надає більш вигідні умови страхового захисту, укладання з ним договору і сплата внесків є для страхувальника, особливо юридичної особи, свого роду діяльністю. До того ж, така діяльність також може бути здійснена як в обов'язковому порядку, так і на добровільних засадах. Але ж ми не називаємо ці операції вже страхувальними (по аналогії з перестраховальними операціями).

Вторинна і подальша (*n*-на) передача ризику, забезпечення підтримки первинного страховика відбувається вже в межах перестрахування та ретроцесії. Проте вона відбувається між двома страховими компаніями, одна з яких – перестраховальник – передає частину або весь ризик у перестрахування й отримує перестраховий захист від другої страхової компанії – перестраховика, яка вже бере відповідні частки ризиків на перестрахування і гарантує виконання зобов'язань першого страховика, надаючи відповідні фінансові ємності.

Передача ризиків у перестрахування також може відбуватися в обов'язковому та добровільному форматах. При цьому, є один нюанс: страхова компанія може передавати певні ризики у перестрахування (тобто бути перестраховальником), водночас беручи окремі ризики від інших страховиків (тобто виступати перестраховиком). Відповідно, в такої компанії будуть як платежі, які вона сплатила за переданими нею ризиками, так і платежі, які вона отримала за ризиками від інших страховиків. У цьому ракурсі можемо погодитися, що ті платежі, які компанія передає перестраховикам, можна називати перестраховальними платежами (оскільки вона їх сплачує як перестраховальник), а ті платежі, які компанія отримує від перестраховальників – перестраховими платежами (преміями). Наглядний орган у звітах про стан страхового ринку України зазначає «частки страхових премій, сплачених на перестрахування» і «отримані страхові премії від перестраховальників». Аналогічно зазначають і «частки виплат, компенсовані перестраховиками», та «частки виплат, компенсовані перестраховальникам». Зрозуміло, що спеціалізований перестраховик переважно буде мати «отримані перестрахові платежі» та

«частки виплат, компенсованих перестраховальникам».

Оскільки перестраховий захист може бути забезпечений як за конкретним, застрахованим страховиком ризиком, так і за всією діяльністю первинного страховика, і його надає перестраховик, то варто все-таки, говорити про це як про «перестрахові операції» та «перестрахову діяльність».

Відповідно, діяльність первинного страховика, пов'язана і з зверненням до перестрахової компанії, може називатися «перестраховальною» і може полягати у:

- формуванні та дотриманні власних правил політики перестрахування;
- контролі за дотриманням вимоги щодо необхідності передачі ризиків у перестрахування;
- пошуку відповідних установленим вимогам перестраховика чи перестрахового брокера з належними рівнями фінансової надійності;
- укладанні договору перестрахування із дотриманням усіх його умов;
- реєстрації укладених договорів перестрахування;
- поданні всієї необхідної документації щодо переданих у перестрахування ризиків до Уповноваженого органу;
- виборі інших шляхів забезпечення виконання страхових зобов'язань, крім класичного перестрахування.

Отже, перестрахування виступає ефективним інструментом ризик-менеджменту первинного страховика.

Питання термінологічного та методологічного висвітлення основ перестрахування важливе ще й з огляду на те, що поступове зростання вітчизняного страхового ринку, збільшення ємності окремих ризиків, ускладнення взаємозв'язків між учасниками ринку при здійсненні ними перестрахових операцій, необхідність відповідати певним міжнародним і національним нормам стали тими вагомими чинниками, що впливають на формування ринку перестрахування в Україні. При цьому успіх цього розвитку багато в чому залежить від належного законодавчого регулювання даної сфери діяльності страховиків.

База спеціального законодавства з питань регулювання перестрахової діяльності в Україні представлена такими чинними нормативними актами:

- Законом України «Про страхування», стаття 12 [6].
- Постановою Кабінету Міністрів України від 4 лютого 2004 року №124 «Про затвердження вимог щодо здійснення перестрахування у страховика (перестраховика) нерезидента» [7].

- Розпорядженням Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг від 15 вересня 2015 року №2201 «Про затвердження Порядку реєстрації договорів перестрахування та надання страховиками (цедентами, перестраховувальниками) інформації про укладені договори перестрахування з страховиками (перестраховиками) нерезидентами» [8].

- Розпорядженням Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг від 11.07.2013 № 2262 «Про затвердження Вимог до рейтингів фінансової надійності (стійкості) страховиків та перестраховиків-нерезидентів та порядку їх підтвердження та визнання такими, що втратили чинність, деяких розпоряджень Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України [9].

Статтею 12 ЗУ «Про страхування», крім визначення суті операції перестрахування, його основних учасників, передбачені вимоги щодо їх застосування та фіксації. А саме: «договори перестрахування підлягають обов'язковій реєстрації в порядку, затвердженому Уповноваженим органом; перестрахування ризиків у страховиків-нерезидентів здійснюється згідно з вимогами та в порядку, встановленими КМУ; необхідність подання до Уповноваженого органу декларації про ризики та предмет договорів перестрахування, якщо обсяги страхових платежів, що передаються в перестрахування страховикам-нерезидентам, перевищують 50% їх загального розміру, отриманого з початку календарного року» [6].

У силу того, що Уповноважений наглядовий орган відповідає за моніторинг фінансового стану страхових і перестрахових компаній і зацікавлений у стабільності розвитку страхового ринку, основна увага в даних документах приділена інформуванню наглядового органу страховиками (перестраховувальниками) про наявність укладених договорів перестрахування, рейтинг фінансової надійності та статус перестраховиків, з якими співпрацюють страховики.

Тобто регламентована діяльність універсальних страхових компаній, які звертаються за перестраховим захистом і також можуть здійснювати операції перестрахування. Водночас відсутнє ліцензування перестрахової діяльності, не визначені умови функціонування спеціалізованих страховиків, а саме: додаткового забезпечення платоспроможності та фінансової стійкості. Законодавство не передбачає регламентації основних моментів операцій перестрахування (методи перестрахування, види

договорів, порядок розрахунку платежів переданих перестраховикам, облік комісії, тощо), а їхня чітка фіксація важлива ще й з огляду на те, що вони можуть бути використані у різних незаконних цілях.

Зауважимо, що в планах НБУ як нового наглядового органу за страховими компаніями є запровадження ліцензування перестрахової діяльності як виняткового виду діяльності спеціалізованого перестраховика і встановлення відповідних нормативів [10].

Попит на перестрахові послуги визначається рівнем фінансового забезпечення та платоспроможності перестраховувальника. Недостатньо капіталізовані страховики, з низьким рівнем фінансового забезпечення не мають змоги самостійно утримувати кумулятивні або значні за розміром ризики, що і зумовлює необхідність їх перестрахування.

За даними Нацкомфінпослуг, в Україні за станом на 01.01.2020 працювало 233 страхових компанії, з них лайфових – 23 компанії, ризикового страхування – 210 компаній. У 2015 р. всього на вітчизняному ринку працювало 361 компанія, у тому числі 49 лайфових страховиків та 312 – нон-лайфових [11]. Відповідно за цей період загальна кількість страховиків зменшилася на 128 компаній, або 35,46%. Найбільше зменшилася кількість лайфових страховиків – на 26 компаній, або у 2 рази. Кількість нон-лайфових страховиків зменшилася на 32,7%, тобто 102 компанії залишили ринок за період 2015-2019 рр.

Із 63 страхових/перестрахових брокерів-резидентів і 20 брокерів-нерезидентів станом на початок 2020 р. намір провадити посередницьку діяльність на території України з укладення договорів страхування/перестрахування і з страховиком-нерезидентом заявили лише 3 брокери, з них один брокер-резидент.

Основна частина діючих на страховому ринку України страховиків або перестраховують ризики в «материнських компаніях», або через брокерів чи безпосередньо в іноземних перестраховиків, або ведуть неактивну страхову діяльність у межах власних фінансових можливостей.

Серед 49 компаній, представлених у рейтингу Форіншурер, «Рейтинг страхових компаній за розміром капіталу» за 9 місяців 2020 р. перші 9 страховиків мають власний капітал більше 300 млн. грн. (найбільше – ARX – 894 млн. грн., найменше у цій групі – Альфа-страхування – 305 млн. грн.). Другу групу складають страховики із середніми фінансовими можливостями із власним капіталом в межах 100-300 млн. грн. (19 страховиків), і третя група – 18 компаній, у яких власний капітал лишень трохи більший за

мінімальний розмір статутного капіталу для нон-лайфових страховиків [12].

Згідно із статистичними даними Нацкомфінпослуг, за договорами перестрахування ризиків за 2019 рік українські страховики-цеденти сплатили 16713,4 млн. грн. часток страхових премій, з яких:

- перестраховикам-нерезидентам – 3298,2 млн. грн., що на 10,0% більше порівняно з 2018

роком (за 2018 рік – 2997,5 млн. грн.) та на 768 млн. грн. (30,35%) більше, ніж у 2015 р.

- перестраховикам-резидентам – 13415,2 млн. грн., що на 10,2% менше порівняно з відповідним показником 2018 року (за 2018 рік – 14943,2 млн. грн.), але на 6034,1 млн. грн. більше, ніж у 2015 році.

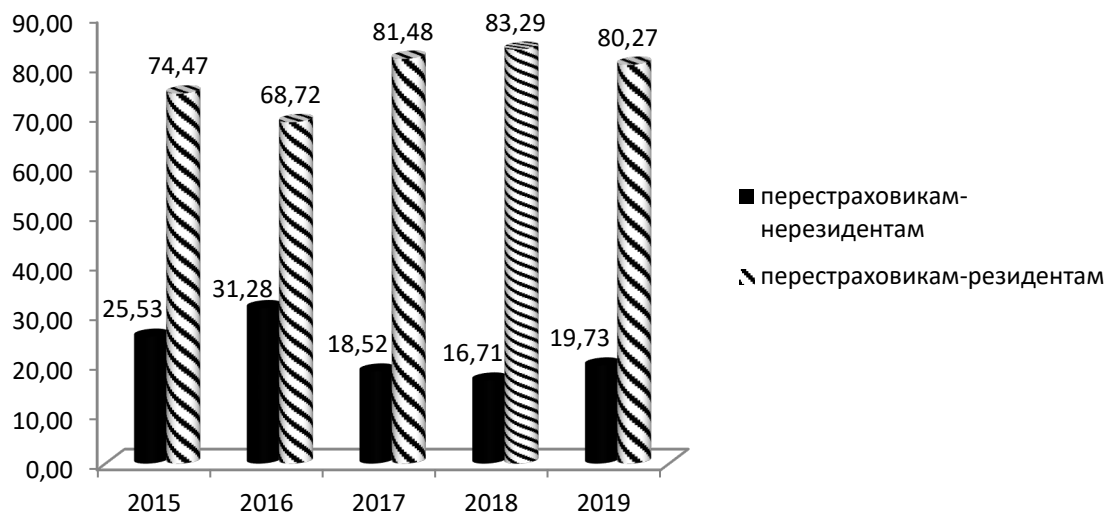


Рис. 2. Структура вихідного перестрахування в Україні за 2015-2019 рр., у % [11]

Як бачимо з рис. 2, страховики України в період 2015-2019 рр. в основному перестраховували ризики у вітчизняних перестраховиків. Відповідно 75% і більше (за винятком 2016 р.) страхових премій за договорами перестрахування було передано перестраховикам-резидентам. Цьому сприяли простіші законодавчі

умови передачі ризиків у перестрахування у перестраховика-резидента.

Співвідношення вихідного перестрахування до валових страхових премій станом на 31.12.2019 складало 31,5%, що на 4,8 в.п. менше аналогічного показника 2018 року, на 10,7 в.п. менше показника 2017 року і на 1,8 в.п. менше за показник 2015 р.

Таблиця 1

Структура вихідного перестрахування за видами страхування за період 2015-2019 рр., млн. грн., [11]

Показники	2015	2016	2017	2018	2019
страхування майна	1798,7	2273,9	3172,9	3771,3	3679,1
страхування від вогневих ризиків та ризиків стихійних явищ	871,6	1066,8	2280,1	2772,3	2870,0
страхування фінансових ризиків	1712,7	2013,2	3954,9	3617,2	2396,5
страхування вантажів та багажу	2376,0	3484,7	3887,5	1538,8	1535,2
страхування наземного транспорту	544,6	720,7	904,1	1273,8	1401,3
страхування відповідальності перед третіми особами	1052,8	1032,6	1634,8	1221,9	1034,1
страхування цивільної відповідальності власників транспортних засобів	461,5	586,3	586,0	640,0	904,2

Якщо розглянути структуру вихідного перестрахування за видами страхування (табл. 1), то видно, що вітчизняні страховики найбільше передавали у перестрахування ризики за договорами страхування майна, страхування

фінансових ризиків, страхування від вогневих ризиків і страхування вантажобагажу. Частка цих ризиків за період 2015-2019 рр. у різні роки варіювалася в межах від 11 до 26%.

Ризики за видами особистого страхування, страхування життя, медичного та інших, не представлених у таблиці, видів страхування складали незначний відсоток упродовж аналізованого періоду.

При цьому частка страхових виплат, компенсованих перестраховиками, у сумі валових страхових виплат впродовж періоду мала зростаючу тенденцію і становила у 2017 р. 11,47% а в 2019 р. вже 17,5%.

Із даних таблиці 2 видно, що у 2019 р. загальна сума часток страхових виплат, компенсованих перестраховиками, складала 2508,2 млн. грн., що на 1162,4 млн. грн. (або 86,37%) більше, ніж на початку аналізованого періоду. У тому числі перестраховиками-нерезидентами було компенсовано 2210,4 млн. грн., що на 9,0% більше в порівнянні з 2018 роком, а перестраховиками-резидентами – лише 297,8 млн. грн., що на 30,9% менше в порівнянні з відповідним показником 2018 року.

Таблиця 2

**Суми часток страхових виплат, компенсованих перестраховиками в Україні
за період 2015-2019 рр. [11]**

Показник	2015	2016	2017	2018	2019
Загальна сума часток страхових виплат, компенсованих перестраховиками, млн грн.	1345,8	1233,2	1208,2	2459,0	2508,2
<i>Всього у %</i>	<i>100</i>	<i>100</i>	<i>100</i>	<i>100</i>	<i>100</i>
у т.ч перестраховиками-нерезидентами, млн грн.	848,1	954,7	928,2	2028,2	2210,4
<i>частка у загальній сумі, %</i>	<i>63,02</i>	<i>77,42</i>	<i>76,83</i>	<i>82,48</i>	<i>88,13</i>
перестраховиками-резидентами, млн грн.	497,7	278,5	280,0	430,8	297,8
<i>частка у загальній сумі, %</i>	<i>36,98</i>	<i>22,58</i>	<i>23,17</i>	<i>17,52</i>	<i>11,87</i>

Тобто основна частка виплат за договорами перестрахування в період 2015-2019 рр. припадала на перестраховиків-нерезидентів. До того ж частка участі у виплатах перестраховиків-резидентів упродовж аналізованого періоду мала спадну тенденцію. Так, у 2015 р. перестраховиками-резидентами було сплачено майже 37% усіх виплат, за договорами перестрахування, а в 2019 р. – лише 11,87%.

Якщо розглядати структуру перестрахування у нерезидентів у географічному розрізі (табл. 3),

то побачимо, що в більшості випадків вітчизняні страховики впродовж 2015-2019 рр. зверталися за перестраховим захистом до цесіонаріїв з Швейцарії, Великобританії, Німеччини, Польщі, Австрії. Інші країни мали змінний характер участі, що зумовлено вимогами до фінансової стійкості перестраховиків, законодавчими обмеженнями щодо країни-агресора, співпрацею з відповідними брокерами та специфікою ризиків, що передавалися в перестрахування.

Таблиця 3

Структура перестрахування у нерезидентів за країнами, у % від загальної суми переданих платежів за період 2015-2019 рр. [11]

показники	2015	2016	2017	2018	2019
Німеччина	18,1	10,5	10,3	18,6	22,3
Великобританія	24,5	16,5	15,5	23,7	17,3
Австрія	5,6	4,7	7,1	8,5	19,4
Польща	8,5	8,6	9,7	12,4	10,0
Швейцарія	10,9	7,6	16,9	10,6	7,0
Франція	3,9	-	2,8	5,0	6,0
США	5,8	3,8	2,9	4,2	3,6
Італія	-	-	-	1,4	1,8
Ірландія	2,1	-	-	-	1,4
Чехія	1,5	-	-	2,4	3,3
Індія	-	8,9	3,8	1,5	-
Китай	-	12,3	4,3	-	-
Малайзія	-	7,0	6,7	-	-
Республіка Корея	-	5,5	-	-	-
Литва	2,6	-	-	-	-
Російська Федерація	7,2	3,3	5,3	2,3	-
Інші країни	9,3	11,5	14,7	9,2	7,9

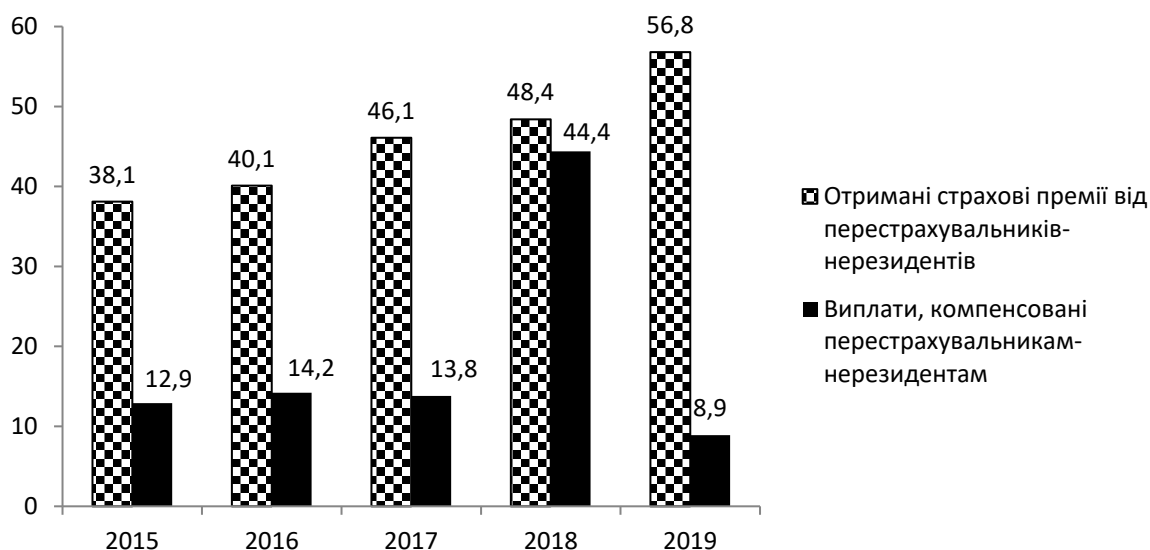


Рис. 3. Показники вхідного перестрахування страхового ринку України за 2015-2019 рр. (млн. грн.) [11]

Водночас вітчизняні страхові компанії також виступали у ролі перестраховиків, забезпечуючи перестрахове покриття перестраховальникам-нерезидентам (Рис. 3).

Як видно з рис. 3, упродовж аналізованого періоду спостерігалася позитивна тенденція збільшення отриманих вітчизняними перестраховиками премій за договорами перестрахування. Збільшення склало 18,7 млн. грн. (з 38,1 млн. грн. у 2015 р. до 56,8 млн. грн. у 2019 р.), тобто приріст склав 49,08%. Але виплати, компенсовані перестраховальникам-нерезидентам, були незначними, за винятком

2018 р., коли виплати майже дорівнювали отриманим преміям. Відповідно рівень виплат за договорами вхідного перестрахування складав 33,9% у 2015 р., 91,7% - у 2018 р. та 15,7% - у 2019 р. (Рисунок 4).

Варто звернути увагу на більш виражений підхід до вибору ризиків на перестрахування вітчизняними перестраховиками в аналізованому періоді порівняно з періодом 2010-2014 рр., коли рівень виплат за вхідним перестрахуванням складав відповідно 955,33%, 134,70%, 38,24%, 8,45% та 76,74% [11].

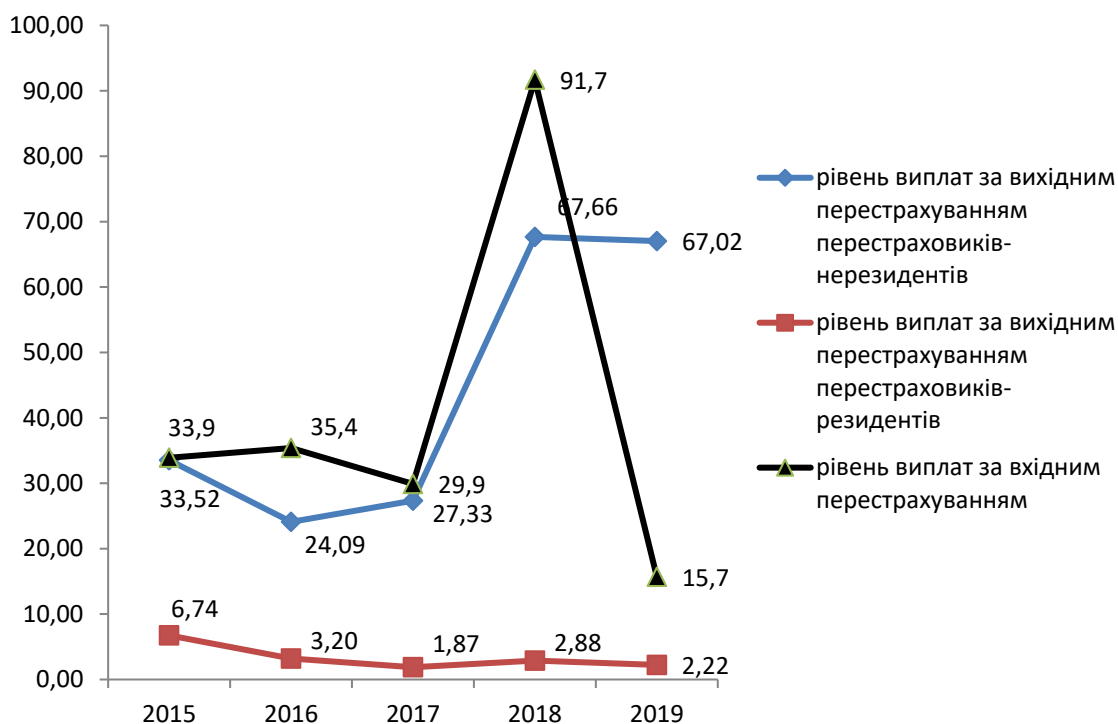


Рис. 4. Рівні виплат за вхідним і вихідним перестрахуванням в Україні за період 2015-2019 рр., % (сформовано за даними [11])

При цьому рівень виплат за вихідним перестраховуванням, наприклад у 2019 р. склав лише 15,01% (13,58% у 2015р.).

З цього можна зробити висновок про важливість розкриття і дослідження саме діяльності перестраховиків.

Зауважимо, що детальної інформації про ризики, які вітчизняні страхові компанії брали на відповідальність за договорами перестраховування, немає. А цьому також варто приділяти увагу з огляду на збалансування портфелів ризиків і можливого розвитку саме діяльності спеціалізованих перестраховиків.

Як бачимо, роль ринку перестраховування в Україні поступово зростає. Основна частка ризиків перестраховується на внутрішньому ринку, вітчизняні страховики все частіше

виступають у ролі перестраховиків і для страховиків-резидентів і нерезидентів.

На сьогодні у світі діє близько 350 професійних перестраховиків, з яких у Європі – 132. Функціонують національні перестраховики в Польщі (Polish Re), Словенії (Triglav Re, Sava Re), у Боснії та Герцеговині (Bosna Re), у Латвії (Riga Re), у Болгарії діє три перестраховика, у Румунії – 8 компаній перестраховування. Це, у певній мірі, підтримує невеликі національні страхові компанії, здешевшує вартість перестраховування, а отже і страхування.

За даними S&P Global Ratings, серед 20 найбільших перестраховиків світу за показниками чистої перестрахової премії, крім класичних, відомих перестраховиків, є перестрахові компанії Індії, Кореї, Іспанії, Канади (Таблиця 4).

Таблиця 4

Топ 20 світових перестраховиків у 2019 р. за даними S&P Global [13]

№	Назва перестраховика	Сума чистих перестрахових премій у 2019 р., млрд. дол. США
1.	Swiss Re	39,65
2.	Munich Re	35,39
3.	Hannover Rueck Se	22,82
4.	Berkshire Hathaway	16,95
5.	SCORE RE	16,20
6.	China Reinsurance Corp.	12,24
7.	Reinsurance Group America Inc.	11,30
8.	Lloyd's	10,54
9.	Everest Re Group Ltd	7,82
10.	Partner Re	6,91
11.	General Insurance Corp. of India	6,21
12.	MS&AD Insurance Group Holdings	5,62
13.	Korean Reinsurance Co	4,79
14.	Transatlantic Holdings	4,50
15.	Sompo Holdings	4,03
16.	MapfreRe	3,72
17.	R+V Versicherung	3,64
18.	RenaissanceRe Holdings	3,38
19.	Axis Capital Holdings	3,28
20.	Fairfax Financial Holdings	3,12

До 2008 р. в Україні функціонувало декілька спеціалізованих перестраховиків, зокрема «Гарант РЕ», «ЦЕСІЯ», «VAB RE», пізніше «Лідер РЕ» та інші. Однак на сьогодні «чистих» перестраховиків на українському ринку немає. Вітчизняні страховики передають ризики між собою або звертаються до іноземних та світових перестраховиків.

Зі зміною державного органу, уповноваженого здійснювати нагляд за діяльністю страхових компаній в Україні, можна очікувати на дієві зміни у сфері перестраховування з урахуванням світового досвіду. Зокрема необхідне:

- запровадження ліцензування перестрахової діяльності з визначенням основних категорій договорів перестраховування;
- створення або участь держави у створенні національної перестрахової компанії;
- розробка та запровадження стратегії розвитку страхового ринку і сфери перестраховування, зокрема;
- запровадження положень Solvency II, за допомогою яких підвищиться реальний рівень перестрахових операцій.

Багатьма науковцями й експертами страхової сфери розглядаються питання щодо можливості створення спільної перестрахової ємності для

надійного перестрахування ризиків в Україні, зокрема створення українського перестрахового пулу. Звісно, в історії становлення та розвитку українського ринку страхування відомі факти щодо невдалих спроб створення пулів, але були й вдалі їх реалізації.

Основним ініціатором створення перестрахового пулу в Україні виступає Асоціація «Страховий бізнес» (АСБ), активним учасником якої є СК «ЕКСПО СТРАХУВАННЯ». Відповідно пропонується дві моделі такого пулу:

1) «модель із загальною ємністю серед учасників АСБ за найбільш поширеними договорами і подальшим перестрахуванням перевищення обсягу («пул») за кордоном;

2) модель з перестрахуванням однотипних ризиків компаній Асоціації як «оптового клієнта» безпосередньо в іноземного перестраховика через брокера з вигідними тарифами як для набагато більшого обсягу, ніж може передавати будь-яка страхова компанія індивідуально» [14].

Противники ідеї створення державної перестрахової компанії наголошують на тому, що у випадку недостатньої фінансової потужності така організація буде задіяна лише на внутрішньому ринку, що не принесе особливої користі ринку. Тож діяльність державного перестраховика повинна бути зорієнтована на роботу і на зовнішніх регіональних ринках, що можливе при належному кадровому та фінансовому забезпеченні, використанні сучасних фінансових продуктів.

Серед сучасних можливостей забезпечення перестрахового захисту без наявності відповідного фінансового рейтингу є застосування так званого «забезпеченого перестрахування» (Collateralized Reinsurance) [15].

Забезпечене перестрахування може бути надане як традиційне перестрахування, яке захищає «загальний чистий збиток» (UNL), або як «гарантія збитків у галузі» (ILW), яке останнім часом більш поширене.

Забезпечене перестрахування відноситься до договору або програми перестрахування, які повністю забезпечені, як правило, інвесторами або стороннім капіталом. Даний інструмент виступає простою альтернативою рейтинговому балансу перестрахування. Для проведення операції перестрахування перестраховик, який не має відповідного міжнародного рейтингу, повинен надати перестрахувальнику поліс перестрахування й інвестиційний продукт, який дає можливість інвестору по-перше, внести відповідний заставний капітал, по-друге, повернути інвестору капітал і премії по ньому при закінченні терміну перестрахування.

При забезпеченому перестрахуванні укладається тристороння угода між цедентом, цесіонарієм та фінансовою установою (банком, хедж-фондом, ін.) про наявність коштів на випадок виникнення зобов'язань з відшкодування збитків. Отже, щоб іноземний страховик передав ризики в перестрахування до України, український перестраховик повинен відкрити рахунок в іноземному банку на суму взятої відповідальності з прив'язкою до конкретного договору перестрахування, який виступає гарантією платоспроможності для іноземного страховика. Іноземна компанія-перестрахувальник має право скористатися коштами такого рахунку для покриття збитків за договором перестрахування. А український перестраховик отримує свою плату за перестрахований ризик.

Дана операція хоч і має значний мінус, зокрема для України (це переведення значних коштів за кордон), однак має суттєві тенденції до зростання. На основі темпів зростання забезпеченого перестрахування за останні кілька років на рівні 23-25% експерти прогнозують поступове витіснення класичного перестрахування забезпеченим, до того ж воно вимагає набагато менших витрат. Також наголосимо на появі продуктів FinTech та InsurTech, які надають ширші можливості на ринках капіталу.

При виході на зарубіжний ринок українським перестраховикам необхідно враховувати, що збитковість страхових операцій у перші роки буде свідомо вищою, ніж у локальних перестраховиків. З одного боку, стандартні відрахування з премії, що припадають на комісії цедента і «ланцюжка» брокерів, що доводять зарубіжний ризик до перестраховика, складають від 10 до 30%. З іншого, новий невеликий перестраховик, що не має високого міжнародного рейтингу, не зможе відразу отримати доступ до всього спектра ризиків. Таким перестраховикам доведеться покривати спочатку ті ризики, від яких з тих чи інших причин відмовилися глобальні компанії або ті, на які вони можуть запропонувати меншу, ніж конкуренти, ціну. Лише з перебігом часу, заробивши репутацію на ринку і підтвердивши виплатами якість сервісу, новий перестраховик отримує шанс брати участь у справді прибуткових класах бізнесу.

Висновки:

1. Важливим аспектом належного розвитку ринку перестрахування в Україні є чітке законодавче затвердження і дотримання категорійного апарату перестрахової діяльності. При цьому варто розмежовувати перестрахову і перестрахувальну діяльність.

2. Уповноваженому наглядовому органу необхідно зосередити увагу і на особливостях діяльності перестраховиків (ліцензування, вимоги і нормативи діяльності), а не лише перестраховувальників. Це може стати поштовхом до створення потужних внутрішніх перестраховиків.

3. На сьогодні вітчизняні страхові компанії переважно (більше 75%) перестраховують ризики у перестраховиків-резидентів. В основному це ризики майнового страхування, страхування фінансових ризиків і відповідальності перед третіми особами. Однак виплати за договорами перестраховування українські страховики отримують переважно від перестраховиків-нерезидентів.

4. Вітчизняні страховики досить відповідально ставляться до вибору

перестраховиків-нерезидентів. Як правило, це перестраховики з високим рейтингом фінансової надійності з Австрії (19,4% усіх переданих платежів), Німеччини (22,3%), Франції (6,0%), Великобританії (17,3%), Швейцарії (7,0%), Польщі (10,0%).

5. Водночас вітчизняні страхові компанії також виступали у ролі перестраховиків, забезпечуючи перестрахове покриття перестраховувальникам-нерезидентам. При цьому рівень виплат за договорами вхідного перестраховування був на порядок вищий, ніж за вихідним перестраховуванням.

6. Подальшими науковими розвідками у цьому напрямі будуть питання створення національної перестрахової компанії (пулу) та сучасні методи активізації її діяльності.

Список літератури

1. Поплавська О. Управління якістю в Кельнському, Мюнхенському і Швейцарському перестраховому товаристві. *Страховий клуб КНЕУ*. URL: <http://pck.kneu.edu.ua/?p=189> (дата останнього звернення: 25.12.2020).

2. Комадовська В. Необхідність здійснення перестраховувальних операцій та управління ними при страхуванні життя. *Ринок цінних паперів України*. 2011. №3-4. С. 9-14.

3. Кнейслер О.В. Ринок перестраховування України: теоретико-методологічні домінанти формування та пріоритети розвитку: монографія. К.: Центр учбової літератури, 2012. 416с.

4. Кнейслер О.В. Ідентифікація перестраховувальної послуги у системі страхових відносин. *Фінансовий простір*. 2013. № 3 (11). С. 152-155.

5. Перестраховування. Наші партнери. Офіційний сайт СК «Універсальна». URL: <https://universalna.com/pro-kompaniyu/nashi-partneri/perestrahuvannya/> (дата останнього звернення: 25.12.2020).

6. Про страхування : Закон України від 07.03.1996 р. № 85/96-ВР / Верховна Рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/85/96-%D0%B2%D1%80#Text> (дата останнього звернення: 25.12.2020).

7. Про затвердження вимог щодо здійснення перестраховування у страховика (перестраховика) нерезидента : Постанова Кабінету Міністрів України від 4 лютого 2004 р. №124 / Кабінет Міністрів України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/124-2004-%D0%BF#Text> (дата останнього звернення: 25.12.2020).

8. Про затвердження Порядку реєстрації договорів перестраховування та надання страховиками (цедентами, перестраховувальниками) інформації про укладені договори перестраховування з страховиками (перестраховиками) нерезидентами : Розпорядження Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг від 15 вересня 2015 року № 2201 / Національна комісія, що

здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1327-15#Text> (дата останнього звернення: 25.12.2020).

9. Про затвердження Вимог до рейтингів фінансової надійності (стікості) страховиків та перестраховиків-нерезидентів та порядку їх підтвердження та визнання такими, що втратили чинність, деяких розпоряджень Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України : Розпорядженням Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг від 11.07.2013 № 2262/ Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1285-13#Text> (дата останнього звернення: 25.12.2020).

10. Біла книга «Майбутнє регулювання ринку страхування в Україні». Національний банк України. URL: https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/White_paper_i_nsurance_pr_2020-04-30.pdf?v=4 (дата звернення: 25.12.2020).

11. Інформація про стан і розвиток страхового ринку України. *Інформаційні матеріали Національної комісії, що здійснює державне регулювання на фінансовому ринку*. URL: <https://www.nfp.gov.ua/ua/Informatsiia-pro-stan-i-rozvytok-strakhovoho-rynku-Ukrainy.html> (дата останнього звернення: 25.12.2020).

12. Рейтинг страхових компаній України. Форіншурер страхування. <https://forinsurer.com/ratings/nonlife/20/9/2> (дата останнього звернення: 25.12.2020).

13. Top 20 global reinsurers of 2020. PropertyCasualty360: Property & Casualty Insurance. URL: <https://www.propertycasualty360.com/2020/09/29/top-20-global-reinsurers-of-2020/?slreturn=20201128131635> (дата останнього звернення: 15.12.2020).

14. Можливості створення Перестрахового Пулу України. Офіційний сайт страхової компанії «ЕКСПО СТРАХУВАННЯ». URL: <https://exporsk.com.ua/news/novyny-strakhovoho-rynku/insurance-pool.html> (дата останнього звернення: 25.12.2020).

15. Guy Carpenter explains 'Collateralized Reinsurance'. Insurance journal. URL: <https://www.insurancejournal.com/news/international/2015/02/12/357276.htm> (дата останнього звернення: 25.12.2020).

References

1. Poplavska, O. "Quality management in the Cologne, Munich and Swiss Reinsurance Companies", *Strakhovyi klub KNEU*, available at: <http://pck.kneu.edu.ua/?p=189>, (Accessed 25 December 2020).

2. Komadovska, V. (2011), "The need for reinsurance operations and their management in life insurance", *Rynok tsinnykh paperiv Ukrainy*, no. 3-4, pp. 9-14.

3. Kneisler, O.V. (2012), *Rynok perestrahuvannia Ukrainy: teoretyko-metodolohichni dominanty formuvannia ta priorytety rozvytku* [Reinsurance market of Ukraine: theoretical and methodological dominants of formation and development priorities], Tsentr uchbovoi literatury, Kyiv, 416 p.

4. Kneisler, O.V. (2013), "Identification of reinsurance service in the system of insurance relations", *Finansovy prostir*, no. 3 (11), pp. 152-155.

5. Ofitsiyni sait SK "Universalna", "Reinsurance, Our partners", available at: <https://universalna.com/pro-kompaniyu/nashi-partneri/perestrahuvannya/>, (Accessed 25 December 2020).

6. Law of Ukraine, "On Insurance" from 07.03.1996 No 85/96-BP, available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/79-20#Text>, (Accessed 25 December 2020).

7. Resolution of the Cabinet of Ministers of Ukraine, "On approval of requirements for reinsurance by a non-resident insurer (reinsurer)" from 04.02.2004 No 85/96-BP, available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/124-2004-%D0%BF#Text>, (Accessed 25 December 2020).

8. Order of the National Commission for State Regulation of Financial Services Markets, "On approval of the Procedure for registration of reinsurance agreements and provision by insurers (assignors, reinsurers) of information on concluded reinsurance agreements with insurers (reinsurers) by non-residents" from 15.09.2015 No 2201, available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1327-15#Text>, (Accessed 25 December 2020).

9. Order of the National Commission for State Regulation of Financial Services Markets, "On approval

of the Requirements to ratings of financial reliability (stability) of non-resident insurers and reinsurers and the procedure for their confirmation and recognition as invalid, some orders of the State Commission for Regulation of Financial Services Markets of Ukraine" from 11.07.2013 No 2262, available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1285-13#Text>, (Accessed 25 December 2020).

10. Bila knyha, "Future regulation of the insurance market in Ukraine", National Bank of Ukraine, available at: https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/White_paper_i nsurance_pr_2020-04-30.pdf?v=4, (Accessed 25 December 2020).

11. Information on the state and development of the insurance market of Ukraine, *Informatsiini materialy Natsionalnoi komisii, shcho zdiisniuiie derzhavne rehulivannia na finansovomu rynku*, available at: <https://www.nfp.gov.ua/ua/Informatsiia-pro-stan-i-rozvytok-strakhovoho-rynku-Ukrainy.html>, (Accessed 25 December 2020).

12. "Rating of insurance companies of Ukraine", *Forinsurer strakhuvannia*, available at: <https://forinsurer.com/ratings/nonlife/20/9/2>, (Accessed 25 December 2020).

13. Top 20 global reinsurers of 2020, *PropertyCasualty360: Property & Casualty Insurance*, available at: <https://www.propertycasualty360.com/2020/09/29/top-20-global-reinsurers-of-2020/?sreturn=20201128131635>, (Accessed 25 December 2020).

14. "Possibilities of creating a Reinsurance Pool of Ukraine", *Ofitsiyni sait strakhovoi kompanii "EKSPOSTRAKHUVANNIA"*, available at: <https://exporsk.com.ua/news/novyny-strakhovoho-rynku/insurance-pool.html>, (Accessed 25 December 2020).

15. "Guy Carpenter explains 'Collateralized Reinsurance'", *Insurance journal*, available at: <https://www.insurancejournal.com/news/international/2015/02/12/357276.htm>, (Accessed 25 December 2020).

Аннотация

София Кучеривская, Ольга Гладчук

ОТЕЧЕСТВЕННЫЕ РЕАЛИИ ПЕРЕСТРАХОВАНИЕ

Перестрахование является гарантом и катализатором развития страхового рынка. Сейчас отечественные страховщики преимущественно перестраховывают свои риски в «материнских компаниях» или в иностранных перестраховщиков, отдавая почти треть привлеченных страховых взносов. Отечественные страховщики принимают в перестрахование и риски перестраховщиков-нерезидентов, однако эта деятельность еще не настолько успешна.

Среди украинских исследователей перестрахования существует терминологическая путаница относительно основных аспектов перестрахования. Важным является разграничение понятий перестраховочной и перестраховательной деятельности. Потенциальным направлением дальнейшего развития

перестраховання в Україні являється створення державством, або з її участю, національної перестраховочної компанії або українського перестраховочного пула з використанням сучасних фінансових продуктів і технологічних інновацій.

Ключевые слова: страхование, перестрахование, перестраховочная деятельность, перестраховщик, перестрахователь, перестраховочная премия, перестраховочная выплата, входящее перестрахование, исходное перестрахование, обеспеченное перестрахование.

Summary

Sofia Kucherivska, Olha Hladchuk

DOMESTIC REALITIES OF REINSURANCE

Reinsurance is a guarantor and catalyst for the development of the insurance market, it increases its capacity and financial security.

The aim of the article is to study the current trends of reinsurance in Ukraine, identify the main problems in their implementation and formulate appropriate areas for their solution.

The works of domestic and foreign scientists in the field of reinsurance have become a theoretical and informational basis for writing the article. This study was conducted by implementing methods of analysis and synthesis, theoretical generalization, comparative analysis, statistical and graphical methods.

There is no single approach among Ukrainian reinsurance researchers regarding the use of basic reinsurance terms. It is important to use the correct reinsurance terminology, which is clearly defined in Ukrainian legislation, distinguishing between the concepts of "actions of the primary reinsurer" and "actions of the reinsurer" in reinsurance. At present, domestic insurers mostly reinsure their risks in "parent companies" or foreign reinsurers, paying almost a third of the reinsurance premiums involved. Ukrainian reinsurance is characterized by the fact that reinsurance premiums are paid mainly to resident reinsurers, while the majority of insurance payments are made by non-resident reinsurers. Domestic insurers are reinsuring the risks of primary non-resident insurers, but this activity is not yet so successful. A potential direction for the further development of reinsurance in Ukraine is the creation by the state, or with its participation, of a national reinsurance company or a Ukrainian reinsurance pool using modern financial products and technological innovations. As a result of the transfer of powers to supervise the activities of insurers to the NBU, we can expect effective changes in the legislative provision of insurance and reinsurance activities based on world experience, implementation of Solvency II and improving the quality of insurance and reinsurance activities by insurance market participants.

Key words: insurance, reinsurance, reinsurance activity, reinsurer, assignor, reinsurance premium, reinsurance payment, active reinsurance, passive reinsurance, collateralized reinsurance.

УДК 336.1

JEL Classification: G28, H3

© Дропа Я. Б., Макаренко У. Б., 2021

yaroslav.dropa@lnu.edu.ua, makarenko@ucu.edu.ua

Львівський національний університет імені Івана Франка, Львів

Український католицький університет, Львів

ВПЛИВ ОРГАНІЗАЦІЙ ГРОМАДЯНСЬКОГО СУСПІЛЬСТВА НА ФІНАНСОВІ ПРОЦЕСИ В ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ (НА ПРИКЛАДІ МЕДІЙНИХ ОРГАНІЗАЦІЙ)

Досліджено вплив головних параметрів діяльності медійних організацій на ступінь довіри до національної фінансової системи, рівень тіньової економіки та податкової культури. Охарактеризовано взаємозв'язок між обсягом виробленої медійної продукції і відсотковими ставками за банківськими кредитами у національній валюті. Проаналізовано взаємозалежність результатів діяльності медіаорганізацій і середніх відсоткових ставок за депозитами фізичних осіб і середньозваженої доходності облігацій внутрішньої державної позики України.

Ключові слова: *тіньова економіка, банківські кредити, депозити фізичних осіб, податкові надходження, податкова культура, фінансова політика, медійні організації, організації громадянського суспільства.*

Постановка проблеми. В умовах складної соціально-економічної ситуації в Україні важливе значення має ефективна діяльність організацій громадянського суспільства, зокрема медійних підприємств, які сприяють підвищенню рівня обізнаності громадян і своєчасно надають їм правдиву, незаангажовану й актуальну інформацію. Стабільна та якісна робота медіаорганізацій, як і більшості суб'єктів господарювання, значно залежить від достатності фінансового забезпечення їхньої діяльності. Сьогодні велика кількість вітчизняних підприємницьких структур відчують дефіцит фінансових ресурсів і мають негативні фінансові результати. Ефективно організована система фінансового управління медіапідприємством разом з дієвим механізмом державного стимулювання дає змогу вивести цю сферу на якісно новий рівень діяльності, яка допоможе забезпечити безпеку інформаційного простору України.

Засоби масової інформації можуть не лише консолідувати суспільство, а й відігравати деструктивну роль, нівелюючи соціокультурне відтворення окремої особистості, орієнтуючи її на масове споживання створюваних стереотипів, що підриває основу індивідуальності. Тому суспільство й держава повинні постійно дбати про нейтралізацію регресивних тенденцій в інформаційно-аксіологічному полі й мобілізувати ресурсний потенціал ЗМІ для формування такої ціннісної системи, яка змогла б забезпечити духовну єдність суспільства [11, с. 15].

Сьогодні у медійній сфері України відбуваються процеси, які, на жаль, не сприяють соціально-культурному та економічному

прогресу і не відображають національні інтереси держави. Це стало наслідком становлення корпоративної економіки та появи медійних організацій, власниками яких є приватні особи, які за допомогою інвестицій у засоби масової інформації захищають власні інтереси і не зважають на потреби населення. Така ситуація вимагає кардинальних змін у політиці регулювання діяльності медіа та створення умов для розвитку суспільних ЗМІ, які б підтримували державу в усіх її починаннях.

В умовах відкритості національної економіки, посилення глобалізаційних процесів та складної соціально-політичної ситуації в Україні актуальне дослідження впливу медійних організацій на фінансові процеси та вироблення головних напрямів удосконалення урядової політики щодо підвищення ефективності функціонування ЗМІ у напрямі нарощення довіри до вітчизняної фінансової системи та здійснення позитивного впливу на розвиток суспільства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню впливу діяльності суб'єктів господарювання на фінансову сферу держави присвятили свої праці такі вітчизняні науковці: І. Бланк, Д. Ванькович, В. Дем'янишин, В. Карлова, Г. Кірейцев, О. Євсейцева, М. Крупка, В. Опарін, М. Петик, А. Поддєрьогін, О. Підхонний, О. Терещенко, І. Ткачук та ін.

Виділення не розв'язаних раніше частин загальної проблеми. Зважаючи на значну кількість публікацій, присвячених висвітленню особливостей фінансової діяльності підприємств, сьогодні у науковій літературі відсутня достатня кількість праць, які б висвітлювали вплив функціонування медіаорганізацій на фінансові процеси, які відбуваються у національній

економіці.

Формулювання цілей статті. Мета статті – дослідження впливу вітчизняних медійних організацій на фінансові процеси в економіці України з використанням методів кореляційно-регресійного аналізу.

Виклад результатів дослідження. На основі статистичних даних дослідимо вплив діяльності медійних підприємств (кількості суб'єктів господарювання, чисельності зайнятих та обсягу виготовлення медійної продукції) на динаміку

таких економічних показників як рівень тіньової економіки відносно ВВП, кількість членів кредитних спілок, податковий тиск, відсоткові ставки банків за депозитами фізичних осіб і кредитами, середньозважена дохідність ОВДП. Для виявлення чинників впливу абсолютні показники з табл. 1 скорегуємо на базові темпи інфляції. У подальшому проведемо кореляційний аналіз з метою виявлення тісноти зв'язку між визначеними параметрами, результати якого відображені у табл. 1.

Таблиця 1

Розрахунок показників для проведення кореляційного аналізу впливу показників діяльності медійних підприємств України на економічні параметри

Показники	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	Середнє значення
Обсяг реалізованої продукції медійними підприємствами, млрд грн	21,08	24,48	19,75	17,88	16,81	18,03	22,01	27,089	33,72	41,84	24,27
Кількість зайнятих працівників на медійних підприємствах, осіб	85680	85443	71809	69397	62110	55172	55027	59027	59280	61862	66480,7
Рівень тіньової економіки, % до офіційного ВВП	38	34	34	35	43	40	35	32	31	28	35,0
Кількість членів кредитних спілок, тис од на кінець періоду	1570,3	1062,4	1095,9	980,9	821,6	764,6	642,9	564,1	478,95	465,25	844,69
Податкові надходження до зведеного бюджету України, млрд грн	234,45	334,69	360,57	353,97	367,51	507,64	644,16	828,16	979,98	918,42	552,95
Податковий тиск, %	20,92	24,81	24,71	23,25	23,16	25,53	27,03	27,76	27,53	23,08	24,78
Відсоткові ставки банків за кредитами у національній валюті, %	14,6	14,3	15,5	14,4	15	17,5	15,9	14,6	17,2	17	15,6
Відсоткові ставки банків за депозитами домогосподарств, %	11,4	9,1	11,9	12,4	13,2	12,2	10,4	7,8	7	8,3	10,37
Середньозважена дохідність ОВДП, %	10,39	9,17	12,94	13,13	13,44	13,07	9,16	10,47	17,79	16,93	12,65
Індекс споживчих цін до 2010 року у коефіцієнтах	1	1,08	1,086	1,083	1,214	1,806	2,057	2,347	2,563	2,765	-
Обсяг реалізованої продукції медійними підприємствами, скоригований на інфляцію, млрд грн	21,08	22,66	18,17	16,51	13,84	9,98	10,7	11,54	13,16	15,13	15,28
Податкові надходження до зведеного бюджету України, скориговані на інфляцію, млрд грн	234,45	309,9	331,87	326,77	302,66	281,14	313,21	352,92	382,43	332,17	316,75

*Джерело: побудовано авторами на основі [8, 9, 10]

Показники діяльності медійних підприємств нами взято за даними Державної служби статистики України за Класифікацією видів економічної діяльності розділом J “Інформація та телекомунікації”. З цього розділу виокремлено такі види діяльності: 58 “Видавнича діяльність”, 59 “Виробництво кіно- та відеофільмів, телевізійних програм, видання звукозаписів”, 60 “Діяльність у сфері радіомовлення та телевізійного мовлення”.

Загальним методом вимірювання тісноти зв'язків між різними змінними є розрахунок коефіцієнтів кореляції, серед яких лінійний коефіцієнт кореляції Пірсона найбільш відомий. Однак обов'язкова умова його застосування – звичайний закон розподілу обох змінних, між якими вимірюється тіснота зв'язку. Асиметрія та перевищення значень відповідних показників мають бути близькими до нуля. Проте такі умови щодо економічних показників, які використані у роботі, не зовсім виконуються. Тому ми застосували додатково коефіцієнт кореляції Фехнера. Окрім того, цей коефіцієнт кореляції дає змогу дослідити тісноту зв'язків між невеликими рядами даних. Коефіцієнт кореляції знаків Фехнера (як і Пірсона) коливається у межах від -1 до 1. Знак характеризує напрям досліджуваного

зв'язку: прямий чи обернений. Він заснований на порівнянні знаків відхилення індивідуальних значень двох змінних від їх середніх значень. Висновок про співвідношення між двома змінними робиться на основі підрахунку кількості збігів і відмінностей між цими ознаками. У роботі ми скоригували всі абсолютні грошові показники до рівня інфляції та обчислили їх щорічні зміни.

Кредитні спілки у ринковій економіці є важливими фінансовими інститутами, які залучають вільні фінансові ресурси та спрямовують їх на кредитування своїх учасників. Водночас вони головні індикатори довіри суб'єктів господарювання та домашніх господарств до фінансової системи, оскільки залучають внески на добровільній основі. У процесі дослідження нами виявлено тісний прямий зв'язок між обсягом реалізованої продукції медійними підприємствами скоригованого на інфляцію та кількістю членів кредитних спілок (коефіцієнт кореляції Фехнера становить 1). Це підтверджує думку про те, що рівень довіри у суспільстві на пряму залежить від діяльності засобів масової інформації, тобто кількості зайнятих у цій сфері або обсягу виготовленої медійної продукції (рис. 1).

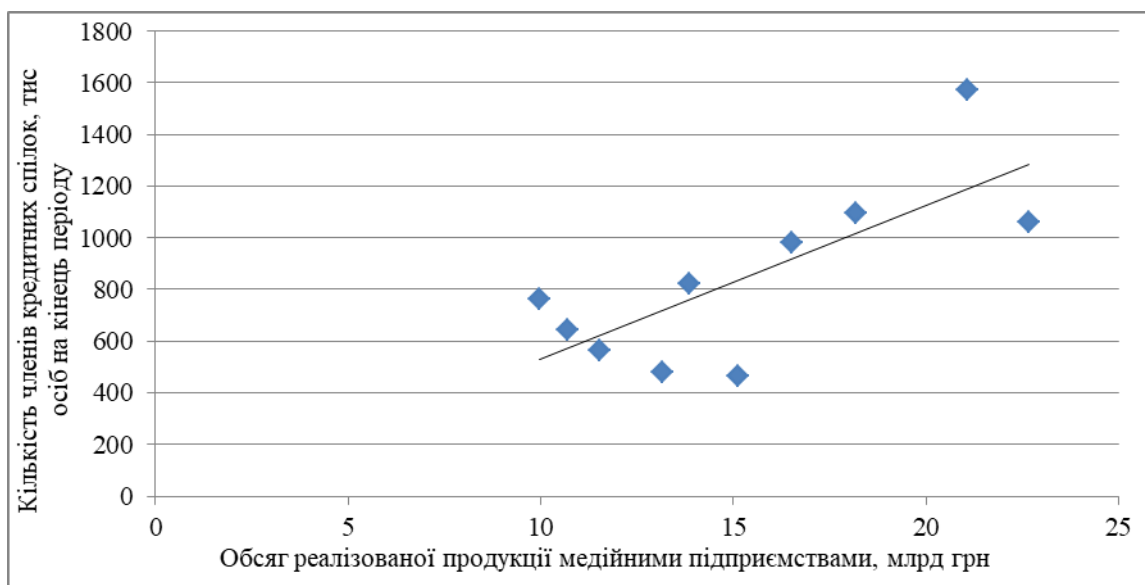


Рис 1. Залежність обсягу реалізованої продукції медійними підприємствами та кількості членів кредитних спілок України 2010 – 2019 роки

*Джерело: побудовано авторами

Такі результати ще раз доводять важливість ефективної діяльності медіаорганізацій, які здатні підвищувати рівень упевненості у суспільстві та опосередковано впливати на інші параметри фінансової системи, які безпосередньо залежать від ступеня суспільної довіри.

Водночас нами виявлено слабкий зв'язок між

параметрами діяльності медіа (обсягом реалізації медіапродукції, скоригованим на інфляцію й кількістю зайнятих на медіаринку) та рівнем тіньової економіки (коефіцієнт кореляції Фехнера становить -0,2), що свідчить про несуттєвий її вплив на функціонування суб'єктів господарювання у цій сфері та обсяг надання

суспільству медійних продуктів. Українським медійним організаціям необхідно підвищувати ефективність діяльності у цьому секторі шляхом надання достовірної та правдивої фінансової інформації з метою зменшення обсягу вітчизняного тіньового ринку.

У дослідженні підтверджено постулати економічної науки про залежність обсягу податкових надходжень від рівня податкової культури та менший рівень суспільного спротиву у разі підняття податкового тиску в умовах високої фіскальної свідомості громадян. З огляду на призначення і завдання медійних підприємств, можна стверджувати про головну їхню роль у

формуванні податкової культури населення, оскільки саме через засоби масової інформації необхідно розповсюджувати ключові принципи діяльності фіскальних органів України. Підтвердженням цьому є встановлена пряма залежність між обсягом реалізованої продукції медійними підприємствами (кількістю зайнятих у медіасфері) та обсягом податкових надходжень до зведеного бюджету України (Коефіцієнт кореляції Фехнера становить 0,6 для номінальних параметрів та 0,33 для обох показників, скоригованих на інфляцію за 2011 – 2019 роки) (рис. 2).

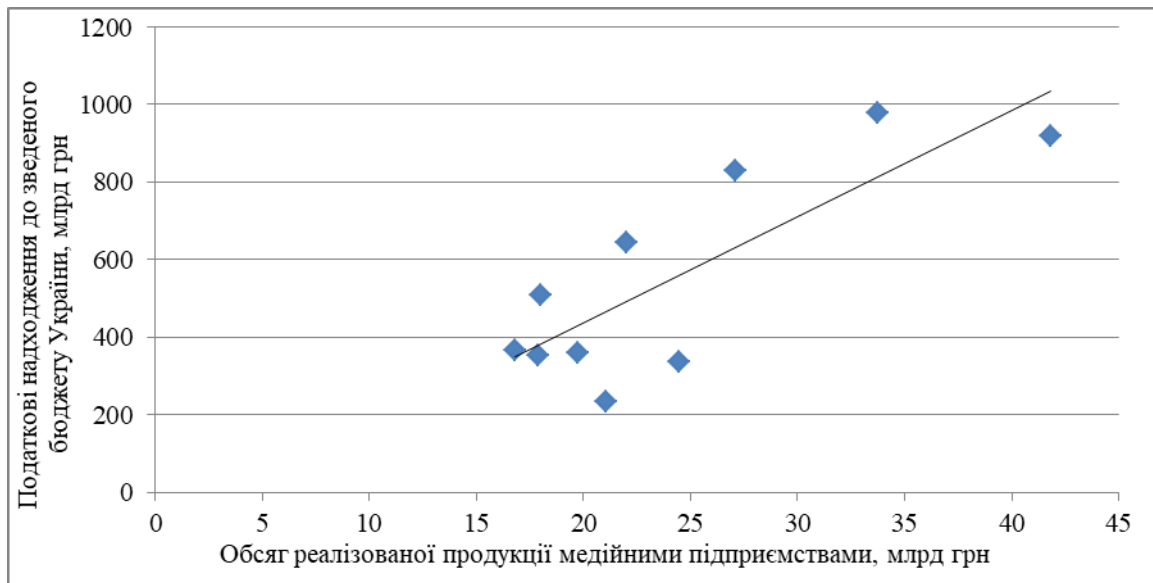


Рис 2. Вплив обсягу реалізованої продукції медійними компаніями на податкові надходження до зведеного бюджету України 2010 – 2019 роки

*Джерело: побудовано авторами

Це дає підстави рекомендувати державним органам влади залучати до реалізації вітчизняної податкової політики медійні підприємства та брати участь у їхньому статутному капіталі (чи за допомогою інших форм фінансування) з метою недопущення недобросовісного впливу з боку третіх осіб на діяльність таких підприємств за допомогою викривлення реальної мети та завдань оподаткування.

Але, підвищення рівня податкового тиску негативно впливає на діяльність медійних підприємств (як і на функціонування суб'єктів господарювання інших видів діяльності), що підтверджує обернена залежність між рівнем фіскального навантаження й обсягом виробництва медіапродукції в Україні, скоригованим на базовий індекс споживчих цін (коефіцієнт кореляції Фехнера становить -0,4). У цьому випадку діють положення теорії Лаффера, згідно з якою в умовах зростання податкового

навантаження підприємницькі структури повністю або частково будуть звужувати свою діяльність чи переходити у тіньовий ринок.

Водночас нами виявлено обернену залежність між діяльністю медійних компаній та відсотковими ставками банків за кредитами у національній валюті (коефіцієнт кореляції Фехнера становить -0,6). Така ситуація – наслідок впливу кредитної політики банків на діяльність медійного сектору, тобто зниження ціни на кредитні ресурси сприяє нарощенню обсягу виробництва медійних продуктів (рис. 3).

Протилежна ситуація спостерігалася у взаємозв'язку діяльності медійних компаній зі ставками за депозитами фізичних осіб, в якій нами виявлено пряму залежність (коефіцієнт кореляції Фехнера дорівнює 0,2). За таких умов не підтверджуються економічні постулати, за яких реклама у засобах масової інформації допомагає стимулювати депозитну діяльність населення і, як

наслідок, знижувати ставки за банківськими вкладками, оскільки зі зростанням попиту на їхні послуги, вони не будуть мати змоги і надалі платити високі відсотки. Тобто зростання обсягу

виробництва медійної продукції сприяє зростанню рівня суспільної довіри до фінансової системи, а, отже, й до банківського сектору загалом.

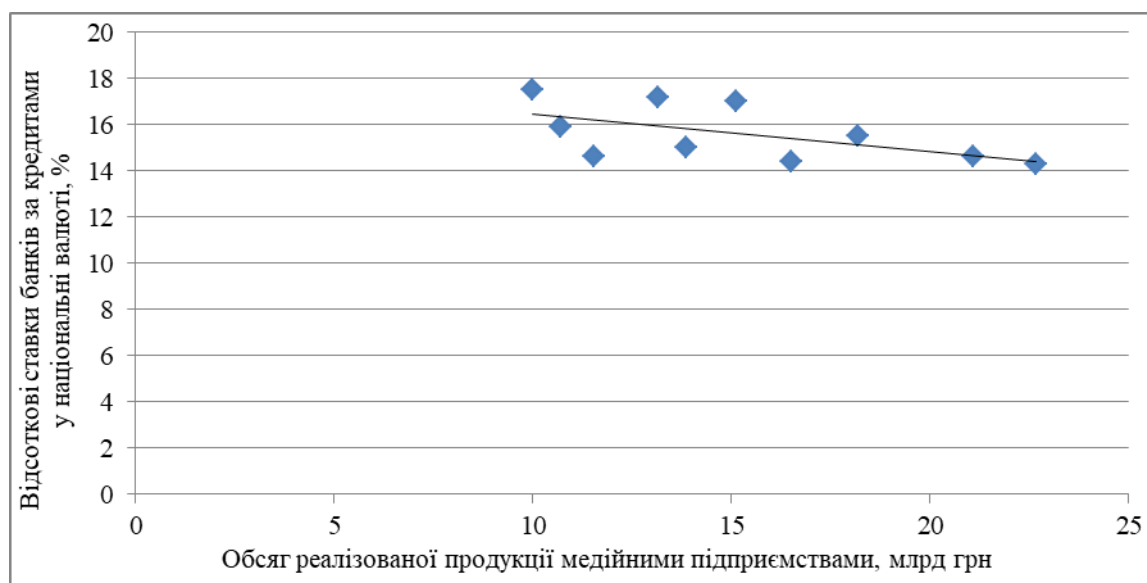


Рис 3. Взаємозалежність обсягу реалізованої медійної продукції, скоригованої на інфляцію та відсоткові ставки банків за кредитами у національній валюті 2010 – 2019 роки

**Джерело: побудовано авторами*

З іншого боку вітчизняні банківські установи відчують нарощення попиту на кредитні послуги від держави (який є наслідком нестачі бюджетних доходів для покриття витрат у зв'язку зі складною політичною та соціально-економічною ситуацією в країні), тому в останні роки вони активно вкладають свої ресурси в облігації внутрішньої державної позики. Наслідок цього – зростання ціни державних цінних паперів, ставка за якими в Україні вища за ціну на банківські депозитні ресурси. У таких умовах ставка за ОВДП є чинником формування відсотка за банківськими кредитами. У дослідженні ми отримали підтвердження зростання довіри до держави в умовах посилення активності засобів масової інформації, про що свідчить прямий зв'язок між середньозваженою дохідністю ОВДП та обсягом виробництва медіапродуктів в Україні, скоригованого на базові темпи інфляції (коефіцієнт кореляції Фехнера становить -0,2 (рис. 4). Позитивно висвітлюючи фінансовий стан держави, вітчизняні медіа можуть сприяти підвищенню попиту на ОВДП і реалізації їх у потрібному обсязі. Така ситуація знижує середньозважену ставку дохідності державних облігацій та допомагає зекономити бюджетні фінансові ресурси на обслуговування боргу. З іншого боку, негативна діяльність ЗМІ по відношенню до фінансової політики держави

може суттєво збільшити вартість державних облігаційних позик та ускладнити умови їх емісії.

Отже, як показують результати нашого кореляційного аналізу, діяльність медійних підприємств справляє суттєвий вплив не тільки на фінансові, але й на економічні процеси загалом. Засоби масової інформації можуть визначати поведінку суб'єктів фінансового ринку і впливати на прийняття інвестиційних рішень підприємницьких структур і домашніх господарств.

Висновки. У проведеному дослідженні за результатами кореляційного аналізу виявлено тісний прямий зв'язок між обсягом реалізованої продукції медійними підприємствами, скоригованим на інфляцію, та кількістю членів кредитних спілок України, що підтверджує залежність рівня суспільної довіри від діяльності засобів масової інформації, тобто кількості зайнятих у цій сфері або обсягу виготовленої медійної продукції.

Доведено ключову роль медійних підприємств у формуванні податкової культури населення країни на підставі встановленої прямої залежності між обсягом реалізованої продукції медійними підприємствами та податковими надходженнями до зведеного бюджету України. Це дає підстави рекомендувати органам державної влади залучати до реалізації

вітчизняної податкової політики медійні підприємства та сприяти поліпшенню їхнього фінансового забезпечення.

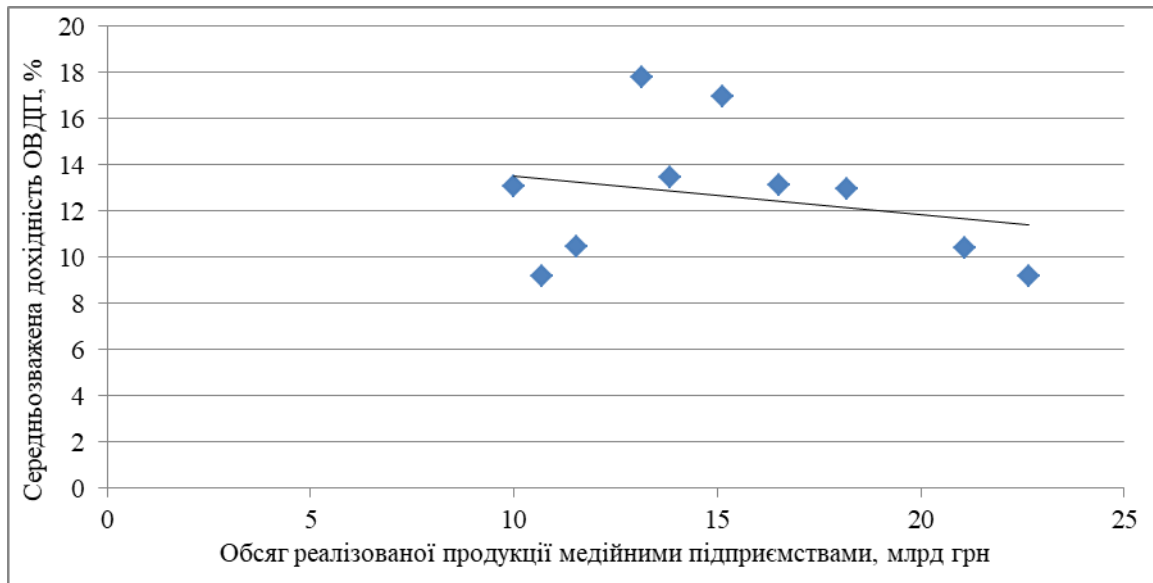


Рис 4. Взаємозалежність обсягу реалізованої медійної продукції та середньозваженої дохідності облігацій внутрішньої державної позики України 2010 – 2019 роки

*Джерело: побудовано авторами

З огляду на зазначене вище, органам державної влади необхідно стимулювати діяльність медійних підприємств, брати участь у їхньому капіталі, створювати сприятливе

середовище функціонування з метою забезпечення інформаційної політики в інтересах держави та зміцнення інформаційної безпеки суспільства.

Список літератури

1. Бланк І. О., Ситник Г. В. Управління фінансами підприємств. Підручник. Київ: КНТЕУ, 2006. 780 с.
2. Дем'янишин В. Г., Гуцал І. С., Кириленко О. П. та ін. Фінансова політика інвестиційно-інноваційного розвитку України: монографія / за ред. В. Г. Дем'янишина. Тернопіль: ТНЕУ, 2014. 463 с.
3. Євсейцева О. С., Собцева Г. М. Аналіз медійного ринку України // Ефективна економіка. 2016. №5. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua> (Дата звернення: 11.01.2021).
4. Карлова В. В. Вплив засобів масової інформації на формування української національної свідомості. URL: <http://academy.gov.ua/ej/ej6/txts/07kvvunc.htm> (Дата звернення: 11.01.2021).
5. Крупка М.І. Фінансовий менеджмент: підручник / М.І. Крупка, О.М. Ковалюк, В.М. Коваленко та ін.; за ред. д-ра екон. наук, проф. М.І. Крупки. – Львів: ЛНУ ім. Івана Франка, 2019. 440 с.
6. Лизанчук В. Феномен невмирущості нації // Наукові записки АН ВШ України, 2004. Випуск 6, 9-29. С. 74 – 81.
7. Опарін В. М. Фінансові ресурси: проблеми визначення та розміщення // Вісник НБУ. 2000. № 5. С. 10–17.
8. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: www.ukrstat.gov.ua (Дата звернення: 11.01.2021).
9. Офіційний сайт Міністерства фінансів України. URL: <https://www.mof.gov.ua/uk> (Дата звернення: 11.01.2021).
10. Офіційний сайт Національного банку України. URL: <http://www.bank.gov.ua> (Дата звернення: 11.01.2021).
11. Терещенко О. О., Бабяк Н. Д. Фінансовий контролінг: навч. посібник. Київ: КНЕУ, 2013. 407 с.
12. Ткачук І. Я. Окремі теоретичні аспекти формування стратегії фінансового забезпечення медійних підприємств України // Вісник Львівського університету. Випуск 55. Серія економічна. 2018. С. 247 – 254.

References

1. Blank, I. O., Sytnyk, H. V. (2006). *Upravlinnia finansamy pidpriemstv [Enterprise financial management]*. Kyiv: KNTEU [in Ukrainian].
2. Dem'ianyshyn, V. H., Hutsal, I. S., Kyrylenko, O. P. et al. (2014). *Finansova polityka investytsijno-innovatsijnoho rozvytku Ukrainy [Financial policy of investment and innovation development of*

Ukraine]. V. H. Dem'ianyshyn (Ed.). Ternopil: TNEU [in Ukrainian].

3. Yevsejtseva, O. S., & Soltseva, H. M. (2016). Analiz medijnoho rynku Ukrainy [Analysis of the media market of Ukraine]. *Efektivna ekonomika - Effective economy*, 5. Available at: <http://www.economy.nayka.com.ua> (accessed 11 January 2021).

4. Karlova, V. V. *Vplyv zasobiv masovoi informatsii na formuvannya ukrains'koi natsional'noi svidomosti [The influence of the media on the formation of the Ukrainian national consciousness]*. Available at: <http://academy.gov.ua/ej/ej6/txts/07kvunc.htm> (accessed 11 January 2021).

5. Krupka, M. I., Kovaluk, O. M., Kovalenko, V. M., et al. (2019). *Finansovyy menedzhment [Financial management]*. M. I. Krupka (Ed.). Lviv: Ivan Franko National University of Lviv [in Ukrainian].

6. Lyzanchuk, V. (2004). Fenomen nevmyruschosti natsii [The phenomenon of immortality of the nation]. *Naukovi zapysky AN VSh Ukrainy –Scientific Notes of the Academy of Sciences of Ukraine*, 6, 74-81 [in Ukrainian].

7. Oparin, V. M. (2000). Finansovi resursy: problemy vyznachennia ta rozmischennia [Financial resources:

problems of definition and placement Visnyk NBU–Bulletin of the NBU, 5, 10-17 [in Ukrainian].

8. Ofitsijnyj sajт Derzhavnoi sluzhby statystyky Ukrainy [Official site of the State Statistics Service of Ukraine]. ukrstat.gov.ua. Available at: www.ukrstat.gov.ua (Дата звернення: 11.01.2021).

9. Ofitsijnyj sajт Ministerstva finansiv Ukrainy [Official site of the Ministry of Finance of Ukraine]. mof.gov.ua. Available at: <https://www.mof.gov.ua/uk> (accessed 11 January 2021).

10. Ofitsijnyj sajт Natsional'noho banku Ukrainy [Official site of the National Bank of Ukraine]. bank.gov.ua. Available at: <http://www.bank.gov.ua> (accessed 11 January 2021).

11. Tereschenko, O. O., Babiak, N. D. (2013). *Finansovyy kontrolinh [Financial controlling]*. Kyiv: KNEU [in Ukrainian].

12. Tkachuk, I. Ya. (2018). Okremi teoretychni aspekty formuvannya stratehii finansovoho zabezpechennia medijnykh pidpriemstv Ukrainy [Some theoretical aspects of forming the strategy of financial support of media enterprises of Ukraine]. Visnyk L'vivskoho universytetu. Seriya ekonomichna - Visnyk of Lviv National University. Economic series, 55, 247-254 [in Ukrainian].

Аннотация

Ярослав Дропа, Ульяна Макаренко

ВЛИЯНИЕ ОРГАНИЗАЦИЙ ГРАЖДАНСКОГО ОБЩЕСТВА НА ФИНАНСОВЫЕ ПРОЦЕССЫ В ЭКОНОМИКЕ УКРАИНЫ (НА ПРИМЕРЕ МЕДИЙНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ)

Исследовано влияние основных параметров деятельности медийных организаций на степень доверия к национальной финансовой системе, уровень теневой экономики и налоговой культуры. Охарактеризована взаимосвязь между объемом произведенной медийной продукции и процентными ставками по банковским кредитам в национальной валюте. Проанализированы взаимозависимость результатов деятельности медиаорганизаций и средних процентных ставок по депозитам физических лиц и средневзвешенной доходности облигаций внутреннего государственного займа Украины.

Ключевые слова: теневая экономика, банковские кредиты, депозиты физических лиц, налоговые поступления, налоговая культура, финансовая политика, медийные организации.

Summary

Yaroslav Dropa, Ulyana Makarenko

THE INFLUENCE OF THE CIVIL SOCIETY ORGANIZATIONS ON THE FINANCIAL PROCESSES IN THE ECONOMY OF UKRAINE (EXAMPLE OF MEDIA ORGANIZATIONS)

The article examines the impact of the main parameters of media organizations on the degree of confidence in the national financial system, the level of the shadow economy and tax culture. The relationship between the volume of media products and interest rates on bank loans in the national currency is described. The interdependence of the results of activity of media organizations and average interest rates on deposits of individuals and the weighted average yield of domestic government bonds of Ukraine is analyzed.

Correlation analysis revealed a close direct relationship between the volume of products sold by media companies adjusted for inflation and the number of members of credit unions of Ukraine, which confirms the dependence of public confidence on the media, namely the number of employees in this area or the volume of media products.

The key role of media enterprises in the formation of the tax culture of the population of the country is proved on the basis of the established direct dependence between the volume of products sold by media enterprises and tax revenues to the consolidated budget of Ukraine. This gives grounds to recommend public authorities to involve media companies in the implementation of domestic tax policy and help improve their financial support.

Key words: shadow economy, bank loans, deposits of individuals, tax revenues, tax culture, financial policy, media organizations.

© Буяк Л.М., Пришляк К.М., Башуцька О.С., 2020
lesyabuyak@ukr.net, katyapryshliak@gmail.com, o.bashutska@gmail.com
Західноукраїнський національний університет, Тернопіль

ІМІТАЦІЙНА МОДЕЛЬ УПРАВЛІННЯ СТРАХОВОЮ КОМПАНІЄЮ В УМОВАХ РИНКУ

Стаття присвячена дослідженню фінансового механізму та особливостей діяльності страхових компаній та розробленню економіко-математичних моделей для знаходження кількісних параметрів управління страховою компанією в умовах ринку. Об'єктом дослідження є діяльність страхових компаній України. Предметом дослідження є економіко-математичні методи та моделі в системі оптимального управління діяльністю страхової компанії в умовах ринку. Наукові дослідження були проведені за допомогою таких методів: методи системного аналізу, економетричні методи, методи теорії ймовірностей та математичної статистики, імітаційного та стохастичного моделювання.

Розроблений комплекс моделей дозволяє приймати оптимальні рішення в умовах нестабільних мікро- та макросередовища з урахуванням посилення конкуренції на страховому ринку. Використання результатів дослідження, у тому числі програмного забезпечення до імітаційної моделі діяльності страхової компанії, забезпечує підвищення гнучкості в управлінні ціновою політикою, політикою витрат, у формуванні страхового портфеля, є інструментарієм для вибору перестрахової та інвестиційної стратегії з метою оптимізації фінансових результатів діяльності страхової компанії.

Ключові слова: страховий ринок, страхова компанія, страховий портфель, страхові операції, економіко-математичні методи, оптимальне управління, імітаційне моделювання.

Постановка проблеми. Реформування системи економічних відносин та соціальні перетворення в Україні надають особливої ваги розв'язанню проблеми страхового захисту майнових інтересів як юридичних, так і фізичних осіб. Світовий досвід підтвердив, що страхування здатне стати механізмом, за допомогою якого суспільство і держава можуть вирішити чи не найважливіші соціальні та економічні проблеми.

Для країн із перехідною економікою, до яких належить Україна, характерні, крім ринкових ризиків, багато специфічних ризиків перехідного періоду: нестабільність, недосконалість законодавства, значна частка тіньового сектора економіки, політичні ризики.

Зважаючи на це, з одного боку зростає потреба в страховому захисті від ризиків, підвищується роль страхової діяльності, з іншого боку – постає проблема: страхові компанії як суб'єкти підприємницької діяльності, що діють в умовах перехідної економіки і формування страхового ринку, теж підвладні багатьом ризикам, не властивим розвинутій економіці. Тому виникає необхідність розробки підходів та інструментарію для ефективного вирішення специфічних проблем функціонування страхових компаній в умовах ринку.

Аналіз методів вирішення завдань, що стоять перед страховиками, показує, що в арсеналі сучасної теорії моделювання їх кількість значна, та водночас проблема розробки та ефективного застосування математичних методів до

моделювання поведінки економічних суб'єктів в умовах перехідної економіки ще далека від свого розв'язання [2]. Математичні праці зорієнтовані перш за все на застосування певного математичного методу до вирішення страхових задач без достатнього заглиблення в економічну суть модельованих процесів. З іншого боку, економісти у своїх дослідженнях і практики в щоденній діяльності не завжди враховують об'єктивні властивості випадкових процесів, які описані математичними законами. Це, зокрема, пояснюється тим, що форма представлення математичних результатів не завжди доступна для фінансистів і менеджерів, а обґрунтованої економічної інтерпретації висновків, одержаних за допомогою складного математичного апарату, немає [5]. Необхідність поєднання цих двох підходів до вирішення специфічних проблем функціонування суб'єктів страхового ринку України визначає актуальність теми дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок до теорії страхування та дослідження страхового ринку внесли такі відомі вітчизняні вчені, як В. Базилевич, К. Базилевич, В. Грушко, Ю. Журавльов, О. Заруба, М. Карташов, С. Осадець, О. Черняк, А. Александров, В. Шахов, С. Єфимов та багато інших. Вагомий внесок до розвитку теорії економічного ризику та застосування математичних методів у страхуванні внесли такі вітчизняні вчені, як А. Алексєєв, В. Вітлінський, В. Калашников, А. Камінський, Т. Клебанова,

О. Козьменко, В. Корольок, А. Матвійчук, О. Мертенс, Ю. Мішура, А. Скороход, Г. Фалін, О. Черняк, Я. Шумелда, М. Ядренко, О. Ястремський. Фундаментальні дослідження щодо використання теорії економічного ризику у страхуванні проводили такі зарубіжні вчені С. Асмуссен, Дж. Беекман, Н. Боверс, К. Бурнецькі, Н. Вікстад, Х. Гадвігер, Х. Гербер, Я. Грандел, Ф. Де Вільдер, Д. Діксон, Х. Крамер, О. Лундберг, Ф. Лундберг, Х. Панжер, Дж. Рейнхард, А. Рені, Т. Рольські, С. Сегердал, Е. Слад, Дж. Тойгельс, Е. Штрауб, Дж. Янсен та інші.

Дослідженню економічного змісту фінансових потоків, їх структуруванню і систематизації у страховика присвятили наукові роботи А. Супрун [4], О. Галасюк [5], Т. Говорушко [1], Ю. та інші. Разом з цим комплексне дослідження з позиції фінансового моделювання управління грошовими потоками страхових компаній залишаються дискусійними і потребують подальшого дослідження.

Формування цілей статті. Обґрунтування і розроблення економіко-математичної моделі функціонування страхової компанії як складної системи взаємодії стохастичних фінансових потоків, що дає змогу здійснювати оцінку альтернативних стратегій розвитку страхових операцій та знаходити кількісні параметри управлінських рішень;

Методологія дослідження. При постановці та розв'язуванні поставлених задач використовувалися методи системного аналізу, економетричні методи, методи теорії ймовірностей та математичної статистики, імітаційного та стохастичного моделювання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Будучи похідним фінансовим інструментом, страхування, відображає усі кризові процеси, що відбуваються в країні. Криза неплатежів, недостатній розвиток фондового ринку, низький рівень життя населення суттєво обмежують можливості розвитку страхового ринку. Наведені цифри і явища вказують на наявність диспропорцій як у страховій, так і у фінансовій сфері діяльності страхових компаній. За умов малої місткості страхового ринку, його успішний розвиток та довіра населення до страхової сфери залежить від фінансової стійкості кожної страхової компанії як суб'єкта ринку, що в свою чергу вимагає пошуку механізмів підвищення ефективності страхового підприємництва в Україні.

Як показав статистичний аналіз, українські страхові компанії у своїй діяльності першочергово прагнуть забезпечити ліквідність, за винятком компаній з великим розміром

активів. Невисокою залишається рентабельність страховиків, при чому основним фактором, що впливає на її значення є витрати на утримання компанії, а не рівень виплат. Характерною для страхового ринку є низька капіталізація компаній, яка суттєво гальмує його розвиток, не дозволяючи поширити страховий захист на великі ризики.

Незважаючи на численність робіт, присвячених проблемам забезпечення фінансової стійкості страхових операцій, на сьогоднішній день немає загально прийнятої математичної моделі для дослідження діяльності страхової компанії в цілому. Її створення суттєво ускладнюється такою обставиною: притік страхових платежів, настання страхових випадків і пов'язані з ними зміни капіталу компанії є випадковими процесами.

З метою повнішого врахування впливу неконтрольованих випадкових факторів в процесі прийняття рішень щодо управління страховою компанією для побудови моделі та оптимізації її параметрів застосуємо метод імітаційного моделювання.

В процесі моделювання, виділимо три основних: аналіз чутливості – виявлення факторів, які мають найбільший вплив на загальну поведінку досліджуваної системи, і визначення чутливості кінцевих результатів до варіації цих факторів; порівняння – співставлення декількох запропонованих методик, розрахованих на виконання певної функції; оптимізація – точне визначення такого поєднання діючих факторів та їх величин, при якому забезпечується найкращий відгук усієї системи в цілому.

Наступним кроком до побудови моделі є аналіз операцій, які створюють основні фінансові потоки страхової компанії (рис. 1), а також пошук змінних, з допомогою яких вони можуть бути описані кількісно. До операцій, що впливають на фінансові потоки страховика, відносяться операції, пов'язані з формуванням страхового портфеля, розробкою тарифної політики і політики витрат, перестраховуванням, розрахунком страхових резервів, виплатою дивідендів, інвестуванням активів страховика.

Як видно з рис. 1, загальний фінансовий результат діяльності страхової компанії можна розглядати як суму складових: андерайтерського результату, інвестиційного доходу від розміщення технічних резервів, доходу від інвестування акціонерного капіталу і нерозподіленого прибутку минулих років.

Чистий нерозподілений прибуток за звітний період t визначається за формулою [5]:

$$R(t) = OR(t) - P(t) - D(t) + K(t), \quad (1)$$

де $R(t)$ - чистий нерозподілений прибуток за звітний період t ;

$OR(t)$ - операційний прибуток за звітний період;

$P(t)$ - величина податків, які підлягають сплаті у звітному періоді t ;

$$OR(t) = AR(t) + I(t) + J(t), \quad (2)$$

де $I(t)$ - дохід від інвестування страхових фондів і власного капіталу у звітному періоді t з врахуванням зміни вартості активів;

$J(t)$ - дохід дочірніх компаній за звітний

$$AR(t) = ZV(t) - X(t) + X_{re}(t) - C(t) - W(t), \quad (3)$$

де $ZV(t)$ - зароблена премія за звітний період t ;

$X(t)$ - сума виплат за договорами страхування, здійснених у звітному періоді t , з врахуванням зміни резервів збитків;

$X_{re}(t)$ - участь перестраховиків у відшкодуванні збитків за звітний період t з врахуванням зміни участі перестраховиків у резервах збитків;

$C(t)$ - сумарні витрати на ведення справи, понесені у звітному періоді;

$W(t)$ - відрахування в технічні резерви, інші, ніж резерви незароблених премій.

Маржа платоспроможності страховика розраховується як співвідношення власних коштів компанії до загальної суми страхових премій. Цей показник дає змогу оцінити відповідність власних коштів компанії масштабам її діяльності [6]. У країнах ЄС вважається, що маржа платоспроможності не повинна бути меншою, ніж 16% [3].

Ступінь реальності визначеного фінансового результату (прибутку або збитку) від страхової діяльності, правильність спрямування інвестиційної політики страховика і його

$D(t)$ - дивіденди, виплачені за результатами звітного періоду t ;

$K(t)$ - інші надходження протягом звітного періоду,

причому операційний прибуток - це сальдо рахунку „Фінансові результати”:

період t ;

$AR(t)$ - андерайтерський результат, який визначається як:

фінансова стійкість значною мірою залежать від того, наскільки точно поділена страхова премія на зароблену і незароблену, чи адекватний резерв незароблених премій (РНП) майбутнім зобов'язанням компанії за договорами страхування. Тому у практиці західних страхових компаній особлива увага приділяється використанню найпридатніших методик розрахунку страхових резервів, які враховують специфіку процесів внесків та виплат конкретного страховика. Зокрема, використовуються кілька методів визначення розміру заробленої частини страхової премії та РНП: метод 1/365 („pro rata temporis”), метод 1/4; 1/8; 1/12; 1/24; метод 40%; 36%. При цьому, як правило, страховики мають право обирати метод розрахунку резерву залежно від виду страхування, терміну дії договору, обраної стратегії визначення фінансового результату.

Величина РНП на будь-яку звітну дату t встановлюється залежно від часток надходжень сум страхових платежів (але не менше 80% загальної суми надходжень) з відповідних видів страхування за період попередніх дев'яти місяців (розрахунковий період) і обчислюється в такому порядку:

$$R_{1/4}(t) = 0,25k \sum_{i=1}^3 V_i + 0,5k \sum_{i=4}^6 V_i + 0,75k \sum_{i=7}^9 V_i, \quad (4)$$

де $R_{1/4}(t)$ - резерви незароблених премій, оцінені методом „плаваючих кварталів” на звітну дату t ;

V_i - сума надходжень страхових платежів за i -тий місяць розрахункового періоду (останній

місяць розрахункового періоду буде складатися із кількості днів на дату розрахунку t);

k - коефіцієнт, що визначає частку надходжень страхових платежів для розрахунку РНП, і встановлюється страховиком у межах: $0,8 \leq k \leq 1$.

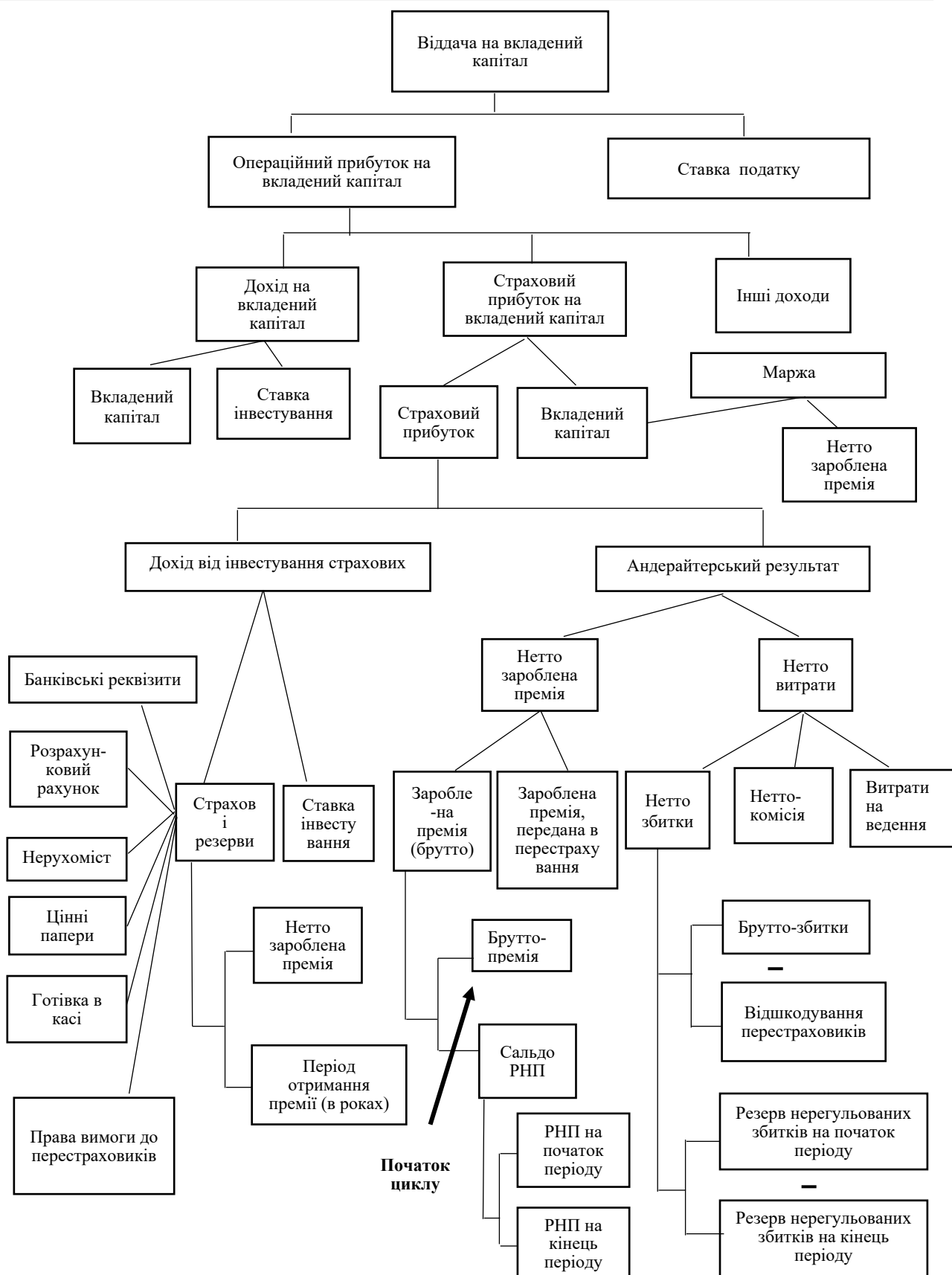


Рис. 1. Схема фінансових потоків страхової компанії

При здійсненні операцій перестрахування частки страхових платежів, сплачених за договорами перестрахування, формують права вимоги до перестраховиків і обліковуються як суми часток перестраховиків у РНП. Обсяги страхових резервів у перестраховальника при цьому не зменшуються. Обчислення частки

$$ZV(t) = V(t) - V_{re}(t) + R(t-1) - R(t) - R_{re}(t-1) + R_{re}(t), \quad (5)$$

де $ZV(t)$ – зароблені страхові премії за звітний період t ;

$V(t)$ – сума надходжень страхових платежів у звітному періоді;

$V_{re}(t)$ – сума страхових платежів, сплачених перестраховикам за договорами перестрахування у звітному періоді;

$R(t-1)$ – РНП станом на кінець попереднього (початок поточного) звітного періоду;

$R(t)$ – РНП станом на кінець звітного періоду;

$R_{re}(t-1)$ – частка перестраховиків у РНП на початок звітного періоду;

$R_{re}(t)$ – частка перестраховиків у РНП на кінець звітного періоду.

Проект Положення „Про порядок формування, розміщення та обліку страхових резервів з видів страхування, інших, ніж

$$R_i(t) = kB_i \times \frac{m_i - (t - t_{0i})}{m_i}, \quad (6)$$

де B_i – страховий внесок (премія) за i -тим договором страхування;

m_i – термін дії i -го договору страхування в днях;

t_{0i} – дата вступу в дію i -того договору страхування.

Сумарна величина резерву на кінець звітного періоду t обчислюється як

$$R_{1/365}(t) = \sum_{i=1}^N R_i(t), \quad \text{де } N - \text{кількість}$$

перестраховиків у РНП здійснюється у тому ж порядку, за яким визначається величина цих резервів за видами страхування [7].

Збільшення (зменшення) величини РНП у звітному періоді відповідно зменшує (збільшує) зароблені страхові премії, які визначаються за формулою:

страхування життя” [3] передбачає, що за заявою страховика до початку нового календарного року Міністерство фінансів України може дозволити перехід страховика на індивідуальну методику розрахунку, розміщення та обліку страхових резервів на наступний календарний рік. Крім того, згідно згаданого проекту, для розрахунку РНП усі види страхової діяльності розділяються на дві облікові групи: до другої групи входить страхування кредитів, інвестицій та фінансових ризиків, до першої – усі інші ризикові види страхування [6].

Незароблена премія за договорами страхування першої облікової групи, може розраховуватись двома методами: „pro rata temporis” та „1/24”.

При застосуванні методу „pro rata temporis” розрахунок РНП здійснюється за кожним договором страхування окремо. Незароблена премія за i -тим договором страхування на звітну дату t визначається за формулою:

договорів даного виду страхування у портфелі страхової компанії.

Основний принцип методу „1/24” полягає в припущенні, що страхова премія за всіма договорами, що укладаються протягом місяця терміном на один рік, надходить всередині місяця. Отже, на кінець місяця заробленою страховою премією вважається половина страхової премії певного місяця або 1/24 річної премії за договорами, укладеними у цьому місяці. РНП на будь-яку звітну дату t визначається, виходячи з сум надходжень страхових премій у кожному з попередніх 12 місяців (розрахунковий період), за формулою:

$$R_{1/24}(t) = \frac{1}{24}kV_1 + \frac{3}{24}kV_2 + \frac{5}{24}kV_3 + \frac{7}{24}kV_4 + \frac{9}{24}kV_5 + \frac{11}{24}kV_6 + \\ + \frac{13}{24}kV_7 + \frac{15}{24}kV_8 + \frac{17}{24}kV_9 + \frac{19}{24}kV_{10} + \frac{21}{24}kV_{11} + \frac{23}{24}kV_{12}$$

$$\text{або } R_{1/24}(t) = \frac{1}{24} k \sum_{i=1}^{12} (2i-1) \times V_i, \quad (7)$$

де V_i - сума надходжень страхових премій в i -тому місяці розрахункового періоду (останній місяць розрахункового періоду буде складатися із кількості днів на дату розрахунку t);

k - коефіцієнт, що визначає частку надходжень страхових платежів для розрахунку РНП, і встановлюється страховиком у межах: $0,8 \leq k \leq 1$.

Діючий в Україні порядок формування РНП, як і запропоновані методики „1/365” та „1/24” не відображають реальних зобов’язань страховика, оскільки резерв розраховується, виходячи лише з величини надходжень страхових платежів, і жодним чином не пов’язаний з виплатами компанії. Мета резервування – відкладення достатньої суми коштів для майбутніх виплат, а таку суму неможливо оцінити, виходячи лише з суми внесків. Методи розкладки збитку залежать від типу ризику, а отже, і резерви, що покривають ці збитки, повинні формуватись методами, які адекватно відповідають типу ризику [6].

Прийняття методики формування резервів у якості керуючої змінної в моделі функціонування страхової компанії дозволить оцінити ступінь реальності визначеного фінансового результату (прибутку або збитку) від страхової діяльності для різних методик, а також вибрати індивідуальну методику, яка найбільш точно

оцінює майбутні зобов’язання за виплатами даного страховика на звітну дату.

У процесі здійснення діяльності страхова компанія здійснює витрати, склад і структуру яких визначають два взаємопов’язані процеси: страхування (перестрахування) та інвестування тимчасово вільних коштів.

З огляду на це виділяють: витрати на здійснення страхових операцій, які в сукупності формують собівартість страхової послуги (виплата страхових відшкодувань, відрахування у централізовані резерви та на здійснення попереджувальних заходів, витрати на ведення справи); витрати на проведення інвестиційної діяльності та інших операцій.

Величина аквізиційних та інкасаційних витрат за звітний період t пропорційна до суми страхових премій, які надійшли упродовж періоду t : $C_a(t) = a \times V(t)$. Величина ліквідаційних витрат залежить від величини виплат, здійснених за договорами страхування у звітному періоді: $C_l(t) = b \times X(t)$. При цьому $X(t)$ не зменшується на величину виплат, здійснених перестраховиками, оскільки врегулювання збитків, як правило, здійснюється прямим страховиком без відповідної компенсації з боку перестраховика. Таким чином, витрати компанії на ведення справи можна записати у вигляді:

$$C(t) = a \times V(t) + b \times X(t) + C_{const}, \quad (8)$$

де C_{const} - витрати на утримання страховика.

Імітаційне моделювання дозволяє визначити чутливість зміни фінансових результатів страхової компанії до зміни рівня постійних та змінних витрат, і таким чином оптимізувати їх величину в залежності від бажаного рівня прибутковості.

З огляду на випадковість моментів настання збитків та їх розмірів можуть спостерігатися значні коливання фінансових результатів, згладжування яких є однією з основних функцій перестрахового захисту. Бажаючи зменшити варіацію результатів в цілому і ризик одержання збитків зокрема, страховики купують перестраховий захист, свідомо йдучи при цьому на деяке погіршення (в середньому) своїх результатів, яке, однак, компенсується їх вищою стабільністю.

З метою максимізації прибутку від страхової діяльності страховик – цедент може змінювати такі умови договору перестрахування: значення

лімітів відповідальності перестраховика за договорами пропорційного (b) та непропорційного (B) перестрахування, квоту q за квотним договором, власне утримання a за ексцедентним договором та пріоритет S за договором перестрахування ексцеденту збитку, а також значення комісійних C . Залежність фінансових результатів від значення змінних q , S та C є неоднозначною і дуже залежить від конкретної статистики страхової компанії [7], тому вибір оптимальних умов договору перестрахування можливий лише на основі багаторазового відтворення (імітації) діяльності страхової компанії в частині збору страхової премії та виплати відшкодування, і визначення ймовірності банкрутства та рівня прибутковості для різних перестрахових стратегій за результатами моделювання.

Страхова діяльність органічно пов’язана з інвестиційною: з одного боку, джерелом

фінансування інвестиційної діяльності є страховий фонд, з другого боку, прибуток від інвестиційної діяльності може бути спрямований на фінансування страхових операцій.

$$I(t) = \sum_{j=1}^n i_j(t) \times [u_j(t-1) + R_j(t-1)] \times (1 - P) \times d_j, \quad (14)$$

де n - загальна кількість напрямків (об'єктів) вкладення коштів;

$i_j(t)$ - ставка інвестиційного доходу для j -го напрямку інвестування на часовому інтервалі t ;

$u_j(t-1)$ - сума власного капіталу страхової компанії на початок періоду t , вкладеного у j -тий напрямок;

$R_j(t-1)$ - сума РНП станом на початок розрахункового періоду, вкладених у j -тий напрямок;

P - ставка податку на прибутки від інвестиційної діяльності (в Україні - 30%);

d_j - коефіцієнт, що враховує ймовірність повернення інвестованих коштів.

Страховики прагнуть максимізувати дохід від розміщення коштів, проте не усі кошти можуть бути інвестовані без обмежень, оскільки страховик зобов'язаний, по-перше, постійно бути спроможним виконувати свої зобов'язання перед страхувальниками, а по-друге, відповідати певним вимогам (щодо платоспроможності, ліквідності активів).

Загалом необхідно розмежовувати принципи, яких дотримуються страховики щодо інвестування активів, які покривають технічні резерви, і власного капіталу, який є маржею платоспроможності компанії. Основна мета розміщення страхових резервів полягає в збереженні можливості страховика у будь-якій ситуації повністю виконати свої зобов'язання в міру їх надходження, тобто кошти страхових резервів повинні бути інвестовані так, щоб вони відповідали термінам, сумах і валюті зобов'язань. Відповідно короткостроковим зобов'язанням повинні відповідати активи, розміщені на порівняно короткий термін (банківські депозити, готівка). Проте за умов стабільного зростання страхового портфеля термін інвестування активів може перевищувати терміни настання зобов'язань. У цьому випадку страховик здійснює

На нашу думку, інвестиційний дохід страхової компанії $I(t)$ у загальному вигляді доцільно визначати таким чином:

поточні виплати із зібраних премій без будь-якої реалізації розміщених активів.

Основними цілями управління власним капіталом є постійне підтримання необхідного рівня платоспроможності (в тому числі у відповідності з вимогами законодавства), співвідносного з темпами розширення діяльності страховика, а також максимізація доходу на акціонерний капітал.

Таким чином, важливим завданням страхового менеджменту є оптимальне поєднання страхових та інвестиційних стратегій, адекватних можливим змінам ринкової та макроекономічної ситуації [4]. Зокрема, при виробленні інвестиційної стратегії важливим елементом є „стратифікація” інвестицій, тобто вибір співвідношення довгострокових інвестицій, що приносять найбільший дохід, середньострокових і короткострокових інвестицій, менш прибуткових. Необхідно вибрати таке співвідношення різних типів інвестицій, яке б забезпечило високу дохідність в поєднанні з надійністю і гнучкістю вкладень з врахуванням страхових та інвестиційних ризиків. При цьому слід враховувати низьку ліквідність таких вкладень, як купівля нерухомості, що зумовлює суттєві втрати у випадку необхідності їх ліквідації для здійснення страхових виплат. Тому високоліквідні інвестиції повинні компенсувати коливання, зумовлені кон'юктурою страхового ринку і особливостями діяльності компанії, не зачіпаючи при цьому довгострокових вкладень.

У процесі побудови моделі діяльності страхової компанії та інтерпретації її результатів не можна нехтувати впливом факторів зовнішнього середовища, які умовно можна розділити на макроекономічні, які мають вплив на розвиток страхового ринку в цілому, та кон'юнктурні фактори страхового ринку, які впливають із взаємодії окремих його суб'єктів.

Основним результатом моделювання повинна бути множина імовірнісних характеристик результатів страхової, перестрахової та інвестиційної діяльності компанії з відповідною множиною значень параметрів управління:

$$\begin{bmatrix} R_1 & a_1 & q_1 & b_1 & B_1 & E(OR_1) & \sigma(OR_1) \\ R_2 & a_2 & q_2 & b_2 & B_2 & E(OR_2) & \sigma(OR_2) \\ \dots & \dots & \dots & \dots & \dots & \dots & \dots \\ R_i & a_i & q_i & b_i & B_i & E(OR_i) & \sigma(OR_i) \\ \dots & \dots & \dots & \dots & \dots & \dots & \dots \\ R_{i+1} & a_{i+1} & q_{i+1} & b_{i+1} & B_{i+1} & E(OR_{i+1}) & \sigma(OR_{i+1}) \\ \dots & \dots & \dots & \dots & \dots & \dots & \dots \\ R_k & a_k & q_k & b_k & B_k & E(OR_k) & \sigma(OR_k) \end{bmatrix}, \quad (15)$$

де k – кількість ефективних стратегій управління, які забезпечують максимальний очікуваний прибуток $E(OR)$ при рівні ризику $\sigma(OR)$; R_i – методика формування РНП; a_i, q_i, b_i, B_i – параметри перестрахової політики страховика.

Разом з тим дана множина повинна містити лише ті варіанти можливих стратегій, які забезпечують досягнення супремуму критерію платоспроможності страхової компанії. Ця

концепція знайшла відображення і у страховому законодавстві України, згідно якого критерієм платоспроможності страхової компанії є додатна різниця між фактичною величиною власних коштів, вільних від зобов'язань, і їх нормативною величиною $u_n(t)$.

Величина власних коштів страхової компанії на кінець проміжку часу t визначається у відповідності з основним рівнянням, що описує фінансові потоки страховика:

$$u(t) = u(t-1) + ZV(t) + I(t) - X(t) + X_{re}(t) - C(t) - D(t) - P(t), \quad (16)$$

де $u(t)$ – власний капітал страхової компанії на кінець проміжку часу t .

Оскільки розмір власного капіталу компанії $u(t)$ – випадкова величина, то ймовірність того,

$$P\{u(t) < u_n(t); \quad t = \overline{1, T}\} < \varepsilon. \quad (17)$$

Величина $u_n(t)$, як показано у підрозділі 2.1 даного дослідження, є функцією від випадкових величин $ZV(t)$, $X(t)$, $X_{re}(t)$.

Якщо за результатами роботи за звітний період фактичний розмір власних активів страховика виявиться меншим за нормативний, а вартість чистих активів по закінченні звітного періоду буде нижчою за розмір статутного капіталу, страховик представляє в органи страхового нагляду план оздоровлення фінансового стану.

Висновки. Підвищення платоспроможності компанії можливе шляхом реалізації таких стратегій: збільшення статутного капіталу, збільшення додаткового капіталу, збільшення нерозподіленого прибутку, який є джерелом резервного капіталу і різноманітних фондів.

Збільшення статутного капіталу відноситься до компетенції власників компанії (акціонерів,

що протягом досліджуваного проміжку часу T фактичний запас платоспроможності виявиться меншим за нормативний, не повинна перевищувати заданої допустимої величини ε :

засновників, пайовиків) і тому, незважаючи на значущість стратегії, вона не може бути використана менеджером в повному обсязі, так само як і збільшення додаткового капіталу, що досягається переоцінкою нерухомості, яка перебуває у власності компанії. Стратегія, спрямована на максимізацію нерозподіленого прибутку, реалізується як за рахунок мінімізації виплачуваних дивідендів (що вирішується зборами акціонерів чи засновників), так і за рахунок максимізації всієї суми прибутку, одержаного від діяльності компанії: страхової, інвестиційної та іншої, не забороненої законодавством [4]. З цього випливає, що шляхом максимізації операційного прибутку можна одночасно реалізувати дві цілі – забезпечення адекватної віддачі на вкладений засновниками (акціонерами) капітал і мінімізація ймовірності банкрутства страхової компанії.

Список літератури

1. Говорушко Т. А., Стецюк, В. М., Толстенко О.Ю. Управління фінансовою діяльністю страхової компанії з метою забезпечення її ефективного розвитку: монографія. Київ : ЦУЛ, 2013. 168 с.

2. Іванова А.П., Шаповал Л.П. Ризик-менеджмент як складник антикризового управління страховими компаніями. Інфраструктура ринку. 2018. - № 23. С.313–318.
3. Шевчук О. Економетричне моделювання фінансових результатів діяльності страхової компанії // Проблеми економіки та управління: Вісник Національного університету «Львівська політехніка» / Відпов. ред. проф., д-р екон. наук Й. М. Петрович. – Львів, 2002. – № 448. – С. 137–142.
4. Супрун А. Управління грошовими коштами страхових компаній у кризовому та посткризовому періодах. Економічний аналіз. 2010. № 7. С. 116-120.
5. Галасюк О. В. Теоретичні засади та структура формування фінансових ресурсів страхової компанії.

- Наукові записки Національного університету "Острозька академія". 2009. №11. С. 219-224.
6. Підсумки діяльності страхових компаній за 2018 рік. URL: <https://forinsurer.com/files/file00602>
 7. Khorunzhak N., Brukhanskyi R., Ivanyshyn V. Logic-statistical information models in control function of accounting. Independent Journal of Management & Production. 2019. Vol 10, No 7 (Special Edition PDATU). P. 846-871. DOI: <http://dx.doi.org/10.14807/ijmp.v10i7.906>.
 8. Shapoval L.P., Zavora T.M. Vehicle insurance market competitive position estimation in Ukraine in terms of European integration. International Journal of Engineering & Technology. 2018. Vol 7, No 4.8. P. 772-777. DOI: 10.14419/ijet.v7i4.8.27457.

References

1. Hovorushko T. A., Stetsyuk, V. M., Tolstenko O.YU. (2013), Upravlinnya finansovoyu diyal'nistyu strakhovoyi kompaniyi z metoyu zabezpechennya yiyi efektyvnoho rozvytku: monohrafiya. Kyiv : TSUL, p. 168
2. Ivanova A.P., Shapoval L.P. (2018), Ryzik-menedzhment yak skladnyk antykrizovoho upravlinnya strakhovymy kompaniyamy. Infrastruktura rynku, vol. 23. pp. 313–318.
3. Shevchuk O. (2002) Ekonometrychne modelyuvannya finansovykh rezul'tativ diyal'nosti strakhovoyi kompaniyi // Problemy ekonomiky ta upravlinnya: Visnyk Natsional'noho universytetu «L'viv's'ka politekhnika» / Vidpov. red. prof., d-r ekon. nauk Y. M. Petrovych. – L'viv, vol. 448. pp. 137–142.
4. Suprun A. (2010), Upravlinnya hroshovymy koshtamy stratovykh kompaniy u kryzovomu ta postkryzovomu periodakh. Ekonomichnyy analiz. vol. 7. pp. 116-120.
5. Halasyuk O. V. (2009), Teoretychni zasady ta struktura formuvannya finansovykh resursiv strakhovoyi kompaniyi. Naukovi zapysky Natsional'noho universytetu "Ostroz'ka akademiya". vol.11. pp. 219-224.
6. Pidsumky diyal'nosti strakhovykh kompaniy za 2018 rik. available at: <https://forinsurer.com/files/file00602>
7. Khorunzhak N., Brukhanskyi R., Ivanyshyn V. (2019), Logic-statistical information models in control function of accounting. Independent Journal of Management & Production. vol 10, No 7 (Special Edition PDATU). pp. 846-871. DOI: <http://dx.doi.org/10.14807/ijmp.v10i7.906>.
8. Shapoval L.P., Zavora T.M. (2018), Vehicle insurance market competitive position estimation in Ukraine in terms of European integration. International Journal of Engineering & Technology. Vol 7, No 4.8. pp. 772-777. DOI: 10.14419/ijet.v7i4.8.27457.

Аннотация

Леся Буяк, Екатерина Пришляк, Оксана Бацуцька

ИМИТАЦИОННАЯ МОДЕЛЬ УПРАВЛЕНИЯ СТРАХОВОЙ КОМПАНИЕЙ В УСЛОВИЯХ РЫНКА

Аннотация. Статья посвящена исследованию финансового механизма и особенностей деятельности страховых компаний и разработке экономико-математических моделей для нахождения количественных параметров управления страховой компанией в условиях рынка. Объектом исследования является деятельность страховых компаний Украины. Предметом исследования являются экономико-математические методы и модели в системе оптимального управления деятельностью страховой компании в условиях рынка. Научные исследования были проведены с помощью следующих методов: методы системного анализа, эконометрические методы, методы теории вероятностей и математической статистики, имитационного и стохастического моделирования.

Разработан комплекс моделей позволяет принимать оптимальные решения в условиях нестабильных микро- и макросреды с учетом усиления конкуренции на страховом рынке. Использование результатов исследования, в том числе программного обеспечения к имитационной модели деятельности страховой компании, обеспечивает повышение гибкости в управлении ценовой политикой, политикой расходов, в формировании страхового портфеля, является инструментарием для выбора перестраховочной и инвестиционной стратегии с целью оптимизации финансовых результатов деятельности страховой компании.

Ключевые слова: страховой рынок, страховая компания, страховой портфель, страховые операции, экономико-математические методы, оптимальное управление, имитационное моделирование.

Summary

Lesya Buiak, Kateryna Pryshliak, Oksana Bashutska

**SIMULATION MODEL OF THE INSURANCE COMPANY MANAGEMENT
IN MARKET CONDITIONS**

The article is devoted to the study of the financial mechanism and features of insurance companies and the development of economic and mathematical models for finding quantitative parameters of management of an insurance company in market conditions. The object of research is the activity of insurance companies of Ukraine. The subject of research is economic and mathematical methods and models in the system of optimal management of the insurance company in market conditions. Scientific research was conducted using the following methods: methods of systems analysis, econometric methods, methods of probability theory and mathematical statistics, simulation and stochastic modeling.

The developed set of models allows to make optimal decisions in the conditions of unstable micro- and macroenvironment taking into account strengthening of a competition in the insurance market. The use of research results, including software to simulate the insurance company, provides flexibility in the management of pricing, cost policy, in the formation of the insurance portfolio, is a tool for choosing reinsurance and investment strategy to optimize the financial results of the insurance company.

Keywords: *insurance market, insurance company, insurance portfolio, insurance operations, economic and mathematical methods, optimal management, simulation.*

ЗМІСТ

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО

Лопатинський Ю.М., Кобеля З.І., Шелюжак І.Г. Людський капітал як невід’ємний чинник соціально-економічного розвитку	3
Дробязко М.М. Витоки вразливості української економіки до негативних фінансово-економічних зрушень	11
Симоненко Л.І., Якобчук В.П., Власенко О.П. Національна модель державного регулювання цін: мікроекономічний підхід	22

РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

Буднікевич І.М., Романюк Н.В. Інноваційний потенціал трансформації економіки регіону на засадах партнерства та взаємодії	28
Антохов А.А., Клевчик Л.Л. Інтелектуальний потенціал Карпатського регіону України в контексті вдосконалення та розвитку сфери інформаційних технологій	37
Осипенко З.В. Інвентаризація та сертифікація лісогосподарських ресурсів у Карпатському макрорегіоні	44

СУЧАСНІ ІНСТРУМЕНТИ МЕНЕДЖМЕНТУ ТА МАРКЕТИНГУ

Галушка З.І. Стратегічний стейкхолдер-менеджмент: теоретична концепція й особливості застосування	52
Бурдяк О.М., Черданцева І.Г. Адаптація маркетингової комунікаційної політики торговельних підприємств до умов пандемії COVID-19	59

ФІНАНСИ ТА СТРАХУВАННЯ

Tkachuk I.Y. Development of Venture Philanthropy in Ukraine in the Context of Strengthening of the Social Responsibility of Civil Society Organizations	69
Кучерівська С.С., Гладчук О.М. Вітчизняні реалії перестраховування	80
Дропа Я.Б., Макаренко У.Б. Вплив організацій громадянського суспільства на фінансові процеси в економіці України (на прикладі медійних організацій)	92
Буяк Л.М., Пришляк К.М., Башуцька О.С. Імітаційна модель управління страховою компанією в умовах ринку	99

CONTENT

ECONOMICS AND WORLD ECONOMY

Yurii Lopatynskyi, Zoriana Kobelia, Ivanna Sheliuzhak. Human capital as an integral factor of social and economic development	3
Drobyazko Mariya. The origins of the ukrainian economy vulnerability to negative financial-economic shifts	11
Lesia Simonenko, Valentyna Yakobchuk, Olena Vlasenko. National model of state price regulation: a microeconomic approach	22

REGIONAL ECONOMY

Iryna Budnikevich, Nadiia Romanyuk. Innovation potential of region's economics tranformation on the basis of partnership and interaction	28
Andriy Antokhov, Leonid Klevchik. Intellectual potential of the Carpathian region of Ukraine in the context of improvement and development of information technologies	37
Z. Osipenko. Inventory and certification of forestry resources in the carpathian macroregion	44

MODERN MANAGEMENT AND MARKETING INSTRUMENTS

Zoia Halushka. Strategic stakeholder management: theoretical concept and features of application	52
Oleh Burdyak, Iryna Cherdantseva. Adaptation of the marketing communication policy of trade enterprises to the conditions of the COVID-19 pandemic	59

FINANCE AND INSUARANCE

Tkachuk I.Y. Development of Venture Philanthropy in Ukraine in the Context of Strengthening of the Social Responsibility of Civil Society Organizations	69
Sofiia Kucherivska, Olha Hladchuk. Domestic realities of reinsurance	80
Yaroslav Dropa, Ulyana Makarenko. The influence of the civil society organizations on the financial processes in the economy of Ukraine (example of media organizations)	92
Lesya Buiak, Kateryna Pryshliak, Oksana Bashutska. Simulation model of the insurance company management in market conditions	99

НАУКОВЕ ВИДАННЯ

**НАУКОВИЙ ВІСНИК
ЧЕРНІВЕЦЬКОГО УНІВЕРСИТЕТУ**

**Випуск 829
Економіка**

Збірник наукових праць

Науковий редактор
к.е.н., доцент Верстяк А.В.

Літературний редактор
Лупул О.О.