МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

ТАВРІЙСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ІМЕНІ В.І. ВЕРНАДСЬКОГО

Журнал заснований у 1918 році

ВЧЕНІ ЗАПИСКИ

ТАВРІЙСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО УНІВЕРСИТЕТУ ІМЕНІ В.І. ВЕРНАДСЬКОГО

Серія: Економіка і управління

Том 31 (70). № 2, 2020

Частина 1

Видавничий дім
«Гельветика»
2020

Головний редактор:

Горник Володимир Гнатович – доктор наук з державного управління, доцент, директор Навчально-наукового інституту управління, економіки та природокористування Таврійського національного університету імені В. І. Вернадського.

Члени редакційної колегії:

Бєлякова Оксана Володимирівна – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри «Менеджмент та підприємництво на морському транспорті» Азовського морського інституту Національного університету «Одеська морська академія».

Бойченко Еліна Борисівна – доктор економічних наук, доцент, доцент кафедри економіки, підприємництва та природничих наук Таврійського національного університету імені В. І. Вернадського.

Кисельов Володимир Борисович – доктор технічних наук, професор, директор Навчально-наукового інституту муніципального управління та міського господарства Таврійського національного університету імені В. І. Вернадського.

Корнєєв Володимир Вікторович – доктор економічних наук, професор, професор кафедри фінансів та обліку Навчально-наукового інституту управління, економіки та природокористування Таврійського національного університету імені В. І. Вернадського.

Кравченко Сергій Олександрович – доктор наук з державного управління, доцент, завідувач кафедри публічного управління та адміністрування Таврійського національного університету імені В. І. Вернадського.

Кузьминчук Наталія Валеріївна – доктор економічних наук, професор, професор кафедри маркетингу, менеджменту та підприємництва економічного факультету Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна.

Медведєв Микола Георгійович – доктор технічних наук, професор, завідувач кафедри загально-інженерних дисциплін та теплоенергетики Таврійського національного університету імені В. І. Вернадського.

Кучабський Олександр – доктор габілітований, професор кафедри географії регіонального розвитку Гданського університету (Польща).

Міхальські Томаш – доктор габілітований, професор кафедри океанографії Гданського університету (Польща).

Хлобистов Євген Володимирович – доктор економічних наук, професор, Вища школа економіки та гуманітаристики в м. Бельсько-Бяла (Польща).

Затверджено до друку та поширення через мережу Інтернет відповідно до рішення вченої ради Таврійського національного університету імені В. І. Вернадського (від 27 квітня 2020 року протокол № 7)

Науковий журнал «Вчені записки ТНУ імені В. І. Вернадського. Серія: Економіка і управління» зареєстровано Міністерством юстиції України (Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого ЗМІ серія КВ № 15716-4187Р від 28.09.2009 року)

Видання входить до категорії «Б» «Переліку друкованих фахових видань, в яких можуть публікуватися результати дисертаційних робіт на здобуття наукових ступенів доктора і кандидата наук» на підставі Наказу МОН України від 17 березня 2020 року № 409 (Додаток 1)

Журнал включено до міжнародної наукометричної бази Index Copernicus International (Республіка Польща)

Сторінка журналу: www.econ.vernadskyjournals.in.ua

ISSN 2523-4803 (print)
ISSN 2707-1103 (online)

© Таврійський національний університет ім. В. І. Вернадського, 2020

ЗМІСТ

1. ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

Мостепанюк А.В.
СОЦІАЛЬНА ПОЛІТИКА ДЕРЖАВИ:
ФОРМУВАННЯ НАУКОВИХ ПІДХОДІВ ТА ЄВРОПЕЙСЬКІ РЕАЛІЇ..... 1

Сохецька А.В.
ЛОГІСТИЧНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ ЯК ІНСТРУМЕНТ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ
ЕФЕКТИВНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА..... 8

Старостенко Г.Г., Перегудова А.С.
РЕГУЛЮВАННЯ ДИФЕРЕНЦІАЦІЇ ДОХОДІВ НАСЕЛЕННЯ
Й ЗНИЖЕННЯ БІДНОСТІ..... 14

2. СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Бестужева С.В.
МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ
ЕФЕКТИВНОЇ СТРАТЕГІЇ ДІЛОВОГО СПІЛКУВАННЯ
У ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА..... 21

Островський І.А., Юхнов Б.Ю.
МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ
ПІД ЧАС РЕАЛІЗАЦІЇ МІСЦЕВИХ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЄКТІВ..... 27

Смерека Л.В.
ОСОБЛИВОСТІ ПРОЦЕСУ ІНТЕРНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ
ПОЛЬСЬКИХ ТА УКРАЇНСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ..... 32

3. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Алексеєва К.А., Цоколь О.П.
УДОСКОНАЛЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО КЛІМАТУ В УКРАЇНІ: АГРАРНИЙ ПРІОРИТЕТ... 39

Братусь Г.А.
ІНФОРМАЦІЙНО-ЗНАННЄВІ РЕСУРСИ
В СТРУКТУРІ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ..... 45

Вакуленко І.А.
ОКРЕМІ ПИТАННЯ РОЗБУДОВИ РОЗУМНИХ ЕНЕРГОМЕРЕЖ:
СИСТЕМА ОЦІНЮВАННЯ DOE[1]..... 51

Власенко Ю.Г., Власенко Т.О.
КЛАСИФІКАЦІЯ КРАЇН НА ОСНОВІ ПОКАЗНИКІВ
ІНДЕКСУ ІНКЛЮЗИВНОГО РОЗВИТКУ..... 57

Гавриш О.А., Лопатинська Ю.В.
ІНСТИТУЦІОНАЛІЗАЦІЯ ВИСОКОТЕХНОЛОГІЧНОГО РОЗВИТКУ
ГОСПОДАРСЬКОЇ СИСТЕМИ АГРОПРОМИСЛОВОГО СЕКТОРУ:
ТЕОРЕТИЧНИЙ АСПЕКТ РОЛІ ІННОВАЦІЙ..... 62

Горник В.Г., Сімак С.В.
КОМЕРЦІАЛІЗАЦІЯ КОСМІЧНИХ ТЕХНОЛОГІЙ – ПЕРСПЕКТИВНИЙ НАПРЯМ
ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ УКРАЇНИ..... 69

Gryshko Viktor, Boldyreiva Liudmyla
SMART TECHNOLOGIES IN THE TRANSPORT MANAGEMENT SYSTEM:
EXPERIENCE OF THE EUROPEAN COUNTRIES..... 76

Грищук А.М.
НЕОБХІДНІСТЬ ЗМІНИ ТЕХНОЛОГІЧНОГО УКЛАДУ
НА ОСНОВІ ДРАЙВЕРІВ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ..... 81

Губарєва І.О., Губарєв О.О.
ДІАГНОСТИКА ПРОБЛЕМ ІНКЛЮЗИВНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ..... 89

Доценко А.Ю.
СУТНІСТЬ, ПЕРЕДУМОВИ ВИНИКНЕННЯ
ТА НАСЛІДКИ ТІНЬОВОЇ ЕКОНОМІКИ В СУЧАСНОМУ СВІТІ **95**

Кононова О.Є.
РОЗРОБКА ОСНОВНИХ НАПРЯМІВ ПОКРАЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ СТРАТЕГІЙ
РОЗВИТКУ БУДІВЕЛЬНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ **102**

Кулініч Т.В., Жайворонок І.Р.
ПЕНСІЙНА СИСТЕМА ЯК СКЛАДОВА ЧАСТИНА
СОЦІАЛЬНОГО ЗАХИСТУ НАСЕЛЕННЯ У ЖИТТЄЗАБЕЗПЕЧЕННІ ДЕРЖАВИ **113**

Москаленко Н.В.
СВІТОВИЙ ДОСВІД ПОБУДОВИ СИСТЕМИ ЗАПОБІГАННЯ
ТА ПРОТИДІЇ ЛЕГАЛІЗАЦІЇ ДОХОДІВ, ОТРИМАНИХ
ЗЛОЧИННИМ ШЛЯХОМ, І ФІНАНСУВАННЯ ТЕРОРИЗМУ **119**

Погуда Н.В., Примак Т.Ю., Івченко Л.О.
ДОСЛІДЖЕННЯ ЧУТЛИВОСТІ ТУРИСТИЧНИХ ПОТОКІВ
ДО ВПЛИВУ СВІТОВИХ ТА ЛОКАЛЬНИХ ЧИННИКІВ **124**

Ремзіна Н.А.
ФАКТОРНО-КРИТЕРІАЛЬНЕ ОЦІНЮВАННЯ
ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНИХ ПЕРЕДУМОВ РОЗВИТКУ
ПОСТІЙНИХ ПРИСТРОЇВ ТРАНСПОРТНИХ СИСТЕМ УКРАЇНИ **132**

Хмурова В.В.
ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЯ ЯК ЧИННИК ВПЛИВУ
НА ВИЗНАЧЕННЯ ВИДУ ПАРТНЕРСЬКИХ УГОД **139**

4. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Байда Б.Ф.
ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ТУРИСТИЧНИХ КОМПАНІЙ **145**

Бакуліна Н.М., Фалович В.А.
МАРКЕТИНГОВІ ТЕХНОЛОГІЇ ФОРМУВАННЯ
РЕПУТАЦІЇ РОБОТОДАВЦЯ В УМОВАХ ГІГ-ЕКОНОМІКИ **150**

Бугріменко Р.М.
ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ІНФРАСТРУКТУРИ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ **154**

Величко В.А.
РОЗРОБКА ДОРОЖНЬОЇ КАРТИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ
РІВНЯ СТЕЙКХОЛДЕРНИХ ВІДНОСИН БУДІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ **161**

Винничук Р.О., Гладун С.О.
ФОРМУВАННЯ ПРОЦЕСУ АДАПТАЦІЇ НА РОБОЧОМУ МІСЦІ
МОЛОДОГО ФАХІВЦЯ ПОКОЛІННЯ Z **165**

Гринько Т.В., Лесів І.Г.
ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ
ПІДПРИЄМСТВ КОНДИТЕРСЬКОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ **171**

Гришко А.М., Мельник А.О.
ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ **178**

Дем'яненко Т.І.
СТАЛИЙ РОЗВИТОК ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ
В СУЧАСНИХ ЕКОНОМІЧНИХ УМОВАХ **185**

Дюк А.А.
КООПЕРАТИВНА ФОРМА ЕКОНОМІЧНОЇ СОЦІАЛІЗАЦІЇ
ПІДПРИЄМНИЦТВА НА СЕЛІ **189**

Зеліско Н.Б., Василина О.Р.
ОЦІНКА ГАРАНТУВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ
АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ **196**

Кобченко А.А.
ФОРМУВАННЯ МАРКЕТИНГОВИХ КОМУНІКАЦІЙ
ТУРИСТИЧНОГО ПІДПРИЄМСТВА **201**

Кравченко М.В.
МОНІТОРИНГ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ
ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ АГРАРНОГО СЕКТОРУ..... **207**
Кривоберець М.М.
ПРОДУКТ ТУРИСТИЧНОГО ОПЕРАТОРА
ТА ЙОГО МІСЦЕ В ІНДУСТРІЇ ТУРИЗМУ..... **212**
Лаврухіна К.О.
ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ БУДІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ
ЯК ФАКТОР СТАЛОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ..... **217**
Мартинова Л.Б., Шарко В.В.
ПОКАЗНИКИ ОЦІНКИ ЛОГІСТИЧНИХ ТЕХНОЛОГІЙ
ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА..... **222**

CONTENTS

1. ECONOMIC THEORY AND HISTORY OF ECONOMIC THOUGHT

Mostepaniuk Alla
STATE SOCIAL POLICY: THE FORMATION OF SCIENTIFIC APPROACHES AND EUROPEAN REALITIES..... **1**

Sokhetska Anna
LOGISTICS MANAGEMENT AS A TOOL FOR ENSURING THE EFFECTIVE OPERATION OF THE ENTERPRISE..... **8**

Starostenko Hanna, Perehudova Anastasiia
REGULATION OF DIFFERENTIATION OF POPULATION INCOMES AND POVERTY REDUCTION..... **14**

2. WORLD ECONOMY AND INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS

Bestuzheva Svitlana
METHODICAL ASPECTS OF FORMING OF EFFECTIVE STRATEGY OF BUSINESS COMMUNICATION IN THE INTERNATIONAL BUSINESS ACTIVITY..... **21**

Ostrovskyi Ihor, Yukhnov Borys
INTERNATIONAL EXPERIENCE OF RISK MANAGEMENT IN THE IMPLEMENTATION OF LOCAL INVESTMENT PROJECTS..... **27**

Smereka Liliia
PECULIARITIES OF THE INTERNATIONALIZATION PROCESS OF POLISH AND UKRAINIAN ENTERPRISES..... **32**

3. ECONOMY AND OPERATION OF NATIONAL ECONOMY

Alekseieva Kateryna, Tsokol Olha
IMPROVEMENT OF THE INVESTMENT CLIMATE IN UKRAINE: THE AGRARIAN PRIORITY..... **39**

Bratus Hanna
INFORMATION-KNOWLEDGE RESOURCES IN THE STRUCTURE OF INTELLECTUAL PROPERTY..... **45**

Vakulenko Igor
ISSUES CONSTRUCTION OF SMART ENERGY NETWORKS: DOE'S SMART GRID DEVELOPMENT EVALUATION SYSTEM..... **51**

Vlasenko Yurii, Vlasenko Tetiana
COUNTRY CLASSIFICATION ON THE BASED OF INCLUSIVE DEVELOPMENT INDEX..... **57**

Oleg Gavrysh, Yuliia Lopatynska
INSTITUTIONALIZATION OF THE HIGH-TECHNOLOGICAL DEVELOPMENT OF THE AGRICULTURAL SECTOR SYSTEM: THEORETICAL ASPECT OF THE INNOVATION ROLE..... **62**

Hornyk Volodymyr, Simak Sergii
COMMERCIALIZATION OF SPACE TECHNOLOGIES IS A PERSPECTIVE DIRECTION OF INCREASING THE COMPETITIVENESS OF UKRAINE..... **69**

Gryshko Viktor, Boldyreiva Liudmyla
SMART TECHNOLOGIES IN THE TRANSPORT MANAGEMENT SYSTEM: EXPERIENCE OF THE EUROPEAN COUNTRIES..... **76**

Hryshchuk Anna
THE NECESSITY OF CHANGING TECHNOLOGICAL CONDITION ON THE BASIS OF ECONOMIC GROWTH DRIVERS..... **81**

Hubarieva Iryna, Hubariev Alexander
DIAGNOSIS OF PROBLEMS OF INCLUSIVE DEVELOPMENT OF UKRAINE..... **89**

Docenko Anton
THE ESSENCE, PREREQUISITES, AND CONSEQUENCES OF THE SHADOW ECONOMY IN THE MODERN WORLD..... **95**

Kononova Oleksandra
DEVELOPMENT OF THE MAIN DIRECTIONS TO IMPROVE THE EFFICIENCY OF UKRAINE'S BUILDING DEVELOPMENT STRATEGIES..... **102**

Kulinich Tetiana, Zhayvoronok Illia
PENSION SYSTEM AS A COMPONENT OF POPULATION SOCIAL PROTECTION IN THE STATE'S LIFE SUPPORT **113**

Moskalenko Nataliia
WORLD EXPERIENCE OF CONSTRUCTING A SYSTEM OF PREVENTION AND COUNTERING THE LEGALIZATION OF INCOME OBTAINED BY CRIMINAL MEANS AND THE FINANCING OF TERRORISM..... **119**

Pohuda Nataliia, Prymak Tetyana, Ivchenko Liubov
RESEARCH OF SENSITIVITY OF TOURIST FLOWS TO EFFECTS OF WORLD AND LOCAL FACTORS..... **124**

Remzina Natalia
FACTOR-CRITERIA EVALUATION OF ORGANIZATIONAL-ECONOMIC PRECONDITIONS OF THE DEVELOPMENT OF THE PERMANENT STRUCTURES OF TRANSPORT SYSTEMS OF UKRAINE..... **132**

Khmurova Viktoriia
DECENTRALIZATION AS A FACTOR INFLUENCING PARTNER AGREEMENT DETERMINATION..... **139**

4. ECONOMY AND ENTERPRISE MANAGEMENT

Bayda Bogdana
EVALUATION OF EFFECTIVENESS OF TOURISM COMPANIES ACTIVITY..... **145**

Bakulina Nataliia, Falovych Volodymyr
MARKETING TECHNOLOGIES OF FORMATION OF EMPLOYER'S REPUTATION IN THE CONDITIONS OF GIG ECONOMY..... **150**

Buhrimenko Roman
INFRASTRUCTURE DEVELOPMENT TRENDS IN RETAIL TRADE..... **154**

Velychko Volodymyr
DEVELOPMENT OF THE ROAD CARD FOR ENSURING EFFICIENCY OF THE LEVEL OF STAKEHOLDER RELATIONS OF CONSTRUCTION COMPANIES..... **161**

Vynnychuk Roksolana, Hladun Svitlana
FORMATION OF THE ADAPTATION PROCESS IN THE JOB OF THE YOUTH GENERATION Z PROFESSIONAL..... **165**

Grynko Tetiana, Lesiv Inna
PROBLEMS AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT OF CONFECTIONERY INDUSTRY IN UKRAINE..... **171**

Hryshko Ania, Melnyk Alona
PROSPECTS OF DEVELOPMENT OF INNOVATION ACTIVITIES OF ENTERPRISES IN UKRAINE..... **178**

Demyanenko Tetiana
SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF DOMESTIC ENTERPRISES IN MODERN ECONOMIC CONDITIONS..... **185**

Diuk Anna
THE COOPERATIVE FORM OF ECONOMIC SOCIALIZATION OF RURAL ENTREPRENEURSHIP..... **189**

Zelisko Nataliia, Vasylyna Orysia
ASSESSMENT OF ECONOMIC SECURITY GUARANTEE FOR AGRICULTURAL ENTERPRISES..... **196**

Kobchenko Andrii
FORMATION OF MARKETING COMMUNICATIONS TOURIST COMPANY..... **201**

Kravchenko Mykola
MONITORING OF INNOVATION AND INVESTMENT SUPPORT OF ECONOMIC SECURITY OF THE AGRICULTURAL SECTOR..... **207**

Kryvoberets Maryna
THE PRODUCT OF THE TOUR OPERATOR AND ITS PLACE
IN THE TOURISM INDUSTRY..... **212**
Lavrukina Kateryna
INNOVATIVE ACTIVITY OF BUILDING ENTERPRISES
AS A FACTOR OF SUSTAINABLE ECONOMIC DEVELOPMENT..... **217**
Martynova Liliia, Sharko Vitalii
EVALUATION INDICATOR OF LOGISTIC TECHNOLOGIES
OF INDUSTRIAL ENTERPRISE..... **222**

1. ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

DOI: https://doi.org/10.32838/2523-4803/70-2-1

УДК 351.84

Мостепанюк А.В.
кандидат економічних наук, докторант,
Київський національний університет імені Тараса Шевченка
ORCID: http://orcid.org/0000-0001-5327-2534

Mostepaniuk Alla
Taras Shevchenko National University of Kyiv

СОЦІАЛЬНА ПОЛІТИКА ДЕРЖАВИ: ФОРМУВАННЯ НАУКОВИХ ПІДХОДІВ ТА ЄВРОПЕЙСЬКІ РЕАЛІЇ

У статті проаналізовано історичні передумови виникнення та подальший розвиток поняття соціальної політики. Досліджено трансформацію основних принципів надання соціального захисту населення, а саме обґрунтовано необхідність делегування функцій соціального захисту приватному сектору та недержавним організаціям у період фінансової неспроможності державного сектору надати зазначені послуги повною мірою. Проведено кореляційний аналіз між показниками соціальної політики (рівня мінімальної заробітної плати) та критеріями добробуту населення у формі рівня акумульованого людського капіталу, рівня безробіття та бідності для країн Європейського Союзу. Результати аналізу вказали на переважання сервісної державної політики, що забезпечує рівномірне надання соціальних послуг населенню з метою нагромадження людського капіталу та сприяє конкуренції, технологічному прогресу на відміну від політики зрівнювання доходів.

Ключові слова: *соціальна політика, соціальний захист, добробут, людський капітал, безробіття, бідність.*

Постановка проблеми. Відповідно до «Цілей сталого розвитку», ухвалених Організацією Об'єднаних Націй у 2015 р. у продовження «Цілей розвитку тисячоліття», що діяли та направляли глобальний розвиток до 2015 р., критичними цілями розвитку є: подолання бідності, забезпечення охорони здоров'я, доступності освіти та підвищення рівня благополуччя населення, надання гідних умов праці, економічного зростання і зменшення нерівності доходів [1]. Єдиним шляхом досягнення зазначених цілей є скоординована взаємодія усіх учасників економіки, а саме: державного сектору, бізнесу, громадян та недержавних організацій, а також співпраця між економіками світу.

Разом із тим за таких умов саме державний сектор перебуває під значним тиском, оскільки до основних функцій держави належать: перерозподіл доходів серед населення шляхом використання фіскального механізму, надання соціальних послуг, захисту та страхування громадян, фінансове забезпечення непрацездатного населення, гарантування належних умов та рівня оплати праці [2]. Разом із тим у зв'язку з глобалізаційними процесами, значною трудовою міграцією та збройними конфліктами, що змушують населення залишати країни свого походження, відбувається підвищення потреб та попиту на соціальні послуги та соціальне забезпечення у країнах із розвинутою економікою, що посилює фінансове навантаження на державний бюджет [3]. Отже, постає необхідність дослідження історичного формування поняття соціальної політики з метою переосмислення його фундаментальних основ; вивчення модифікації принципів соціальної політики під впливом проявів негативних наслідків глобалізації та аналіз сучасних реалій реалізації соціальної політики у країнах Європейського Союзу для вивчення взаємозалежності між соціальною політикою та показниками добробуту населення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам становлення понятійного апарату соціальної політики присвячено роботи А.С. Пігу, Р. фон Моля, Л. фон Штейна, Дж. Кейнса, В. Ойкена, А. Мюллер-Армака, Дж. Гелбрейта, К. Мюрдаля. Питання трансформації соціальної політики у період глобалізації представлено у працях В.Д. Базилевича, Н.І. Гражевської, З.І. Галушки, З.С. Варналія, Б.Д. Гаврилишина, А.С. Гальчинського, Т.В. Гайдай, В.М. Геєця, О.С. Головащенко, О.М. Головінова, О.А. Грішнової, І.В. Жиглей, В.В. Ільїна, В.М. Співак, А.М. Колота,

І.О. Кресіни, Н.І. Пігуль, Ю.І. Скулиш, Н.М. Хоми, В.М. Шаповал, І.В. Яковюк та ін.

Проте, незважаючи на напрацювання у сфері становлення та розвитку поняття соціальної політики, сучасні виклики глобалізації потребують історичного вивчення та перегляду теоретичних основ соціальної політики з метою визначення найбільш ефективних форм впливу державної соціальної політики на рівномірність розподілу доходів, сприяння підвищенню рівня добробуту суспільства, сприяння повній зайнятості та соціального захисту найбільш уразливих верств населення.

Формулювання цілей статті. Метою дослідження є вивчення історичних передумов виникнення, становлення та розвитку поняття соціальної політики, особливостей трансформації соціальної політики під впливом глобалізації, а також аналіз взаємозалежності між соціальною політикою у формі встановленого рівня мінімальної заробітної плати та показниками добробуту (частки бідного населення, частки безробітного населення та індексу розвитку людського капіталу) країн Європейського Союзу.

Виклад основного матеріалу. Поняття «соціальний добробут» стало предметом економічного дослідження А.С. Пігу «Економічна теорія добробуту» (1924 р.), де було обґрунтовано, що підвищення суспільного добробуту сприяє економічному зростанню країни. Крім того, вчений довів ефективність активної участі держави у перерозподілі національного багатства шляхом стягнення податків та надання субсидій, що сприяє підвищенню добробуту населення у цілому [4].

Актуалізація вчень щодо впливу державного сектору на економіку країни була пов'язана з необхідністю подолання негативних наслідків Індустріальної революції, а саме: зростання безробіття, загострення проблем бідності, поглиблення соціальних суперечностей та криз. Підкреслюючи небезпеку збідніння населення та зневіри, що спонукає найманих робітників до злочинів, передусім проти власності, що є вкрай небажаним та небезпечним для влади, Р. фон Моль звертав увагу на певні загрози та «обмеження» соціальної підтримки населення, яка може сприяти переходу від праці або підприємництва до пасивного отримання державної допомоги [5]. На противагу цьому Л. фон Штейн відзначав значимість соціальної підтримки у наданні можливостей робітничому класу нарощувати капітал та ставати самостійним, чого неможливо досягнути без допомоги держави, спрямованої на зміцнення середнього класу суспільства [6].

Революційним зрушенням в економіці було виникнення макроекономічної теорії, засновником якої є Дж. Кейнс, основні положення теорії опубліковані у праці «Загальна теорія зайнятості, відсотків і грошей» (1936 р.) [7]. На противагу класичній економічній доктрині Дж. Кейнс стверджує, що економічна система не є саморегулюючою та економічна рівновага не є результатом умов функціонування вільного ринку. Вчений зазначає, що держава повинна втручатися у роботу ринку в період кризи чи рецесії шляхом стимулювання сукупного попиту як основи для поштовху економічного зростання. Відповідно до теорії, сукупний попит може бути підвищений шляхом: зменшення ставки позикового проценту, що буде стимулювати підприємництво; підвищення бюджетних видатків держави, спрямованих на закупівлю товарів та послуг, громадських робіт; перерозподілу частини національного доходу на користь осіб із низьким доходом; запровадження прогресивної системи оподаткування [7]. Усі зазначені заходи мають на меті підвищити суспільний попит, що призведе до зростання пропозиції, зайнятості та доходів населення, що знову сприятиме підняттю попиту.

Після Другої світової війни у Німеччині почала формуватися «соціальна ринкова економіка» на основі принципів ордолібералізму. Теорія соціального ринкового господарства була обґрунтована В. Ойкеном та базувалася на таких принципах: забезпечення відкритості ринку та вільної конкуренції, свободи усіх господарських угод, приватної власності, повної відповідальності бізнесу за результати діяльності [8]. Водночас А. Мюллер-Армак у праці «Господарське управління та ринкове господарство» (1947 р.) визначив, що особливістю соціального ринкового господарства є поєднання свобод ринку з принципом соціального вирівнювання, що досягається за допомогою раціональної фіскальної політики. Така політика передбачає фінансову підтримку населення, що понесло збитки внаслідок війни, виплати та дотації соціально незахищеним групам населення, забезпечення соціального страхування, надання пільгових позик тощо [9].

Водночас представник американського соціально-інституціонального напряму Дж. Гелбрейт виступав за активне втручання держави у суспільне та економічне життя населення з метою подолання негативних наслідків функціонування ринкових механізмів шляхом надання соціального забезпечення бідному населенню, перенавчання осіб, що втратили роботу, та гарантування доступу до освіти як передумови подальшого технологічного прогресу. Крім того, Дж. Гелбрейт пропонував зменшити фінансування військового сектору та спрямувати ресурси на будівництво доступного житла для населення [10].

Разом із тим К. Мюрдаль у дослідженні щодо світового добробуту аналізує зростання нерівності в економічному розвитку між країнами «першого» та «третього» світу, вказуючи, що індустріалізація багатих країн сприяє переміщенню капіталів та збідненню країн «третього світу». Вчений наголошує на необхідності побудови соціальної політики держави на умовах націоналізму та сприяння індустріалізації, без таких дій бідні країни не будуть у змозі вийти з «кола» технологічної відсталості та бідності [11].

Наприкінці XX ст. науковці та політики почали говорити про соціальну кризу, що проявляється у зростанні потреб у соціальних послугах за умови відсутності

відповідних фінансових надходжень та збільшенні розмірів державного апарату, що вимагає додаткових відрахувань із бюджету та ускладнює процес отримання соціального захисту громадянами та особами, які не є громадянами.

У контексті даного дослідження слід зазначити, що виклики глобалізації негативно впливають на національні економіки, значна мобільність робочої сили призводить до втрати кваліфікованих працівників та дефіциту працездатного населення, розвиток та впровадження технологій штучного інтелекту можуть сприяти підвищенню безробіття, прагнення виробників підвищити свою конкурентоспроможність на глобальному рівні може негативно вплинути на рівень оплати праці й умови праці тощо. Крім того, у результаті старіння населення, міграції та надання притулку біженцям у розвинутих країнах спостерігається зменшення надходжень до державного бюджету та водночас зростання потреби у наданні соціального захисту (фінансової допомоги біженцям та пенсійного забезпечення – непрацездатному населенню), що призводить до зменшення рівня соціального захисту населення у цілому.

Разом із тим у країнах, що розвиваються, теж спостерігається зменшення податкових надходжень у зв'язку з відтоком працездатного населення, що вимагає зменшення державних витрат у цілому. Саме за таких умов необхідним є перегляд функцій державного сектору щодо надання соціального забезпечення вразливим верствам населення, забезпечення високого рівня зайнятості, гарантування прожиткового мінімуму непрацездатному населенню та мінімальної заробітної плати працездатному населенню, надання соціальних послуг, створення фондів соціальної допомоги та страхових фондів, застосування принципів субвенції, індексації заробітної плати тощо [12].

Одним із дієвих методів вирішення даної проблеми є пошук альтернативних джерел надання соціального захисту населенню. Практика реалізації соціального забезпечення суспільства у розвинутих країнах указує на делегування певних соціальних функцій держави приватному сектору у формі корпоративної соціальної відповідальності, недержавним та громадським організаціям. За таких умов послаблюється фінансовий тиск на державний сектор та підвищується рівень соціального захисту населення. Як правило, поняття корпоративної соціальної відповідальності визначається як добровільна участь бізнесу у вирішенні соціальних проблем, наданні соціального захисту та сприянні підвищенню рівня добробуту населення [13]. Слід зазначити, що особливістю делегування функцій соціального захисту приватному сектору є зацікавленість бізнесу, оскільки така діяльність сприяє підвищенню рівня конкурентоспроможності, рівня лояльності споживачів до продукції, працівників до роботодавця та довіри до компанії. Зазвичай приватні компанії надають соціальний захист шляхом зменшення плинності кадрів тобто збереження рівня зайнятості, надання медичного страхування, фінансування освітніх, культурних та спортивних заходів для співробітників та місцевої громади, забезпечення належних умов праці та оплати праці, створення приватних пенсійних фондів, участі у вирішенні соціальних проблем місцевої громади та благодійних проектах тощо [13]. Відтак глобалізаційні процеси сприяли делегуванню державних функцій приватному сектору та недержавним організаціям.

Разом із тим для вивчення взаємозв'язку між соціальною політикою та основними характеристиками добробуту населення були використані статистичні дані станом на 2018 р. для 23-х країн Європейського Союзу, серед яких: Австрія, Бельгія, Греція, Данія, Естонія, Ірландія, Іспанія, Італія, Латвія, Литва, Люксембург, Нідерланди, Німеччина, Норвегія, Польща, Португалія, Словаччина, Словенія, Угорщина, Фінляндія, Франція, Чехія, Швеція, що представлені Організацією економічного співробітництва та розвитку [14; 15], «Програмою розвитку Організації об'єднаних націй» [16], Європейським фондом удосконалення життя та умов праці [17].

Слід зазначити, що країни Європейського Союзу мають різні моделі соціальної політики. В Ірландії функціонує ліберальна модель, що спрямована на мінімізацію економічної нерівності населення та ґрунтується на приватній власності та ринковій економіці, разом із тим функції надання певних соціальних послуг переносяться на приватний сектор у формі приватного страхування та недержавних пенсійних фондів. Специфікою даної моделі є надання фінансової соціальної допомоги адресно найбіднішим громадянам, а рівень добробуту населення залежить виключно від їхніх власних зусиль та діяльності.

Австрія, Франція, Німеччина та Італія мають консервативну соціальну політику, яка формується на основі соціально орієнтованої ринкової економіки, де держава покликана мінімізувати нерівність, що виникла в результаті ринкових умов економіки, шляхом забезпечення однакового доступу до освіти, фінансової допомоги у старості та у разі хвороби, доступності житла тощо. Відповідно до даної моделі, головне завдання держави полягає у забезпеченні рівних можливостей для всіх громадян, особистий добробут яких залежить від власного прагнення та зусиль; окрім того, державна політика спрямована на перерозподіл матеріальних благ, при цьому величина соціальних виплат залежить від розміру доходу, страхових платежів тощо.

Швеція, Норвегія, Фінляндія, Данія та Нідерланди наслідують соціал-демократичну модель державної соціальної політики, за якої соціальні послуги надаються виключно державним сектором, а необхідні надходження до бюджету забезпечуються високими податками та прибутками державних підприємств. Окрім того, держави прагнуть скоротити різницю у доходах та забезпечити рівність прав усіх громадян, сприяють повній зайнятості, наданню гідних умов праці, захисту екології та доступності медицини [18].

Отже, спільною рисою усіх моделей є прагнення державного сектору мінімізувати нерівномірність розподілу доходів населення, подолати бідність та сприяти повній зайнятості, що забезпечується гарантуванням мінімальної заробітної плати. Разом із тим із метою забезпечення сталого розвитку економіки державний сектор повинен сприяти накопиченню людського капіталу, що досягається шляхом надання якісної освіти, послуг щодо охорони здоров'я населення та визначається індексом розвитку людського капіталу.

Для визначення взаємозв'язку між соціальною політикою та рівнем добробуту населення у країнах Європейського Союзу було проведено кореляційний аналіз між величиною річної мінімальної заробітної плати (євро, станом на 2018 р.) та індексом розвитку людського капіталу (2018 р.), рівнем бідності (2018 р.) і рівнем безробіття (2018 р.).

Статистичні дані (рис. 1) підтверджують існування прямої лінійної кореляції між показниками соціальної політики та рівнем розвитку людського капіталу та оберненої лінійної кореляції між показниками соціальної політики та часткою бідного населення (рис. 2). Аналіз даних не підтвердив наявність взаємозв'язку між соціальною політикою та рівнем безробіття (рис. 3).

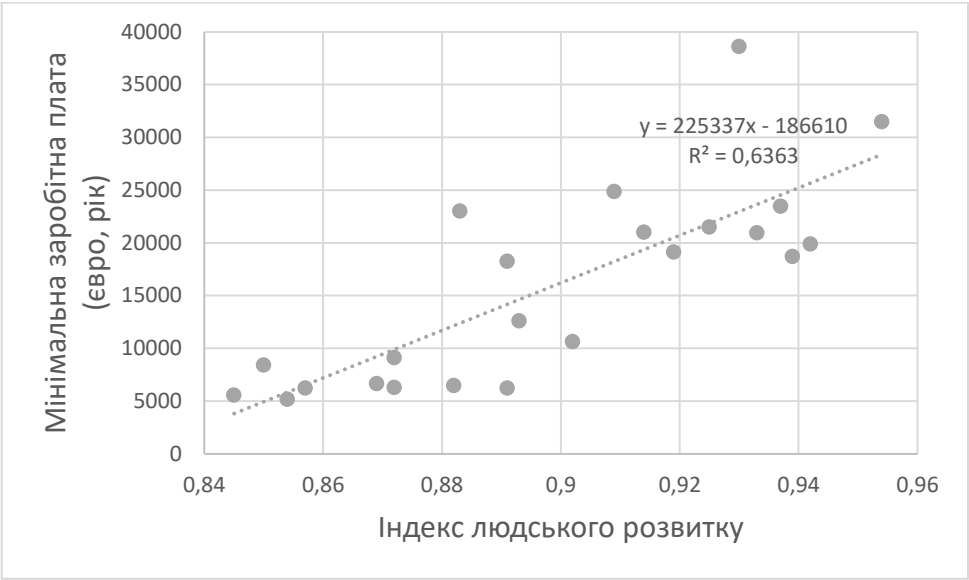

Рис. 1. Взаємозалежність між мінімальною заробітною платою (євро) та індексом розвитку людського капіталу (найвищий рівень – 1), 2018 р.

Джерело: складено автором за даними [16; 17]

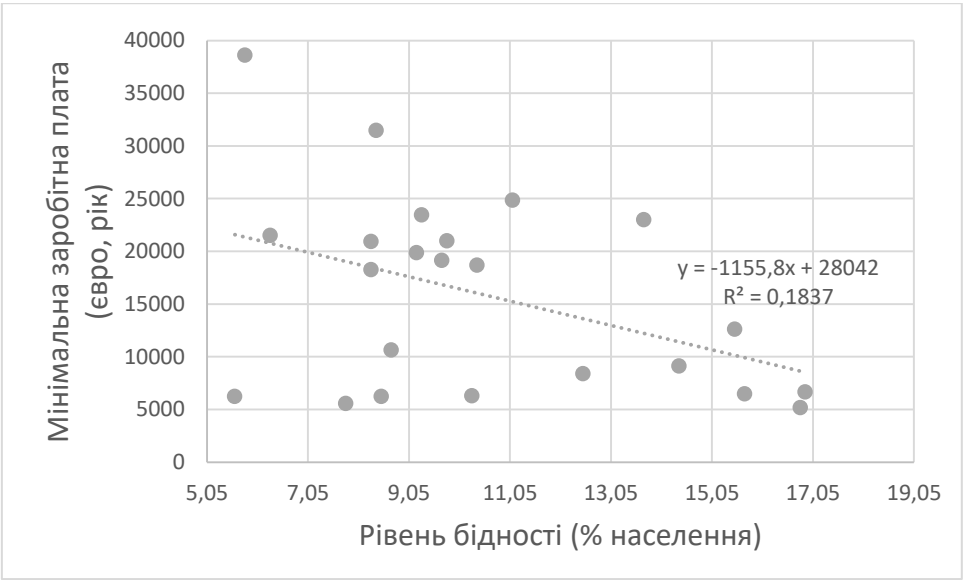

Рис. 2. Взаємозалежність між мінімальною заробітною платою (євро) та рівнем бідності (% населення), 2018 р.

Джерело: складено автором за даними [14; 17]

Окрім того, коефіцієнт Пірсона (табл. 1) також підтверджує існування лінійної залежності між показниками, а саме: сильної кореляції між соціальною політикою та рівнем розвитку людського капіталу та середньої оберненої кореляції між соціальною політикою та рівнем бідності у країнах Європейського Союзу. Водночас результати не підтвердили кореляцію між соціальною політикою та рівнем безробіття.

Отже, отримані результати вказують на переважання сервісної державної політики, яка передбачає надання якісних послуг рівномірно усьому населенню, тобто сприяє формуванню людського капіталу, проте має мінімальний контролюючий вплив на працевлаштування та перерозподіл доходів. Така політика стимулює конкуренцію та інноваційний розвиток на противагу слідуванню політики соціального вирівнювання.

Висновки. Основні принципи соціальної політики почали формуватися у період індустріалізації, коли відбулося підвищення рівня безробіття та зросла диференціація доходів населення. За таких умов головною метою соціальної політики було гарантування мінімального доходу населенню, сприяння повній зайнятості, перенавчання працівників у разі втрати роботи, забезпечення перерозподілу доходів на користь найбільш уразливих осіб.

Разом із тим виклики глобалізації XXI ст. та світові фінансові потрясіння сприяли формуванню сервісної держави, що на відміну від держави загального добробуту не забезпечує економічну рівність населення, а покликана надавати однакові освітні, медичні та інші послуги населенню, тобто інвестувати у соціальний та людський капітал, а рівень індивідуального добробуту залежить виключно від наполегливості громадян, водночас фінансова соціальна допомога надається лише нужденним.

Окрім того, підвищення фіскального тиску на державний бюджет у період глобалізації призвело до неспроможності державного сектору надавати соціальний захист суспільству повною мірою та сприяло переданню таких функцій приватному сектору. Нині соціально орієнтована діяльність бізнесу є вигідною для всіх учасників, а саме бізнесу, держави та суспільства у цілому.

Водночас результати кореляційного аналізу між показником соціальної політики та основними

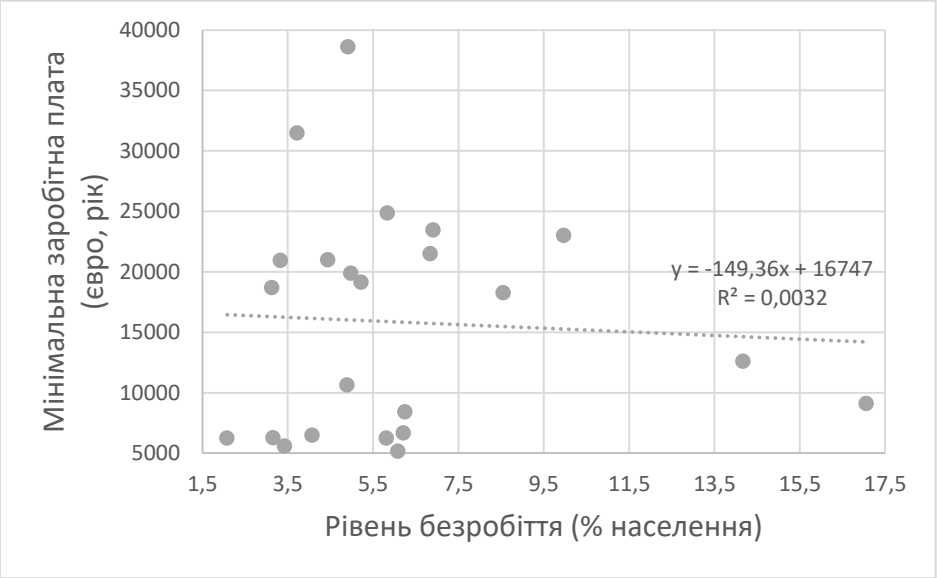

Рис. 3. Взаємозалежність між мінімальною заробітною платою (євро) та рівнем безробіття (% населення), 2018 р.

Джерело: складено автором за даними [15; 17]

Таблиця 1

Кореляційний аналіз, коефіцієнти кореляції Пірсона

	Індекс людського розвитку	**Мінімальна заробітна плата (євро, рік)**	**Рівень бідності, %**	**Рівень безробіття, %**
Індекс людського розвитку	1			
Мінімальна заробітна плата (євро, рік)	**0.8***	1		
Рівень бідності, %	**-0.46****	**-0.43****	1	
Рівень безробіття, %	**-0.22*****	-0.06	**0.48****	1

*висока кореляція, **середня кореляція, ***низька кореляція

Джерело: складено автором

критеріями рівня добробуту населення підтвердили існування залежності між рівнем мінімальної заробітної плати та розвитком людського капіталу (сильна пряма кореляція) та рівнем бідності (середня обернена кореляція); крім того, було виявлено відсутність кореляції між соціальною політикою та рівнем безробіття. Такі результати вказують на переважання сервісної державної політики, що передбачає надання якісних послуг рівномірно усьому населенню та сприяє накопиченню людського капіталу, проте має обмежений вплив на рівень працевлаштування та перерозподіл доходів.

Список літератури:

1. Sustainable Development Goals. United Nations. URL : https://sustainabledevelopment.un.org/?menu=1300 (дата звернення: 10.03.2020).

2. Геєць В. Яке майбутнє у соціальної держави? *Економіка України*. 2013. № 7(620). С. 4–20.

3. Головащенко О.С. Соціальна держава та виклики глобалізації. *Державне будівництво та місцеве самоврядування*. 2016. № 32. С. 3–11.

4. Kumekawa I. The First Serious Optimist: A.C. Pigou and the Birth of Welfare Economics. Princeton University Press, 2017.

5. Chapman B. The Police State. *Government and Opposition.* 2007. № 3(4). С. 428–440. DOI :10.1111/j.1477-7053.1968.tb01341.x.

6. Stolleis M. Origins of the German Welfare State: Social Policy in Germany to 1945. Springer Science & Business Media, 2012.

7. Keynes J.M. The General Theory of Employment, Interest and Money. 1936. URL : http://cas2.umkc.edu/economics/people/facultypages/kregel/courses/econ645/winter2011/generaltheory.pdf (дата звернення: 10.03.2020).

8. Kolev S., Goldschmidt N., Hesse J. Walter Eucken's Role in the Early History of the Mont Pèlerin Society. *Freiburger Diskussionspapierezur Ordnungsökonomik*. 2014. № 14/02. URL : https://www.econstor.eu/bitstream/10419/90809/1/77707169X.pdf (дата звернення: 10.03.2020).

9. Rooks T. Can Germany's social market economy system cope with another 70 years? URL : https://www.dw.com/en/can-germanys-social-market-economy-system-cope-with-another-70-years/a-50490937 (дата звернення: 10.03.2020).

10. Davidson P. Galbraith and the Post Keynesians. *Journal of Post Keynesian Economics*. 2005. № 28(1). P. 103–113.

11. Shackle G.L.S. New Directions in Post-Keynesian Economics. Edward Elgar Publishing, 1989.

12. Макарова О.В. Соціальна політика в Україні : монографія. Київ : Ін-т демографії та соціальних досліджень ім. М.В. Птухи НАН України. 2015. 244 с.

13. Accumulation of social capital as a positive externality of corporate social responsibility development in transition economies / V.D. Bazylevych et al. *Scientific Bulletin of National Mining University.* 2019. № 1. P. 132–139. DOI : 10.29202/nvngu/2019-1/19.

14. Poverty rate. OECD Data. URL : https://data.oecd.org/inequality/poverty-rate.htm (дата звернення: 12.03.2020).

15. Unemployment rate. OECD Data. URL : https://data.oecd.org/unemp/unemployment-rate.htm (дата звернення: 12.03.2020).

16. Human Development Report 2019. United Nations Development Programme. URL : http://hdr.undp.org/sites/default/files/hdr2019.pdf (дата звернення: 12.03.2020).

17. Minimum wages in 2019: Annual review. European Foundation for the Improvement of Living and Working Conditions. URL : https://www.eurofound.europa.eu/sites/default/files/ef_publication/field_ef_document/ef19028en.pdf (дата звернення: 12.03.2020).

18. Пігуль Н.Г. Типологія моделей фінансування розвитку соціальної сфери. *Проблеми та перспективи розвитку банківської системи України*. 2014. № 38. С. 220–229.

References:

1. Sustainable Development Goals. United Nations. Available at: https://sustainabledevelopment.un.org/?menu=1300 (accessed 10 March 2020)

2. Heyets′ V. (2013) Yake maybutnye u sotsial′noyi derzhavy? [What is the future of the welfare state?]. *Ukraine economy,* № 7 (620), pp. 4-20. [in Ukrainian].

3. Holovashchenko O. S. (2016) Sotsial′na derzhava ta vyklyky hlobalizatsiyi. [The Social State and the Challenges of Globalization]. *State building and local self-government*, no. 32, pp. 3-11. [in Ukrainian].

4. Kumekawa I. (2017) The First Serious Optimist: A.C. Pigou and the Birth of Welfare Economics. Princeton University Press.

5. Chapman B. (2007) The Police State. *Government and Opposition,* № 3 (4), pp. 428–440. DOI :10.1111/j.1477-7053.1968.tb01341.x.

6. Stolleis M. (2012) Origins of the German Welfare State: Social Policy in Germany to 1945. Springer Science & Business Media.

7. Keynes J. M. (1936) The General Theory of Employment, Interest and Money. Available at: http://cas2.umkc.edu/economics/people/facultypages/kregel/courses/econ645/winter2011/generaltheory.pdf (accessed 10 March 2020).

8. Kolev S., Goldschmidt N., Hesse J. (2014) Walter Eucken's Role in the Early History of the Mont Pèlerin Society. *Freiburger Diskussionspapierezur Ordnungsökonomik*, № 14/02. Available at: https://www.econstor.eu/bitstream/10419/90809/1/77707169X.pdf (accessed 10 March 2020).

9. Rooks T. Can Germany's social market economy system cope with another 70 years? Available at: https://www.dw.com/en/can-germanys-social-market-economy-system-cope-with-another-70-years/a-50490937 (accessed 10 March 2020).
10. Davidson P. (2005) Galbraith and the Post Keynesians. *Journal of Post Keynesian Economics*, № 28 (1), pp. 103–113.
11. Shackle G.L.S. (1989) New Directions in Post-Keynesian Economics. Edward Elgar Publishing.
12. Makarova O. V. (2015) Sotsial′na polityka v Ukrayini: Monohrafiya. [Social policy in Ukraine: Monograph]. Kyiv: Institute of Demography and Social Research named by M.V. Ptukhy of NAS of Ukraine, 244 p. [in Ukrainian].
13. Bazylevych V. D., Grazhevska N. I., Mostepaniuk A. V., Virchenko V. V. (2019) Accumulation of social capital as a positive externality of corporate social responsibility development in transition economies. *Scientific Bulletin of National Mining University,* № 1, pp. 132–139. DOI: 10.29202/nvngu/2019-1/19
14. Poverty rate. OECD Data. Available at: https://data.oecd.org/inequality/poverty-rate.htm (accessed 12 March 2020).
15. Unemployment rate. OECD Data. Available at: https://data.oecd.org/unemp/unemployment-rate.htm (accessed 12 March 2020).
16. Human Development Report 2019. United Nations Development Programme. Available at: http://hdr.undp.org/sites/default/files/hdr2019.pdf (accessed 12 March 2020).
17. Minimum wages in 2019: Annual review. European Foundation for the Improvement of Living and Working Conditions. Available at: https://www.eurofound.europa.eu/sites/default/files/ef_publication/field_ef_document/ef19028en.pdf (accessed 12 March 2020).
18. Pihul′ N. H. (2014) Typolohiya modeley finansuvannya rozvytku sotsial′noyi sfery. [Typology of models of financing of social sphere development]. *Problems and prospects of development of the banking system of Ukraine*, no. 38, pp. 220–229. [in Ukrainian].

СОЦИАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА ГОСУДАРСТВА: ФОРМИРОВАНИЕ НАУЧНЫХ ПОДХОДОВ И ЕВРОПЕЙСКИЕ РЕАЛИИ

В статье проанализированы исторические предпосылки возникновения и дальнейшее развитие понятия социальной политики. Исследована трансформация основных принципов предоставления социальной защиты населения, а именно обоснована необходимость делегирования функций социальной защиты частному сектору и негосударственным организациям в период финансовой несостоятельности государственного сектора предоставить указанные услуги в полной мере. Проведен корреляционный анализ между показателем социальной политики (уровень минимальной заработной платы) и критериями благосостояния населения в форме уровня аккумулированного человеческого капитала, уровня безработицы и бедности для стран Европейского Союза. Результаты анализа указали на преобладание сервисной государственной политики, обеспечивающей равномерное предоставление социальных услуг населению с целью накопления человеческого капитала и способствующей конкуренции, технологическому прогрессу в отличие от политики выравнивания доходов.

Ключевые слова: *социальная политика, социальная защита, благосостояние, человеческий капитал, безработица, бедность.*

STATE SOCIAL POLICY: THE FORMATION OF SCIENTIFIC APPROACHES AND EUROPEAN REALITIES

The article provides the historical background of the emergence and further development of the concept of social policy. The paper covers the discussion of the essence of public social policy formation during the Industrial revolution in order to eliminate and cope with the enlarged unemployment and accompanied increasing rate of poverty, to provide additional training for workers that lost their job. From that time the key principles and the variety of social services that the state provided were modified in accordance to the current needs of each particular country and economic and social circumstances. Moreover, the study includes the analysis of the challenges of globalization and their negative affect on the state's social policy, as relatively freely labour migration reduces the budget incomes and leads to a rise in unemployment, the issue of aging population increases the need of state's expenditures on retirement payments and additional health care services, while the amount of workable population is decreasing. Under these conditions, the transformation of the basic principles of providing social protection of the population is required, one of the possible and efficient mechanisms to cope with these issues is to delegate social protection functions to the private sector and non-governmental organizations during the period of financial insolvency of the public sector to provide these services in full. Additionally, in order to study the relationship between the public policy and population wellbeing, a correlation analysis was carried out between the indicator of social policy (minimum wage level) and the welfare indicators, namely: human capital index, unemployment and poverty rate for the European Union countries. The results of the analysis shown the existence of a strong positive direct correlation with human capital index, a medium negative direct correlation with poverty rate, and didn't evidence the correlation between public policy and unemployment rate. Moreover, the study proved the predominance of the state social services policies that ensure the equal provision of social services to the population in order to accumulate human capital and contribute to competition, technological progress, in contrast to the policy of equalizing incomes.

Key words: *social policy, social protection, welfare, human capital, unemployment, poverty.*

DOI: https://doi.org/10.32838/2523-4803/70-2-2

УДК 339.138

Сохецька А.В.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри маркетингу,
Львівський національний університет імені Івана Франка
ORCID: https://orcid.org/0000-0003-3452-3822

Sokhetska Anna
Ivan Franko National University of Lviv

ЛОГІСТИЧНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ ЯК ІНСТРУМЕНТ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Статтю присвячено розгляду та систематизації теоретичних підходів до трактування сутності поняття «логістичний менеджмент», його видів та впливу на діяльність підприємства. На основі наявних теоретичних концепцій автор виокремив власний підхід до тлумачення поняття «логістичний менеджмент». Виділено типи логістичного менеджменту, а саме: управління поставками та логістика, розподіл і рух матеріалів, виробнича логістика та менеджмент, зворотна логістика та повернення товару. У статті також виокремлено базові компоненти ефективного логістичного менеджменту, які матимуть позитивний вплив на фінансовий результат підприємства загалом. До даних компонентів віднесено: правильне планування, автоматизацію, ефективне управління складом, ефективне транспортування, вимірювання показників ефективності логістичного менеджменту.

Ключові слова: *логістика, управління, логістичний менеджмент, підприємство, стратегія, фінансовий результат.*

Постановка проблеми. За останні декілька десятиліть важливість логістики з позиції впливу на бізнес лише посилилася, що, насамперед, пов'язано зі зростанням конкуренції, постійним зростанням потреб споживачів та підвищенням рівня вимог до товарів та послуг. Для підприємств надзвичайно важливо утримувати існуючі позиції та в перспективі розширити ринки збуту, саме у цьому аспекті логістика може стати ефективним інструментом досягнення поставлених цілей. Як і будь-який процес, логістика потребує управління, а у разі її інтеграції в структуру управління цілим підприємством необхідно розуміти сутність, мету та основні канали впливу на діяльність підприємства, що і становить значний науковий інтерес.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематика логістичного менеджменту та його впливу на діяльність підприємства є доволі популярною серед науковців, як вітчизняних, так і зарубіжних. Більшість розглянутих праць присвячено теоретичним концепціям виникнення та розвитку логістичного менеджменту, а також його особливостям залежно від сфери застосування. Наприклад, цікавою є праця В.В. Глазун та О.М. Ковбаси, яка присвячена особливостям логістичного менеджменту аграрних підприємств [3]. Науковці обґрунтували та деталізували модель організації системи агробізнесу та визначили місце логістичного менеджменту в ній. Н.В. Івасишина та А.О. Пальченко, крім обґрунтування сутності логістичного менеджменту, виділили напрями його впливу на функціонування логістичної системи підприємства [6]. Цікавим із погляду тематики дослідження є виокремлення науковцями зв'язку між конкурентними позиціями підприємства з логістичним менеджментом в аспекті реалізації корпоративної стратегії сучасного підприємства. О.П. Глібко зосередив увагу на дослідженні сутності поняття «логістичний менеджмент» через призму думок вітчизняних учених [4]. Л.С. Головкова та А.Є. Головкова, аналізуючи місце логістичного менеджменту в системі управління корпорацією, дійшли висновку про те, що «логістиці притаманний активний інтегруючий потенціал, здатний поєднати та поліпшити взаємодію між такими базовими функціональними сферами, як постачання, маркетинг, організація перевезень, продаж послуг, та між дочірніми підприємствами корпорації й її структурними підрозділами» [5].

Незважаючи на таку значну кількість праць та увагу вчених до проблематики логістичного менеджменту, потребують більш детального аналізу напрями впливу на діяльність підприємства з виділенням базових принципів ефективного управління.

Формулювання цілей статті. Метою статті є розгляд та систематизація теоретичних підходів до трактування сутності поняття «логістичний менеджмент», його видів та впливу на діяльність підприємства.

Виклад основного матеріалу. У теорії існує декілька підходів до трактування сутності поняття логістичного менеджменту. Насамперед варто зазна-

чити, що транспорт завжди був основою логістики та управління ланцюжками поставок. Слово «логістика» (англ. logistics) фактично з'явилося ще в 1898 р. у Франції. Логістикою називали мистецтво переміщення і передислокації військ. Саме транспортування у військових умовах є основою сучасної логістики та управління ланцюжками поставок [14]. Із часом логістика вийшла за межі військової сфери і сьогодні є одним із ключових елементів діяльності підприємства. Поняття логістики вже доволі достатньо досліджене, а тому не потребує додаткового обґрунтування, натомість логістичний менеджмент хоча й не є новим, однак вусе ще існують протиріччя серед науковців, що зумовлює актуальність розгляду та деталізації даного поняття.

Насамперед зазначимо, що англійською мовою logistic management вживається однаково в міжнародному вимірі. У вітчизняній науковій літературі трапляються випадки вживання поняття управління логістикою на противагу загальноприйнятого «логістичний менеджмент». Так, І.М. Пальчик визначає «логістичне управління» як процес або діяльність, яка підпорядкована наперед окресленим цілям, здійснюється у логічній послідовності, може бути організована на стратегічному та тактичному рівнях, здійснюється безперервно і включає планування, організацію, реалізацію та контроль просування товарів: руху сировини, матеріалів і напівфабрикатів, готової продукції (швидкості руху, обсягів руху, адаптивності) на виробництво, у процесі виробництва та до споживача на основі формування логістичної системи просування товарів та логістичної сітки [8]. Ю.В. Понакевич наголошує, що «логістичне управління органічно пов'язане з теорією і практикою маркетингу та менеджменту, тобто ув'язкою виробництва і реалізації товарів із реальним платоспроможним попитом покупців, стимулюванням реалізації шляхом реклами товарів, гнучкої політики цін і торгових націнок (знижок), пошуком нових сфер діяльності для отримання доходів і т. д. Діалектична взаємодія і взаємопроникнення логістики, маркетингу та менеджменту дають у сукупності економічний ефект» [9]. Підходи до трактування поняття «логістичний менеджмент» представлено в табл. 1.

Підходи науковців до розуміння сутності логістичного менеджменту доволі різні, однак учені одностайні щодо ролі логістичного менеджменту в діяльності підприємства. Деякі наковці наголошують на важливості застосування логістичного менеджменту для досягнення стратегічних цілей підприємства. Отже, у більш загальному значенні логістичний менеджмент – це складова частина загальної системи управління, що передбачає ефективне управління потоками товарів, послуг, матеріальних запасів із метою забезпечення безперебійної роботи підприємства, розширення його діяльності на ринку та підвищення фінансових результатів.

Мета логістичного менеджменту, очевидно, полягає у пошуку більш ефективних і дієвих способів переміщення ресурсів і продуктів від задуму до завершення і, нарешті, до споживача. Але рушійною силою цих дій є задоволення споживчого попиту і надання найкращого сервісу для утримання клієнтів і підтримки їхньої задоволеності шляхом задоволення їхніх потреб. Оскільки клієнти вимагають кращого обслуговування, є необхідність доставляти продукцію (послуги) швидше, точніше і з високим рівнем якості. Саме завдяки логістичному менеджменту видається можливим досягнути вищого рівня задоволеності клієнтів. Однак це не є єдиною перевагою логістич-

Таблиця 1

Підходи до трактування поняття «логістичний менеджмент»

Науковець	Джерело	Тлумачення поняття
Д.Дж. Бауерсокс, Д.Дж. Клосс	1	Логістичний менеджмент полягає у створенні та налагодженні таких систем управління потоками матеріальних ресурсів незавершеного виробництва та запасів готової продукції, які б служили опорою для ділової стратегії господарської одиниці
О. Величко	2	Підхід до управління різними об’єктами в системі менеджменту з використанням окремих підходів і методів як раціоналістичної (оптимізаційної), так і забезпечувальної логістики
Н.В. Івасишина, А.О. Пильченко	6	Діяльність із постановкою цілей і завдань логістичної системи і з підтримкою взаємин між підприємством та зовнішнім середовищем
Е. Каліксто	13	Частина процесу ланцюжка поставок, яка планує, реалізує і контролює ефективний, ефективний потік і зберігання товарів, послуг і пов'язаної з ними інформації від точки походження до точки споживання для задоволення потреб клієнтів
Л. Ковальська	7	Сукупність управлінських функцій, методів та форм управління підприємством, реалізація яких спрямована на оптимізацію фінансових, матеріальних, інформаційних та інших потоків у межах логістичного ланцюга «постачання – виробництво – складування – збут» для забезпечення стійкого економічного зростання підприємства
О. Сумець	10	Напрям загального менеджменту та одна з ключових складових частин логістичної діяльності агропідприємства, яка реалізується через інтегроване управління потоковими процесами з метою досягнення максимальної ефективності кожного елемента логістичної системи, забезпечення її економічної безпеки в процесі функціонування та максимального задоволення вимог кінцевого споживача з мінімальними витратами
Л. Фролова	11	Цілеспрямований вплив на просторово-часове балансування бізнес-процесів, пов’язаних із формуванням потоків матеріальних і нематеріальних цінностей, метою якого є ефект синергізму, що проявляється у чистому грошовому потоці підприємства

ного менеджменту. На думку науковців, логістичний менеджмент допомагає створити видимість у ланцюжку поставок підприємства. Аналізуючи історичні дані та відстежуючи рух товарів у реальному часі, менеджери з логістики можуть поліпшити потік матеріалів та уникнути можливих збоїв. З більшою видимістю в ланцюжку поставок з'являється можливість заощадити витрати на операції, контролюючи надходження коштів, зберігаючи запаси на потрібному рівні й організовуючи зворотний потік товарів. Таким чином, логістичний менеджмент допомагає підвищити не лише ефективність діяльності підприємства загалом, а й сформувати базис для фінансового зростання в майбутньому. Також застосування логістичного менеджменту поліпшує рівень обслуговування клієнтів, позитивно впливає на репутацію і бренд.

Існує чотири основних типи логістичного менеджменту, кожен з яких підкреслює різні аспекти процесу поставок (табл. 2).

Ефективне управління є передумовою успішності бізнесу, особливо в управлінні ланцюгами поставок. Для ефективного управління логістикою існують різні чинники, наприклад автоматизація і досконала координація усіх залучених підрозділів підприємства. В умовах зростання бізнесу вкрай необхідно виявити резерви для оптимізації процесів логістичного планування для підвищення продуктивності та ефективності діяльності підприємства загалом. Із метою досягнення стратегічних цілей та підвищення ефективності діяльності підприємства необхідно зосередитися на таких ключових сферах:

1. Правильне планування. Першим кроком до виконання завдання є планування, що включає у себе різні чинники: закупівлю товарів, складські приміщення і доставку продуктів у визначене місце. Окрім цього, є й інші параметри: час, транспорт і витрати. Оператор ланцюжка поставок повинен бути в змозі розробити технологічну схему для всієї операції. Мета планування полягає у тому, щоб досягти максимальної ефективності за мінімально можливий проміжок часу. Водночас планування має бути спрямоване на максимізацію прибутку. Раціональне планування передбачає підготовку до можливих непередбачених обставин у процесі доставки товарів чи послуг. Дані ситуації можуть бути пов'язані з [12]:

– товаром та його якісними характеристиками;
– недоступністю транспорту;
– будь-якою внутрішньою проблемою в організації;
– проблемами з правильністю вибору правильного класу вантажу.

У разі виникнення будь-якої з вищеперелічених проблем менеджер із логістики повинен скласти детальний план дій, щоб забезпечити виконання підприємством його функцій та зобов’язань перед постачальниками та споживачами.

2. Прийняття та впровадження автоматизації стосовно логістичних процесів. Зважаючи на стрімку глобалізацію, науково-технічний прогрес та інформатизацію суспільства, технології відіграють усе більш важливу роль у підвищенні ефективності підприємства. Автоматизація є невід’ємною частиною оптимізації бізнес-процесів. Сьогодні існує достатньо багато програмних рішень для вирішення завдань логістики на підприємстві. Наприклад, програмне забезпечення бізнес-процесів може бути інтегроване, що забезпечує своєчасне оновлення інформації про рух товарів, а оператор та клієнт отримають детальну інформацію щодо [15]:

– товарів, які відправляються від постачальника;
– закупівлі товару на складі;
– доставки товару в пункт призначення (визначений у контракті на поставку продукції чи надання послуг).

Такий підхід позитивно впливає на економію часу, крім того, точне відстеження допомагає поліпшити загальне управління процесами. Аналогічно

Таблиця 2

Типи логістичного менеджменту

Тип	Тлумачення
Управління поставками та логістика	Включає у себе планування, закупівлю і координацію матеріалів, які необхідні в певний час у певному місці для виробництва. Це включає у себе транспортування матеріалів, а також місце для їх зберігання. Крім того, оцінка рівня поставок на різних стадіях процесу необхідна для того, щоб переконатися, що потреби клієнта задоволені, наприклад доставка матеріалів на будівельний майданчик або деталей для виробничого підприємства
Розподіл і рух матеріалів	Передбачає зберігання та транспортування матеріалів до місця призначення. Питання, пов'язані із цим, включають переміщення матеріалів, включаючи завантаження, розвантаження та транспортування, а також відстеження запасів та їх використання. Цей тип управління контролює переміщення поставок із центрального складу в магазини, які продають товари кінцевому споживачу
Виробнича логістика та менеджмент	Передбачає керування етапами об'єднання розподілених поставок у продукт, наприклад координуючи процес збирання готового продукту. Це передбачає постановку матеріалів у потрібний час для роботи з будівельним продуктом. Цей тип управління логістикою належить до сфери управління продуктами
Зворотна логістика та повернення товару	Йдеться про управління утилізацією матеріалів і поставок із виробництва. Наприклад, на будівельному майданчику вона включає у себе видалення надлишків матеріалу і повернення цих матеріалів на склад. Він також може відноситися до повернення небажаних або невикористаних продуктів від кінцевого клієнта, що вимагає повернення

Джерело: систематизовано автором за [15]

деталі рахунку і відомості про співробітників можуть управлятися за допомогою спеціального програмного забезпечення, розробленого для цих завдань. Саме тому підприємство повинно використовувати технологію для підвищення продуктивності та ефективності загалом.

3. Цінності та відносини в межах трудового потенціалу.

Команда є важливим аспектом організації, яка відповідає за зростання. Ефективність підприємства напряму залежить від кваліфікації працівників та постійного оновлення й підвищення необхідних навичок. Для досягнення цілей в аспекті трудового потенціалу доцільно інвестувати кошти в навчання працівників та їх поетапний розвиток. Регулярні навчальні семінари тримають співробітників у курсі останніх тенденцій у логістичній галузі. Це допомагає у підвищенні ефективності підприємства та задоволеності клієнтів. Менеджер із логістики з бездоганними навичками міжособистісного спілкування має вирішальне значення для підприємства. Окрім того, він повинен мати авторитетні контакти в галузі, що в перспективі може бути корисним під час використання можливостей для бізнесу.

4. Управління складом. Ефективне управління логістикою є неповним без належного управління складом. Складські операції значною мірою залежать від виду товару. Наприклад, швидкопсувні товари, такі як молочні продукти, потребують холодильних установок. Зерна повинні зберігатися у вільному від вологи навколишнього середовища. Аналогічно специфікації варіюються залежно від продуктів. Логістична фірма повинна прагнути до розвитку складського інвентарю так, щоб були мінімальні втрати щодо кількості товарів та їхніх якісних характеристик. Важливим аспектом успішного управління складом є добре підготовлений персонал для виконання складських операцій [15].

5. Ефективне транспортування. Робота відділу транспортування (якщо такий відділ є на підприємстві) може бути проаналізований, щоб зменшити витрати підприємства, і водночас він може бути оновлений для більш швидкої доставки товарів. Для ефективного транспортування необхідно враховувати такі чинники, як визначення оптимального маршруту доставки, економічна упаковка.

6. Вимірювання ефективності логістичного менеджменту. Оптимізація логістичної мережі є неповною без інтеграції показників ефективності, аналізу та зворотних зв'язків від партнерів по бізнесу. Під час розвитку бізнесу необхідно виміряти результат, оскільки це вплине на успіх або невдачу вибраної керівництвом підприємства стратегії. Показники та програмне забезпечення повинні бути інтегровані, що дає змогу легко визначати та класифікувати інформацію відповідно до вимог. Майбутнє планування прямо пропорційно залежить від інформації. Важливо проаналізувати показники, що відносяться до різних операцій, наприклад [12]:

– показники часу циклу;
– показники витрат;
– показники сервісу.

Висновки. У підсумку зазначимо, що сьогодні не існує єдиного підходу до поняття сутності логістичного менеджменту. У більш загальному значенні логістичний менеджмент – це складова частина загальної системи управління, що передбачає ефективне управління потоками товарів, послуг, матеріальних запасів із метою забезпечення безперебійної роботи підприємства, розширення його діяльності на ринку та підвищення фінансових результатів. Аналіз наукових джерел дав змогу також виділити типи логістичного менеджменту, а саме: управління поставками та логістика, розподіл і рух матеріалів, виробнича логістика та менеджмент, зворотна логістика і повернення товару. До базових компонентів ефективного логістичного менеджменту, які матимуть позитивний вплив на фінансовий результат підприємства загалом належать: правильне планування, автоматизація, ефективне управління складом, ефективне транспортування, вимірювання показників логістичного менеджменту.

Отже, тематика логістичного менеджменту є доволі цікавою, однак не вичерпною. Саме тому вважаємо, що на подальші дослідження варто зосередити на більш детальному аналізі успішних прикладів застосування логістичного менеджменту та їх пристосування до вітчизняних умов.

Список літератури:

1. Бауэрсокс Д.Дж., Клосс Д.Дж. Логистика: интегрированная цепь поставок / пер. с англ. Н.Н. Барышниковой, Б.С. Пинскера ; 2-е изд. Москва : Олимп-Бизнес, 2009. 640 с.

2. Величко О. Логістичне управління та управління логістикою. *Аграрна наука XXI століття: реалії та перспективи* : матеріали II Міжнародної науково-практичної Інтернет-конференції. Дніпропетровськ : ДДАУ, 2012. С. 40–43.

3. Глазун В.В., Ковбаса О.М. Логістичний менеджмент забезпечення ефективної діяльності аграрних підприємств. *Економіка і суспільство*. 2016. № 3. С. 171–176.

4. Глібко О.П. Роль логістичного менеджменту в системі економічної діяльності підприємства. URL : http://nbuv.gov.ua/j-pdf/vkpnuen_2011_4_68.pdf (дата звернення: 04.03.2020).

5. Головкова Л.С., Головкова А.Є. Логістичний менеджмент у системі управління корпорацією. *Проблеми економіки транспорту.* 2013. Вип. 6. С. 25–30.

6. Івасишина Н.В., Пильченко А.О. Логістичний менеджмент як основний чинник реалізації корпоративної стратегії підприємства. *Збірник наукових праць НТУ*. 2011. № 24. С. 309–314.

7. Ковальська Л., Циганюк В. Логістичний менеджмент на підприємстві: особливості та напрями вдосконалення. *Економічні науки. Серія «Економіка та менеджмент»*. 2013. № 10(38). С. 87–97.

8. Пальчик І.М. Логістичне управління підприємством: теоретико-методичний аспект. *Ефективна економіка.* 2014. № 10. URL : http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3442 (дата звернення: 28.02.2020).

9. Поканевич Ю.В. Управління як складна багатовимірна категорія. URL : http://eztuir.ztu.edu.ua/ 2185/1/44.pdf (дата звернення: 25.02.2020).

10. Сумець О. Основні компоненти логістичного менеджменту в аспекті забезпечення безпеки й ефективної логістичної діяльності підприємств. *Комунальне господарство міст.* 2014. № 111. С. 194–201.

11. Фролова Л. Механізми логістичного управління торговельним підприємством. Донецьк : ДонДУЕТ ім. М. Туган-Барановського, 2005. 322 с.

12. 6 Important Tips For Effective Logistics Management. URL : https://cerasis.com/effective-logistics-management/ (last accessed: 17.03.2019).

13. DrEduardo Calixto Reliability, Availability, and Maintainability (RAM Analysis), Gas and Oil Reliability Engineering (Second Edition). 2016. URL : https://www.sciencedirect.com/topics/engineering/logistics-management (last accessed: 17.03.2019).

14. Ronald H. Ballou The evolution and future of logistics and supply chain management. 2016. Prod. Vol. 16. № 3. URL : http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0103-65132006000300002. (last accessed: 17.03.2019).

15. Westland J. Logistics Management 101: A Beginner's Guide, Jun 18 2019. URL : https://www.projectmanager.com/ blog/ logistics-management-101 (last accessed: 17.03.2019).

References:

1. Bowersox D. J. (2009) *Logistika: integrirovannaja cep postavok* [Logistics: the integrated chain of deliveries]. Moscow: Olymp-Business CJSC (in Russian)

2. Velichko A. (2012) Lohistychne upravlinnia ta upravlinnia lohistykoiu [Logistics management and logistics management]. *Agricultural science of the XXI century: realities and prospects: materials of the II International scientific and practical Internet conference*. Dnepropetrovsk: DGAU, pp. 40-43 (in Ukrainian).

3. Glazun V. V. (2016) Lohistychnyi menedzhment zabezpechennia efektyvnoi diialnosti ahrarnykh pidpryiemstv [Logistics management ensuring effective activity of agricultural enterprises]. *Economy and society*, no. 3, pp. 171-176. (in Ukrainian).

4. Glibko O. P. Rol lohistychnoho menedzhmentu v systemi ekonomichnoi diialnosti pidpryiemstva [The role of logistics management in the system of economic activity of the enterprise]. Available at: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/vkpnuen_2011_4_68. pdf (accessed 4 March 2020). (in Ukrainian).

5. Golovkova L. S. (2013) Lohistychnyi menedzhment u systemi upravlinnia korporatsiieiu [Logistics management in the corporate management system]. *Problems of transport economics*, vol. 6, pp. 25-30 (in Ukrainian).

6. Ivasishina N. V. (2011) Lohistychnyi menedzhment yak osnovnyi chynnyk realizatsii korporatyvnoi stratehii pidpryiemstva [Logistics management as the main factor in the implementation of the corporate strategy of the enterprise]. *Collection of scientific papers of NTU*, no. 24, p. 309-314 (in Ukrainian).

7. Kovalskaya L. (2013) Lohistychnyi menedzhment na pidpryiemstvi: osoblyvosti ta napriamy vdoskonalennia [Logistic management at the enterprise: features and directions of improvement]. *Economic sciences. Economics and Management Series,* no. 10 (38), pp. 87-97 (in Ukrainian).

8. Palchik I. M. (2014) Lohistychne upravlinnia pidpryiemstvom – teoretyko-metodychnyi aspekt [Logistics management of the enterprise-theoretical and methodological aspect]. *Effective economy*, no. 10: Available at: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3442 (accessed 28 February 2020)

9. Pokanevich Yu. V. (2020) *Upravlinnia, yak skladna bahatovymirna katehoriia* [Management as a complex multidimensional category]. Available at: http://eztuir.ztu.edu.ua/2185/1/44.pdf (accessed 25 February 2020).

10. Sumets A. (2014) Osnovni komponenty lohistychnoho menedzhmentu v aspekti zabezpechennia bezpeky y efektyvnoi lohistychnoi diialnosti pidpryiemstv [Basic components of logistics management in the aspect of ensuring security and effective logistics activities of enterprises]. *Municipal services of cities*, no. 111, pp. 194-201.

11. Frolova L. (2005) *Mekhanizmy lohistychnoho upravlinnia torhovelnym pidpryiemstvom* [Mechanisms of logistics management of a commercial enterprise]. Donetsk: Donnuet im. M. Tugan-Baranovsky (in Ukrainian).

12. 6 Important Tips For Effective Logistics Management. Available at: https://cerasis.com/effective-logistics-management/(accessed 25 February 2020).

13. DrEduardo Calixto Reliability, Availability, and Maintainability (RAM Analysis), Gas and Oil Reliability Engineering (Second Edition) (2016). Available at : https://www.sciencedirect.com/topics/engineering/logistics-management. (accessed 25 February 2020).

14. Ronald H. Ballou The evolution and future of logistics and supply chain management, (2016) Prod. vol.16, no.3. Available at: http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0103-65132006000300002. (accessed 25 February 2020).

15. Westland J. Logistics Management 101: A Beginner's Guide, Jun 18 (2019). Available at : https://www.projectmanager.com/blog/ logistics-management-101. (accessed 25 February 2020).

ЛОГИСТИЧЕСКИЙ МЕНЕДЖМЕНТ КАК ИНСТРУМЕНТ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Статья посвящена рассмотрению и систематизации теоретических подходов к трактовке сущности понятия «логистический менеджмент», его видов и влияния на деятельность предприятия. На основе существующих теоретических концепций выделен авторский подход к толкованию понятия «логистический менеджмент». Выделены типы логистического менеджмента, а именно: управление поставками и логистика, распределение и движение материалов, производственная логистика и менеджмент, обратная логистика и возврат товара. В статье также выделены базовые компоненты эффективного логистического менеджмента, которые впоследствии будут иметь положительное влияние на финансовый результат предприятия в целом. К данным компонентам автор отнес: правильное планирование, автоматизацию, эффективное управление складом, эффективную транспортировку, измерение показателей эффективности логистического менеджмента.

Ключевые слова: *логистика, управление, логистический менеджмент, предприятие, стратегия, финансовый результат.*

LOGISTICS MANAGEMENT AS A TOOL FOR ENSURING THE EFFECTIVE OPERATION OF THE ENTERPRISE

The article is devoted to the consideration and systematization of theoretical approaches to the interpretation of the essence of the concept of logistics management, its types and impact on the company's activities. The concept of logistics has already been sufficiently studied, and therefore does not require additional justification, but although logistics management is not new, there are still contradictions among scientists, which determines the relevance of considering and detailing this concept. Based on existing theoretical concepts, the author has identified his own approach to the interpretation of the concept of logistics management. According to the author, logistics management is a component of the overall management system, which implies effective management of flows of goods, services, and inventory in order to ensure the smooth operation of the enterprise, expand its activities in the market, and improve financial results. The goal of logistics management is to find more efficient and effective ways to move resources and products from concept to completion and finally to the consumer. Logistics management helps to improve not only the efficiency of the company as a whole, but also to form the basis for financial growth in the future. It is thanks to logistics management that it is possible to achieve a high level of customer satisfaction. The types of logistics management are identified, namely: supply management and logistics, distribution and movement of materials, production logistics and management, reverse logistics and return of goods. The article also highlights the basic components of effective logistics management, which will later have a positive impact on the financial result of the enterprise as a whole. These components include: proper planning, automation, efficient warehouse management, efficient transportation, and measurement of logistics management indicators. Effective management is the key to success, especially in supply chain management. There are various factors for effective logistics management, such as automation and perfect coordination.

Key word: *logistics, management, logistics management, enterprise, strategy, financial result.*

DOI: https://doi.org/10.32838/2523-4803/70-2-3

УДК 330.564

Старостенко Г.Г.
доктор економічних наук, професор,
професор кафедри економічної теорії,
Університет державної фіскальної служби України
Перегудова А.С.
студентка,
Університет державної фіскальної служби України

Starostenko Hanna, Perehudova Anastasiia
State Fiscal Service University of Ukraine

РЕГУЛЮВАННЯ ДИФЕРЕНЦІАЦІЇ ДОХОДІВ НАСЕЛЕННЯ Й ЗНИЖЕННЯ БІДНОСТІ

Статтю присвячено виявленню сутності доходів та умов, що впливають на управління диференціацією доходів населення. Досліджено та узагальнено теоретико-методологічні засади з питань сучасного стану формування доходів в Україні, проведено всебічну діагностику ситуації із застосуванням альтернативних підходів до вирішення визначеної проблеми. Удосконалено визначення поняття «доходи населення» як певної суми грошових коштів та надходжень у натуральній формі, отриманих населенням у результаті трудової та нетрудової діяльності, не забороненої законодавством, для відтворення робочої сили, задоволення потреб та накопичення коштів. Визначено вплив чинників диференціації доходів на стадії розподілу доходів працюючого населення. Показано перешкоди економічного розвитку, причини зменшення доходів населення, що зумовлюють тенденції зміни структури та рівня доходів населення.

Ключові слова: *регулювання, диференціація доходів, населення, бідність, державний перерозподіл доходів.*

Постановка проблеми. Ринкові економічні перетворення, що відбуваються у кожній державі на початку трансформації її економічної системи, призводять до зростання диференціації доходів населення. Недосконале законодавство, тіньова приватизація державного майна ведуть до збагачення невеликої кількості людей та зубожіння решти населення. Керівництво країни повинно проводити розумну та виважену політику регулювання доходів населення, вдало використовуючи наявні у нього інструменти (наприклад, серед фіскальних – трансферні платежі та оподаткування особистих доходів).

Мета полягає у дослідженні питань, пов'язаних із формами та особливостями доходів та витрат у ринковій економіці, поглибленні теоретичних і практичних знань у галузі економічної теорії, виробленні вміння застосовувати їх під час вирішення конкретних практичних завдань, сприянні пошуку сучасних наукових досягнень й умінні їх самостійно застосовувати під час вирішення прикладних проблем.

Основними завданнями є: вивчення та узагальнення теоретико-методологічних засад із питань сучасного стану формування доходів в Україні; проведення всебічної діагностики ситуації із застосуванням сучасного інструментарію; розроблення та оцінка альтернативних підходів до вирішення визначеної проблеми.

Актуальність вибраної теми полягає у тому, що для країн із перехідною економікою регулювання доходів надзвичайно актуально, тому що в умовах економічної кризи спостерігається особливо гостре протиріччя між обмеженістю ресурсів для реалізації соціальних програм на тлі зниження життєвого рівня населення і зростаючих вимог до кінцевого попиту як одного з головних чинників економічного росту. Глобальні соціально-економічні перетворення, що торкаються всіх сторін життєдіяльності суспільства, викликають необхідність зваженої й обґрунтованої політики доходів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретико-методологічною основою дослідження стали роботи вчених, які також приділяють увагу феномену сутності диференціації доходів, а саме: В.Я. Амбросов, В.Г. Андрійчук, І.О. Бланк, В.П. Вишневський, Г.І. Войчук, М.Я. Дем'яненко, В.А. Козубенко, В.Н. Косинський, Є. Лобанов, І.І. Лукінов, П.М. Макаренко, А. Бабо, С. Брю, А. Гроппелі, Е. Джозеф, Дж.М. Кейнс, Р. Макконнелл, Дж. Мід, Б. Нідлз, Е. Нікбахт, П. Самуельсон, Е. Цандер, Г. Шмален, Шнайдер та ін.

Формулювання цілей статті. Мета статті – розкрити сутність та види доходів, їхні особливості в умовах ринкової економіки, державної політики у сфері управління доходами, проблеми та перспективи детінізації доходів в Україні.

Виклад основного матеріалу. Дохід – це обсяг грошових надходжень за певний період часу. У кількісному вираженні доходи можна визначити як різницю між витратами праці й капіталу на виробництво певного товару і виручкою від його продажу. Формування доходів у ринковій економіці відбувається на основі таких принципів:

1. Усі доходи формуються відповідно до внеску праці, природних ресурсів, капіталу і підприємницьких здібностей у виробництво товарів та послуг. Це означає, що розподіл носить факторний характер, є функціонально виробничим, а основними факторними доходами виступають заробітна плата, рента, відсоток і прибуток.

2. Дохід від факторів виробництва пропорційний кількості й якості вкладених ресурсів. На цьому заснований принцип соціальної справедливості в розподілі. Він означає, що кожний учасник має право примножувати своє багатство, збільшуючи при цьому свій внесок у підвищення ефективності виробництва. Принцип соціальної справедливості фіксує не походження доходів, а ступінь рівності і, відповідно, нерівності розподілу. Цей принцип прямо пов'язаний із функціонально-виробничим розподілом, оскільки рівність або нерівність залежать від того, за рахунок чого і за яких обставин ці доходи присвоюються.

3. Нерівномірність у розподілі ресурсів веде до значної нерівності в доходах. Високий ступінь нерівномірності може створювати низку соціально-економічних проблем: підривати стимули, загострювати соціальну несправедливість, погіршувати можливості для розвитку суспільства.

4. Для нормального функціонування економіки необхідна державна політика перерозподілу доходів через бюджет.

5. У зв'язку з недосконалою конкуренцією у сучасній ринковій економіці розмір доходу може не відображати внеску факторів виробництва у випуск готової продукції. Це пов'язується, наприклад, із монопольним становищем підприємств, можливістю отримати спадщину, виграти гроші у лотерею, рекетом [1, с. 54].

Основними виробничими чинниками є: земля, включаючи всі природні ресурси; капітал, або інвестиційні ресурси (засоби виробництва, транспортні засоби і збутова мережа); праця, тобто всі фізичні і розумові здібності людей, які застосовуються у виробництві товарів і послуг; підприємницькі здібності.

Номінальні доходи характеризують рівень грошових доходів незалежно від оподатковування і зміни цін.

Реальні доходи характеризують доходи з урахуванням зміни роздрібних цін і тарифів, а також витрат на виплату податків та інших обов'язкових платежів. Для визначення реальних доходів із загальної суми всіх доходів віднімаються податки й інші платежі в бюджет. Сума, що залишилася, рівна вартості спожитих і частково накопичених населенням товарів, утворює фонд кінцевих реально використовуваних у даному періоді доходів населення. Динаміка реальних доходів визначається шляхом порівняння кінцевих доходів за різні періоди, виражених у порівняних цінах.

Доходом на капітал економічна теорія називає відсоток. На практиці він з'являється в декількох видах. Якщо капітал має грошову форму, то постачальники грошового капіталу одержують доход у вигляді позичкового відсотка. Якщо капітал з'являється в упредметненій формі, то його власники з некорпоративного підприємницького сектору одержують доход у вигляді доходу на власність, а корпорації – у вигляді прибутків корпорацій [2, с. 203].

Підприємницький дохід (прибуток) припадає на підприємницьку здатність, або заповзятливість. Цей дохід є винагородою підприємця за виконання ним таких функцій: поєднання капіталу, праці і природних ресурсів у єдиний процес виробництва товару або послуги; прийняття основних рішень щодо управління фірмою; уведення нових продуктів, технологій; ризик, що відноситься до вкладених коштів.

Підприємницький дохід – це частина прибутку, що залишається в розпорядженні підприємця після сплати відсотка на взятий їм кредит. Підприємницький дохід не є заданою величиною, а залежить від того, як хазяює підприємець.

Показники реальних доходів населення найповніше характеризують рівень добробуту народу через сімейні доходи. Сім'я є, насамперед, демографічною початковою економічною ланкою. Вона являє собою об'єднання людей, засноване на шлюбі або повній спорідненості та пов'язане спільністю побуту, сімейним доходом і взаємною відповідальністю.

Найважливіша функція сім'ї – народження і виховання дітей, тому значний економічний інтерес викликає економічна основа відтворення сім'ї – сімейний дохід. Якщо досліджується душовий дохід, то найбільш правильну картину дає не той дохід, який нараховується як середній на душу населення у масштабі країни, а той, який реально складається у кожній сім'ї.

Є досить різноманітні джерела сімейних доходів. Це оплата праці, надходження із суспільних фондів споживання, доходи від кооперативної діяльності, доходи від особистого підсобного господарства, доходи від індивідуальної трудової діяльності. Усі ці джерела сімейних доходів мають трудове походження [3, с. 236].

Частину доходів сім'я одержує із суспільних фондів споживання у вигляді безплатних послуг, грошових виплат і натуральної оплати. Це переважно пенсії, стипендії, допомоги, дотації на путівки в санаторії, будинки відпочинку, дитячі табори відпочинку, на утримання дітей у дошкільних закладах. Цим джерелом переважно користуються ті сім'ї, де більше дітей. У його формуванні закладена праця всього суспільства і разом із тим кожного працездатного члена сім'ї.

Структура сімейних доходів за своїми джерелами досить різноманітна. Вона залежить від структури суспільних відносин країни, рівня розвитку продуктивних сил. Сімейний дохід не повинен бути нижчим за про-

житковий мінімум, тобто набору товарів і послуг, розрахованого на основі норм і нормативів споживання і забезпеченості населення першочерговими життєвими засобами. Зростання доходів не тільки веде до повнішого задоволення потреб сім'ї, а й змінює структуру напрямів і переваг використання сімейних доходів. При цьому виявляються деякі важливі закономірності цього процесу. Харчування у структурі сімейних доходів займає одне з найважливіших місць. Зменшення його частки є позитивною тенденцією, яка свідчить про підвищення життєвого рівня населення. Пояснюється це тим, що видатки на харчування є необхідною основою існування людини, вони визначаються традиційними сімейними потребами населення і менш за все піддаються скороченню. Людина економить на харчуванні в останню чергу, коли всі інші ресурси вже вичерпані.

Розвиток виробництва, зростання багатства суспільства та його членів зумовлюють збільшення заощаджень і нагромаджень, які використовуються для поліпшення добробуту й подальшого розвитку виробництва.

Основними каналами доходів населення є: трудові доходи робітників; доходи від підприємництва (прибуток); доходи від власності; доходи від індивідуальної трудової діяльності; інші надходження (спадщина, аліменти, гонорар).

Отже, під доходами населення розуміємо суму грошових засобів і матеріальних благ, які отримані або створені громадянами за певний проміжок часу. Роль доходів визначається тим, що рівень споживання населення прямо залежить від рівня доходів. Їх можна поділити на грошові і натуральні доходи. Грошові доходи населення включають усі надходження грошей у вигляді оплати праці працюючих осіб, доходів від підприємницької діяльності, пенсій, стипендій, різної допомоги, доходів від власності у вигляді відсотків, дивідендів, ренти, сум від продажу цінних паперів, нерухомості, продукції сільського господарства, різних виробів, доходів від наданих різних послуг та ін.

Натуральні доходи включають насамперед продукцію, вироблену домашніми господарствами для власного споживання.

Відмінність у рівні доходів на душу населення або на одного зайнятого називається диференціацією доходів. Нерівність доходів характерна для всіх економічних систем. Під час переходу від адміністративно-командної до ринкової системи ріст диференціації доходів пов'язаний із тим, що частина населення живе за старими законами, а інша частина населення діє за законами ринкової економіки. Чим більше населення залучається до ринкових відносин, тим швидше скорочується нерівність у доходах.

В умовах переходу до ринкової економіки відбувається різке збільшення диференціації доходів населення, і гостро проявляється проблема соціального захисту населення від зростання цін. Для того щоб ріст цін на товари й послуги не призводив до катастрофічного зниження споживання і життєвого рівня, частково здійснюється індексація доходів. Це означає, що заробітна плата, пенсії, стипендії, інші види доходів збільшуються у міру зростання роздрібних цін.

Диференціація доходів складається під впливом різноманітних чинників, які пов'язані з особистими досягненнями або незалежні від них, що мають економічну, демографічну, політичну природу. Серед причин нерівномірності розподілу доходів виділяють: відмінності у здібностях (фізичних та інтелектуальних), відмінності освіти і кваліфікації, працьовитість і мотивацію, професійну ініціативність і схильність до ризику, походження, розмір і склад сім'ї, володіння власністю і становище на ринку, удачу, везіння і дискримінацію.

Розподіл доходів – це стадія відтворення, яка займає проміжне місце між виробництвом і споживанням. Реалізована на ринку продукція перетворюється на грошову виручку. Після вилучення з неї вартості спожитих засобів виробництва залишається грошовий (валовий) дохід, або новостворена вартість, у процесі розподілу якого виникають вертикальні зв'язки: між державою і членом суспільства, між державою і підприємством, між підприємством і його працівником, між власником засобів виробництва і найманим робітником та ін. У цих зв'язках виявляються різноманітні форми доходів, кожна з яких має своє економічне призначення. Об'єктивно розподіл доходів залежить від того, що новостворена вартість складається з необхідного продукту, який використовується для задоволення потреб безпосередньо виробників, і додаткового продукту для задоволення особистих потреб підприємців та загальних суспільних потреб (розширення виробництва, соціальної й духовної сфери, створення резервів) [4, с. 41].

Спочатку здійснюється розподіл доходу між державою і підприємством будь-якої форми власності. Об'єктом такого розподілу є прибуток – різниця між ціною, за якою підприємство реалізує свою продукцію, та її собівартістю.

Прибуток підприємства розподіляється на дві частини: одна йде в розпорядження держави, друга залишається у розпорядженні підприємства. Це особлива форма розподілу, від якої залежать існування держави, фінансування загальнодержавних програм розвитку суспільного виробництва, соціально-культурних заходів, утримання державного апарату, забезпечення оборони країни. Разом із тим у результаті розподілу доходів підприємство повинно мати умови для відповідної господарсько-фінансової діяльності.

Підприємство сплачує податок на прибуток до державного бюджету. Світова практика господарювання в умовах ринкових відносин має переважно однаковий принцип розподілу прибутку у вигляді податку. Розмір останнього залежить тільки від розміру прибутку і має для всіх однакову міру вилучення. Велике значення має встановлення пропорції розподілу прибутку між державою і підприємством. Якщо вилучається надмірна частка прибутку, то підприємство втрачає стимули для розвитку виробництва, не має можливості для поліп-

шення соціальних умов життя людей. По суті, підривається основна ланка суспільного виробництва, від якої залежить доля розвитку всього суспільства. Водночас якщо держава не матиме достатніх коштів, то це негативно відбиватиметься на науково-технічному і економічному прогресі всього суспільства. Розвиток фундаментальних наук, нових напрямів технічного прогресу, розв'язання низки глобальних проблем можливі тільки за умови участі держави та її централізованих фондів.

Отже, важливим принципом розподілу доходу є встановлення оптимального співвідношення, яке створювало б сприятливі умови для поєднання економічних інтересів суспільства і підприємств [5, с. 19].

У структурі сукупних доходів виявляється політика держави, спрямована на те, щоб в умовах ринкової економіки кожна працездатна людина сама відповідала за свій матеріальний добробут. За структурою доходів можна судити про середній рівень життя населення конкретної країни. Так, якщо основну частку доходів становить заробітна плата, то це свідчить про те, що тут переважає виробнича діяльність, розвинена сфера послуг, а частка підприємницького доходу та особистого капіталу, підприємницькій прибуток забезпечує працею вільні робочі місця. Тут основний дохід заробляє частина населення у формі найманого працівника. Висока частка заробітної плати у загальних доходах свідчить про економічний стан країни. Відбулися значні зміни у структурі доходів населення, але їх ніяк не можна характеризувати як ринкові, навпаки. Рівень заробітної плати та державних виплат у вигляді різноманітної соціальної допомоги, пенсій, стипендій, субсидій недостатній для нормального проживання населення, що потребує від держави значного відтоку бюджетних коштів на його соціальне забезпечення. Однак збільшення частки соціальних виплат свідчить не лише про турботу населення, а й про скорочення зайнятості, зростання частки соціально незахищених і про вади діючої державної системи соціальних виплат.

Формування сукупних доходів населення охоплює їх виробництво, розподіл, перерозподіл і використання. Розподіл доходів складається на етапі формування доходів власників виробничих чинників. Персональний розподіл номінальних доходів є результатом перерозподілу. Розмір реальних доходів залежить від параметрів інфляційного процесу. Головним же каналом перерозподілу доходів є державне регулювання цього процесу. Податкові системи і державні трансферти, системи соціального забезпечення і страхування та ін. показують, що сучасна держава втягнута в широкомасштабну діяльність із перерозподілу доходів.

Будь-яка з форм державного регулювання утворюється з матеріальних, інституціональних і концептуальних складників. Відзначимо, що соціальне регулювання не є винятковим привілеєм держави, воно охоплює не тільки перерозподіл доходів, а й інші показники рівня життя. Об'єктами соціального регулювання є охорона навколишнього середовища і захист прав споживача. Соціальне регулювання здійснюють ділові одиниці, профспілки, Церква та інші неурядові організації. Матеріальна основа державного регулювання залежить від обсягу національного виробництва і тієї його частки, що перерозподіляється централізовано, через державний бюджет. Інституціональна основа пов'язана з організацією процесу перерозподілу і діяльністю відповідних установ. Концептуальна основа державного регулювання – це теорія, що одержала статус урядової доктрини, тобто лежить в основі соціальної політики держави.

Альтернативні концептуальні підходи до державного перерозподілу доходів можна зводити до проблеми протиставлення рівності й ефективності. Витоки цієї проблеми знаходяться у сфері розподілу ресурсів. Класична теорія вважає, що ринок спроможний раціонально розподілити обмежені ресурси. Відповідно до так званої «ефективності Парето», стан системи є стабільним, якщо ніякий перерозподіл ресурсів не може поліпшити становище одного з учасників господарського процесу, не погіршуючи становище інших. Розподіл доходів при цьому характеризується як стійко нерівномірний. Вибір концептуальних основ соціальної політики залежить від політичного процесу. Проте якщо ринок не спроможний правильно розподілити доходи, це не дає підстави вважати, що політичний процес спроможний знайти оптимальне рішення. Державний перерозподіл доходів здійснюється через бюджетно-фінансове регулювання. Держава відповідно до пріоритетів соціальної політики чинними спеціальними соціальними програмами надає соціальні виплати у формі грошових і натуральних трансфертів, а також послуг [6, с. 21].

Соціальні виплати і послуги різноманітні. Вони диференційовані за джерелами формування і засобами фінансування, умовами надання їх колу одержувачів. Грошові соціальні виплати пов'язані з компенсацією втрат доходу в результаті повної або часткової втрати працездатності, народження дітей, утрати годувальників або роботи (виплати по безробіттю, компенсації витрат на перекваліфікацію та інші виплати безробітним). Грошові соціальні виплати доповнюються повністю або частково безкоштовними послугами охорони здоров'я, освіти, житлового і транспортного секторів. Усі соціальні трансферти можуть носити одночасний характер або виплачуватися періодично протягом установленого часу. Розмір соціальних виплат може залежати від законодавчо встановлюваного мінімуму душового доходу або заробітної плати. Соціальні трансферти можуть приймати форму податкових знижок. Усі соціальні виплати оформляються у систему соціального страхування і соціального забезпечення, доповнену державною добродійністю.

Прожитковий мінімум – вартісна величина достатнього для забезпечення нормального функціонування організму людини, збереження його здоров'я набору продуктів харчування, а також мінімального набору непродовольчих товарів та мінімального набору послуг, необхідних для задоволення основних соціаль-

них і культурних потреб особистості. Обсяг прожиткового мінімуму містить два елементи: фізіологічний та соціальний. Фізіологічний мінімум – це вартісне вираження матеріальних цінностей, конче необхідних для її існування. У світовій практиці він становить 85–87% загального прожиткового мінімуму, а решта припадає на соціальну частину – певний набір духовних цінностей мінімально прийнятого рівня життя.

Бідність в Україні зумовлена трансформаційними процесами. Перехід від збанкрутілої командно-адміністративної системи до ринкової економіки не міг не супроводжуватися падінням виробництва, яке у своїй основі було неконкурентним і неефективним. Відсутність практичного досвіду, теоретичного осмислення шляхів переходу економіки до ринкової, здебільшого неадекватні рекомендації міжнародних фінансових інституцій та зарубіжних експертів, що не враховували специфіку нашої держави, кадровий голод на старті реформ призвели до численних помилок та прорахунків у здійсненні управлінських рішень. Модель трансформації, що базувалася на рекомендованих ззовні спрощених принципах ринкової трансформації, виявилася глибоко деструктивною. Реформи здійснювалися ціною соціальних утрат, здебільшого були зруйновані й ті соціальні цінності, які свого часу були запозичені західними країнами. Розбалансування економічних, соціальних та політичних чинників призвели до того, що виникла ціла низка працездатних людей, які готові працювати, але не можуть заробити достатню кількість коштів для утримання сім'ї.

Таким чином, причини української бідності полягають насамперед у повільній адаптації національної економіки до ринкових умов, неконкурентоспроможності низки галузей і виробництв, превалюванні низькооплачуваних робочих місць.

Бідність також пов'язана з тим, що існує прошарок людей, які в силу віку та стану здоров'я не можуть заробляти. Ліквідувати таку бідність може держава, здійснюючи перерозподіл трансфертів на користь цього прошарку населення. З іншого боку, бідність у цьому разі є результатом неефективної соціальної політики. Соціальні стандарти і гарантії, що розробляються державою, не є достатніми для простого відтворення населення [7, с. 17]. Причиною бідності можуть стати також відсутність можливостей або несформованість самих потреб. Низькі соціальні стандарти, злиденні умови існування виробляють звичку жити у бідності, трансформують психологію людини, що призводить до так званої успадкованої бідності.

Бідність по-українські виражається передусім у неухильному і загрозливому знищенні генофонду нації. За останні роки в Україні смертність стала перевищувати народжуваність. Бідність – це не тільки нестаток продуктів харчування, одягу житла, відсутності доступу до якісного медичного обслуговування. Вона впливає на якість освіти. Більшість людей не може оплатити своє навчання або отримати якісну освіту в тих місцях, де живуть. Сьогодні вже не для кого не секрет, що доступ до знань – це вагоме знаряддя боротьби з бідністю. Посилення значення освіти на сучасному етапі людського розвитку викликає зростання ролі людського капіталу. Базою його формування є стан здоров'я, природні здібності, виховання, професійна підготовка, кваліфікаційний рівень, здатність його постійно підвищувати, культурний рівень.

Бідність – це проблема села. У сільській місцевості 42% становлять бідні. Середній рівень бідності сільських сімей із дітьми становить 44,7%, що вдвічі перевищує показник бідності серед молодих міських сімей і в 1,6 рази перевищує середній показник по Україні.

За таких масштабів бідності виникає замкнене коло: низька купівельна спроможність – низький попит на товари і послуги – скорочення внутрішнього ринку. І розірвати це коло без серйозного збільшення доходів неможливо. Якщо не досягти реального зростання доходів, позитивне вирішення проблеми подолання бідності втрачає перспективу. Бідність населення загалом і економічно активного зокрема створює обмеження для розвитку економіки. Ризики та наслідки бідності в країні є такими, що без перебільшення можна назвати загрозою економічній безпеці країни.

Необхідність посилення державного регулювання економічних процесів в Україні багато в чому визначається криміналізацією економіки. Нестабільність, непередбачуваність, а ще частіше суперечливість чинного законодавства є чинниками, які стримують економічний розвиток. Держава не має важелів ефективного управління останнім [8, с. 75].

Перехід до багатоукладної економіки легалізував заборонену раніше ділову активність людей та видозмінив структуру тіньової економіки, яку можна визначити як приховану від контролю держави економічну діяльність, що приносить більш високий, аніж у легальній сфері, прибуток за рахунок ухилення від податків, приховування об'єктів оподаткування, заборонених видів діяльності.

Тіньова економіка призводить до значних утрат бюджетних ресурсів, глибокого розмежування населення за рівнем доходів, унеможливлює створення сприятливого інвестиційного середовища, дестабілізує грошовий обіг, знижує рівень керованості соціально-економічними процесами. Нейтралізувати негативні тенденції тіньової економіки та оздоровити ситуацію, що склалася, зможуть комплексно обґрунтоване державне регулювання господарських відносин та продумана законодавча політика.

Обсяги тіньової економіки в Україні становлять від 40% до 60% валового внутрішнього продукту. Якщо зробити коригувальні розрахунки, то виявиться, що з урахуванням тінізації економіки в торгівлі зниження реалізації товарів узагалі відсутнє, а спад виробництва не перевищує 2–4%. Темпи падіння виробництва і торгівлі можна кваліфікувати як статистичну ілюзію, а не фактичний стан справ. Вивчення ситуації, що склалася, дає змогу виділити основні напрями діяльності державних органів щодо запобігання тінізації і

криміналізації економіки в Україні. Варто також брати до уваги й усебічно аналізувати досвід закордонних країн у подоланні такого складного антигромадського й антиекономічного явища, яким є тіньова економіка [9, с. 220]. Однією з причин нелегальної економічної діяльності в Україні є ситуація, що склалася з кредитуванням торговельного підприємництва. Одержання такого кредиту в комерційних банківських структурах пов'язане з величезними труднощами і можливе тільки за умови сплати кабальних відсотків. Не сприяє запобіганню тінізації існуюча система оподаткування. Ухилення від легалізації доходів та їхнього оподаткування – значна суспільна небезпека. Держава не отримує бюджетні кошти, у зв'язку з чим скорочується фінансування державних програм. Господарські суб'єкти, які не сплачують податки, опиняються у більш вигідному положенні порівняно із законослухняними платниками з точки зору ринкової конкуренції, а також можуть провокувати своїми діями інших суб'єктів економічної активності. Зіставлення переваг від несплати податків з добросовісним виконанням цих обов'язків розглядається як головний мотив до приховування розмірів обороту, величини доходів та прибутку. Чим вище податкова ставка і нижче розмір санкцій, тим вище «економічний ефект» від ухилення від сплати податків. Окрім того, приховування доходів і несплата податків у сучасній економічній ситуації є одними з головних причин зростаючої бюджетної кризи, невиплати заробітної плати, недостатнього фінансування соціальної сфери. Багато в чому сформовану практику приховування доходів, ухилення від сплати податків та переводу значної частини ділової активності в тінь самі підприємці пояснюють відсутністю механізмів заохочення ефективної підприємницької діяльності з боку держави. Самими тільки каральними заходами, погрозами застосування процедури банкрутства щодо таких ринкових суб'єктів дану проблему не вирішити. Специфіка України порівняно з державами, які мають розвинену економіку, полягає у недосконалості законодавчої політики, недовірі ринкових суб'єктів до чинних законів, що змінюються часто, залежно від політичної ситуації в державі, яка є досить невизначеною і нестабільною [10, с. 51].

Висновки. Держава хоча й приймає безпосередню участь у перерозподілі доходів, однак не відповідає розумінню її функцій як фактора виробництва. Тому доходи держави – податкові й неподаткові доходи, доходи від операцій із капіталом, трансферти інших держав або міжнародних організацій на безоплатній та безповоротній основі, а також кошти, які отримує держава від продажу землі, майна та нематеріальних активів, що належать державі, – не вважаємо факторним доходом.

Особливими у сучасній економіці є інформаційні ресурси. Ціна інформації визначається за трьома головними чинниками: за попитом, за витратами та за конкурентними цінами. Під час її визначення важливу роль відіграє вартість альтернативного використання інформації як ресурсу. Для аналізу розподілу доходів населення використовують два підходи: родинний і функціональний розподіли. Родинним називають такий розподіл, який показує, як доходи розподіляються між окремими домогосподарствами. Функціональний розподіл характеризує структуру доходів населення, а саме частку у них заробітної плати, доходів від підприємницької діяльності, рентних доходів тощо.

Об'єктивно розподіл доходів залежить від того, що новостворена вартість складається з необхідного продукту, який використовується для задоволення потреб безпосередньо виробників, і додаткового продукту для задоволення особистих потреб підприємців та загальних суспільних потреб.

Список літератури:

1. Кваснікова Г.С. Доходи населення та економічний стан держави. *Актуальні проблеми економіки*. 2008. № 4. С. 53–60.

2. Гуріна Н.В. Економічна сутність доходів та їх класифікація: проблеми і шляхи вирішення. *Науковий вісник Херсонського державного університету*. 2015. № 12. С. 203–205.

3. Кривенко К.Т., Савчук В.С., Беляєв О.О. Політична економія : навчальний посібник / за ред. К.Т. Кривенка. Київ : КНЕУ, 2004. 508 с.

4. Дяченко Я.Я. Логіка упорядкування понятійного апарату і протидії тіньовій економіці. *Фінанси України*. 2011. № 12. С. 41–46.

5. Колот А. Теоретичні і прикладні аспекти підвищення доходів працюючих як передумови збереження та розвитку людського капіталу. *Україна: аспекти праці.* 2011. № 8. С. 19 –27.

6. Мазурок П. Державні заходи щодо регулювання диференціації доходів населення і зниження бідності. *Україна: аспекти праці.* 2004. № 6. С. 21–25.

7. Веремей С.А. Гендерні проблеми диференціації доходів населення та перспективи їх вирішення. *Вісник МСУ. Серія «Економічні науки».* 2010. Т. 13. № 2. С. 17–25.

8. Костишина Т.А. Регулювання доходів як чинник забезпечення якості життя населення. *Науковий вісник ПУЕТ. Серія «Економічні науки».* 2016. № 5(77). С. 75–85.

9. Семенченко А.В. Дослідження макроекономічних тенденцій формування доходів населення та їх розподілу на макрорівні. *Збірник матеріалів Міжнародної науково-практичної конференції «Сучасні проблеми управління підприємствами: теорія та практика*». Харків : ІНЖЕК, 2017. С. 220–222.

10. Семенченко А.В. Удосконалення механізму державного регулювання доходів населення. *Бізнес Інформ.* 2016. № 5. С. 51–56.

References:

1. Kvasnikova H.S. (2008) Dokhody naselennia ta ekonomichnyi stan derzhavy [Population and economic status of the state]. *Aktualni problemy ekonomiky*, no.4, pp. 53–60.
2. Hurina N.V. (2015) Ekonomichna sutnist dokhodiv ta yikh klasyfikatsiia: problemy i shliakhy vyrishennia [Economic essence of income and their classification: problems and solutions]. *Naukovyi visnyk Khersonskoho derzhavnoho universytetu*, no. 12, pp. 203–205.
3. Kryvenko K. T., Savchuk V. S., Beliaiev O. O. (2010) *Politychna ekonomiia: navchalnyi posibnyk* [Political economy: a textbook]. Kiev: KNEU, pp.508 (in Ukrainian)
4. Diachenko Ya. Ya. (2011) Lohika uporiadkuvannia poniatiinoho aparatu i protydii tinovii ekonomitsi [The logic of ordering the conceptual apparatus and counteracting the shadow economy]. *Finansy Ukrainy,* no. 12, pp. 41-46.
5. Kolot A. (2011) Teoretychni i prykladni aspekty pidvyshchennia dokhodiv pratsiuiuchykh yak peredumovy zberezhennia ta rozvytku liudskoho kapitalu [Theoretical and applied aspects of raising the income of employees as a prerequisite for the preservation and development of human capital]. *Ukraina: aspekty pratsi*, no. 8, pp. 19 –27.
6. Mazurok P. (2004) Derzhavni zakhody shchodo rehuliuvannia dyferentsiatsii dokhodiv naselennia i znyzhennia bidnosti [State measures to regulate population differentiation and poverty reduction]. *Ukraina: aspekty pratsi*, no. 6, pp. 21–25.
7. Veremei S. A. (2010) Henderni problemy dyferentsiatsii dokhodiv naselennia ta perspektyvy yikh vyrishennia [Gender problems of differentiation of population incomes and prospects of their solution]. *Visnyk MSU: Seriia «Ekonomichni nauky»*, vol.13, no. 2, pp. 17-25.
8. Kostyshyna T. A. (2016) Rehuliuvannia dokhodiv yak chynnyk zabezpechennia yakosti zhyttia naselennia [Regulation of income as a factor in ensuring the quality of life of the population]. *Naukovyi visnyk PUET. Seriia «Ekonomichni nauky»*, no. 5 (77), pp. 75-85.
9. Semenchenko A. V. (2017) Doslidzhennia makroekonomichnykh tendentsii formuvannia dokhodiv naselennia ta yikh rozpodilu na makrorivni [Investigation of macroeconomic trends of population income formation and their distribution at the macro level]. Proceedings of the *Zbirnyk materialiv Mizhnarodnoi naukovo – praktychnoi konferentsii «Suchasni problemy upravlinnia pidpryiemstvamy: teoriia ta praktyka»,* Kharkiv: Vyd. «INZhEK», pp. 220-222.
10. Semenchenko A. V. (2016) Udoskonalennia mekhanizmu derzhavnoho rehuliuvannia dokhodiv naselennia [Improvement of the mechanism of state regulation of population income]. *Biznes Inform*, no. 5, pp. 51–56.

РЕГУЛИРОВАНИЕ ДИФФЕРЕНЦИАЦИИ ДОХОДОВ НАСЕЛЕНИЯ И СНИЖЕНИЕ БЕДНОСТИ

Статья посвящена выявлению сущности доходов и условий, влияющих на управление дифференциацией доходов населения. Исследованы и обобщены теоретико-методологические основы по вопросам современного состояния формирования доходов в Украине, проведения всесторонней диагностики ситуации по применению альтернативных подходов к решению определенной проблемы. Усовершенствовано определение понятия «доходы населения» как определенной суммы денежных средств и поступлений в натуральной форме, полученных населением в результате трудовой и нетрудовой деятельности, не запрещенной законодательством, для воспроизводства рабочей силы, удовлетворения потребностей и накопления средств. Определено влияние факторов дифференциации доходов на стадии распределения доходов работающего населения. Показаны препятствия экономического развития, причины уменьшения доходов населения, обусловливающие тенденции изменения структуры и уровня доходов населения.

Ключевые слова: *регулирование, дифференциация доходов, население, бедность, государственное перераспределение доходов.*

REGULATION OF DIFFERENTIATION OF POPULATION INCOMES AND POVERTY REDUCTION

The article considers income issues as the amount of cash inflows over a certain period. Revenues are the best tool for measuring the well-being of society. The market economy, while targeting the population to improve its well-being, primarily through the growth of labour activity, initiative and entrepreneurship, together with the support of socially disadvantaged groups, requires state guarantees to ensure a minimum consumption for all citizens. In economically developed countries, population income policy is one of the most important elements of economic governance. The development of this policy is based on current assessments and forecasts of levels, dynamics and income structures that are taken into account by government and business circles. The article shows that the tasks of population income analysis are quantitative assessments of the processes of formation and use of household incomes, their distribution among different population groups, and description of socio-economic portraits of the poor, middle and rich sections of society. The calculations of aggregate macroeconomic indicators characterizing the population as an economic agent as a whole are important for developing directions of the national policy on regulation of the population's income. The income indicators characterize not only the economic strength of households and the degree of dependence of the economy on consumer behaviour, but also the cost of social programs, i.e. simultaneously allow evaluating the possibilities of state influence on the dynamics of the population living standard. Economic and statistical surveys of household income allow us to more accurately formulate conclusions and forecasts, evaluate the consequences of the decisions made on the regulation of the economic system and the realization of macroeconomic and microeconomic goals. In Ukraine, there is a problem related to money laundering that needs immediate resolution, in particular at the legislative level. The calculations of aggregate macroeconomic indicators characterizing the population as an economic agent as a whole are important for developing the directions of the national policy on regulation of the population's income.

Key words: *regulation, differentiation of income, population, poverty, state income redistribution.*

2. СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

УДК 339.9:174.4DOI: https://doi.org/10.32838/2523-4803/70-2-4

Бестужева С.В.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри міжнародної економіки та менеджменту ЗЕД,
Харківський національний економічний університет
імені Семена Кузнеця

Bestuzheva Svitlana
Simon Kuznets Kharkov National University of Economics

МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ ЕФЕКТИВНОЇ СТРАТЕГІЇ ДІЛОВОГО СПІЛКУВАННЯ У ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Ефективне функціонування компаній як повноцінних суб'єктів міжнародного економічного співробітництва є можливим тільки через встановлення та забезпечення довгострокових зв'язків із закордонними партнерами, чого можна досягти тільки за рахунок формування й реалізації стратегії та тактики ділового спілкування між ними. В умовах посиленої конкуренції на цільових закордонних ринках під впливом глобалізації світового економічного простору успішна ділова взаємодія багато в чому визначається вибраною стратегією й тактикою спілкування, тобто вмінням правильно сформулювати цілі розмови, визначити інтереси, побудувати обґрунтування власної позиції та справити гарне враження на партнера. У статті запропоновано та розроблено методичні рекомендації з формування та реалізації стратегії ділового спілкування підприємства у сфері міжнародного бізнесу, які сприятимуть підвищенню рівня міжнародної конкурентоспроможності підприємства на цільових закордонних ринках.

Ключові слова: *ділове спілкування, стратегія, тактика, оцінка, рейтинг, зовнішньоекономічна діяльність, бізнес-культура.*

Постановка проблеми. Сучасний зовнішньоекономічний розвиток підприємств України супроводжується впливом глобалізаційних процесів, що обумовлює необхідність врахування національних особливостей закордонних партнерів для прийняття ефективних управлінських рішень у сфері міжнародного співробітництва, тому ділове спілкування є важливою складовою частиною системи управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства, що обумовлює актуальність теми дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемами ефективного ділового спілкування займаються такі вітчизняні та закордонні вчені, як Т.Б. Гриценко, М.Й. Дмитренко, Б.З. Зельдович, А.Я. Кибанов, Д.Д. Захаров, У.Р. Коновалова, Ю.В. Дубинін, Дж.М. Лейхіфф, Дж.М. Пенроуз, Р. Фішер, Д. Ертель, Л.Є. Стровский.

Ю.О. Кахович, Н.В. Доценко, О.Р. Саксаганська, О.В. Карпенко, Н.П. Захарченко, Т.І. Кузьміна, Е.О. Ковтун, Д.В. Дронов основну увагу у своїх наукових роботах приділяють актуальним питанням вибору партнерів у зовнішньоекономічному співробітництві.

Незважаючи на значну кількість теоретико-методичних доробок, поза увагою вчених залишається проблема формування та реалізації ефективної стратегії ділового спілкування з урахуванням особливостей бізнес-культур різних країн.

Формулювання цілей статті. Метою статті є дослідження особливостей формування стратегії ділового спілкування підприємства із закордонними партнерами та розроблення рекомендацій щодо підвищення ефективності її реалізації.

Виклад основного матеріалу. Стратегія ділового спілкування передбачає постановку певної мети, яка стимулює волю учасника спілкування, змушує його діяти усвідомлено, інтенсивно, мобілізувати свої здібності, знання, досвід, уміти підпорядковувати свої сили досягненню цієї мети.

Тактика ділового спілкування передбачає вибір певної моделі поведінки, яка в конкретній ситуації буде найбільш сприятливою у досягненні поставленої мети. Ґрунтується тактика спілкування на певних засадах, найважливішими серед яких є наявність декількох варіантів поведінки в однотипній ситуації та вміння оперативно ними скористатись; недопущення конфронтації чи конфліктів з діловим партнером; вміле використання механізмів людської взаємодії (прихильності, симпатії, антипатії, довіри, поваги тощо); уважне ставлення до нових, хоч і незвичних на перший погляд ідей, думок; освоєння тих моделей поведінки, які приносять успіх у ділових стосунках; вміння подати себе, правильно оцінювати реакцію партнерів, вловлювати найменші зміни в ситуації [7, с. 147].

У роботі І.М. Кузнецова під стратегією ділового спілкування слід розуміти процес визначення певної цілі, яка стимулює волю суб'єкта господарювання, змушує його діяти усвідомлено, інтенсивно, мобілізовуючи свої знання, вміння та навички для її досягнення [6, с. 45].

Тактика ділового спілкування є складовою частиною стратегії та процесом вибору певної моделі поведінки суб'єкта господарювання, яка є найбільш сприятливою для досягнення визначеної ним мети.

У роботі Т.Б. Гриценко основними засадами тактики ділового спілкування визначено:

– наявність декількох варіантів поведінки в однотипній ситуації та вміння оперативно ними скористатись;

– недопущення конфронтації чи конфліктів у діловому спілкуванні;

– вміле використання механізмів людської взаємодії (прихильності, симпатії, антипатії, поваги, довіри тощо);

– уважне ставлення до нових ідей, думок;

– освоєння успішних у бізнесі моделей поведінки;

– вміння подати себе, правильно оцінювати реакцію партнерів на висловлювання власних ідей та інтересів [2, с. 223].

На думку автора, стратегічний характер ділового спілкування полягає у розробленні дієвих заходів взаємодії з іноземними партнерами з урахуванням кроскультурних особливостей їх діяльності.

Для успішного розвитку підприємства вкрай важливим сьогодні є встановлення довгострокових стійких зв'язків як із закордонними, так і з вітчизняними партнерами. Цих зв'язків можна досягти тільки за рахунок ґрунтовного вибору контрагентів, правильного та грамотного складання контрактів, чіткої та послідовної організації з їх підготовки, проведення переговорів, укладання та реалізації. Необхідно враховувати ці риси під час підготовки переговорів для того, щоб уникнути непорозумінь і досягти поставлених цілей, інакше можна надовго зіпсувати репутацію підприємства через один неправильний крок.

Сьогодні, незважаючи на європейський вибір національного економічного розвитку, вітчизняні підприємства неповною мірою усвідомлюють складність та багатоаспектність проблеми правильного вибору закордонного партнера й вибудовування стійких та ефективних відносин з ним. Безперечно, значною мірою це обумовлено тривалою орієнтацією на ринок країн СНД, бізнес-спілкування з якими було досить формалізованим та не підлягало значним змінам. У сучасних умовах вітчизняні експортери та імпортери повинні не лише мати уявлення про відмінності в національній та іноземній культурі, але й вміти використати ці відмінності у свою користь.

Задля цього на рис. 1 наведено запропоновану автором послідовність розроблення заходів з удосконалення стратегії ділового спілкування підприємства з іноземним партнерами.

Враховуючи характерні риси культур представників інших країн, можемо говорити про ступінь сумісності представників українських та іноземних підприємств, що також значною мірою впливає на досягнення поставлених цілей переговорного процесу та укладання взаємовигідного зовнішньоекономічного контракту, але перш ніж визначити сумісність українських підприємств та їх контрагентів, необхідно акцентувати увагу на особливостях ділового спілкування представників України. Багато економістів відзначають, що представники України мають значний потенціал ділового спілкування, а також деякі сформовані традиції, але не мають досвіду його реалізації. Так, наприклад, українська сторона часто звертає увагу на загальні «девізи», а не на шляхи їх досягнення [3, с. 139].

Вибір зовнішньоекономічного партнера є важливим і складним процесом, для полегшення якого автором розроблено та запропоновано послідовність розроблення стратегії ділового спілкування (рис. 2).

На першому етапі визначається мета ділового спілкування, якою для українських підприємств можуть бути збільшення обсягів експорту та розширення географічної структури експортних поставок; збільшення обсягів імпорту та розширення географічної структури імпортних поставок; активізація міжнародної інвестиційної чи інноваційної діяльності тощо.

Виходячи з цього, на другому етапі керівництво підприємства має оцінити ефективність наявних ділових стосунків із закордонними партнерами та здійснити пошук нових.

Третій етап передбачає оцінювання та аналіз потенційних партнерів. В економічній літературі вчені пропонують їх проводити по-різному. Так, М.І. Дідківський [3, с. 313] та І.М. Герчикова [1, с. 414] більшу увагу приділяють фінансовим показникам як найважливішим характеристикам для оцінювання потенційного партнера, а Ю.М. Петрушенко [8, с. 75] – показникам стабільності та чесності діяльності підприємств.

Автор повністю погоджується з підходом таких науковців, як О.В. Карпенко, Н.П. Захарченко [4, с. 6], Ю.О. Кахович, Н.В. Доценко і О.Р. Сагсаганська [5, с. 144], які пропонують комплексно досліджувати та оцінювати партнерів по зовнішньоекономічному спів-

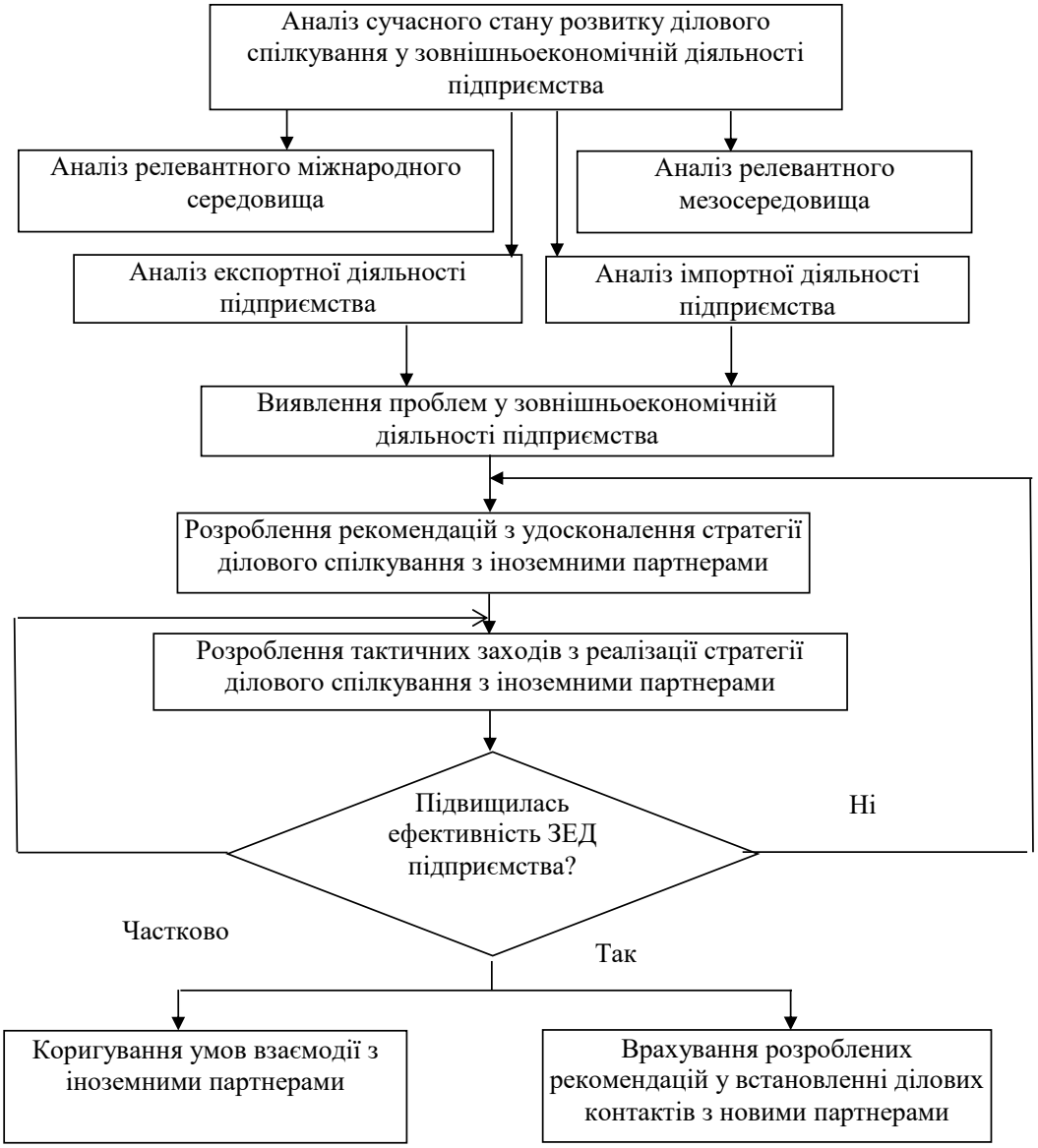

Рис. 1. Послідовність розроблення заходів з удосконалення стратегії ділового спілкування підприємства з іноземними партнерами

робітництву. Звичайно, перш за все необхідно вивчити аспекти діяльності потенційних партнерів, а саме технологічний, науково-технічний, організаційний, економічний та правовий. Вони висвітлюють основу та загальний стан досліджуваної компанії. Повна оцінка кожного з названих аспектів діяльності вимагає доброї поінформованості про іноземного партнера.

Домінуючою вважається інформація про фінансові результати діяльності потенційного партнера. Не менш важливим показником за оцінку потенційного партнера за основними показниками є його ділова репутація у сфері міжнародного бізнесу. Проте на цьому етапі не потрібно забувати про крос-культурні розбіжності, які є суттєвою перешкодою у взаємовідносинах між іноземними партнерами. На думку автора, в міжнародних переговорах знання менталітету представників потенційного партнера є запорукою успіху в міжнародному бізнесі. Навпаки, неприйняття до уваги фірмами особливостей різних національних культур ставить під загрозу прибутковість бізнесу підприємства загалом.

Як методи оцінювання закордонних партнерів пропонується використати експертний метод для оцінювання крос-культурних характеристик ділового спілкування з партнерами по експорту та метод рангів для оцінювання ділового спілкування з партнерами по імпорту. Результатом дослідження є визначення рейтингу партнерів відповідно до поставлених цілей ділового спілкування та остаточний вибір партнерів.

Після вибору та оцінювання закордонних партнерів можна переходити до співробітництва та переговорів.

Оцінювання закордонних партнерів автор пропонує здійснювати у два етапи.

На першому етапі проводиться оцінювання ділових партнерів за особливостями національних бізнес-культур за такими критеріями, як рівень індивідуалізації; рівень пунктуальності регламенту; монохромність;

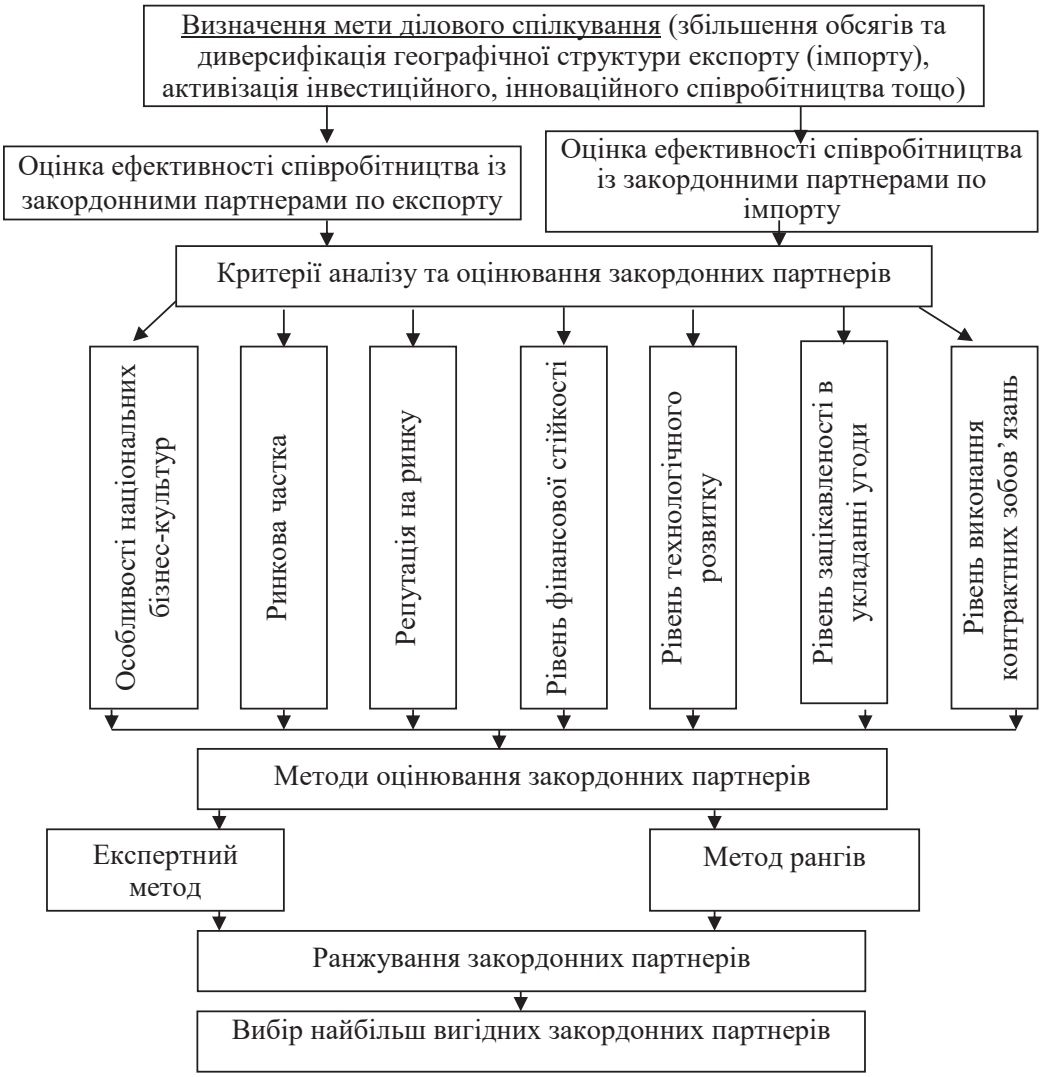

Рис. 2. Запропонована послідовність вибору закордонних партнерів для українських підприємств

рівень інформаційного забезпечення; рівень підготовки до переговорів; рівень емоційності під час проведення переговорів; тривалість проведення переговорів; готовність до консенсусу; орієнтація на прибуток як на кінцеву мету укладання угоди для потенційного партнера та його готовність йти на ризик під час її реалізації для досягнення економічного результату. Автором пропонується проводити оцінювання з використанням експертного методу за десятибальною шкалою, в якій мінімальний бал (0–3) свідчить про низький рівень, 4–7 – про середній рівень, а максимальний (8–10) – про високий рівень значення цього критерія.

На другому етапі для оцінювання привабливості партнерів з імпорту доцільно, на думку автора, використовувати метод рангів, який полягає у багатокритеріальному оцінюванні постачальників-імпортерів, за допомогою якого розробляється шкала оцінок, що дає змогу розрахувати рейтинг постачальника. При цьому слід враховувати, що під час вибору постачальника вирішується багатокритеріальне завдання оптимізації розв'язку з нерівноцінними критеріями, тому необхідно оцінити й розподілити їх за ступенем важливості для підприємства. Для визначення пріоритетності окремих критеріїв, за якими передбачається вибирати постачальників, також доцільно використати метод експертних оцінок з десятибальною шкалою оцінювання, в якій мінімальний бал (0–3) свідчить про низький рівень, 4–7 – про середній рівень, а максимальний (8–10) – про високий рівень значення цього критерія.

У формалізованому вигляді рейтинг постачальника-імпортера визначається за формулою:

$$R = \sum_{i=1}^{n} c_i \times k_i \ , \qquad (1)$$

де n – кількість показників оцінки рейтингу постачальника; ki – значимість (вагомість) показника; ci – бальна оцінка величини показника.

Шляхом розрахунку рейтингу для різних постачальників з різних країн і порівняння отриманих значень визначають найкращого партнера.

Послідовність процесу вибору постачальника в загальному вигляді є такою:

1) формування переліку наявних та потенційних постачальників з імпорту матеріальних ресурсів, згідно з яким проводиться подальша робота;

2) визначення переліку найбільш значимих для підприємства критеріїв (надійність, віддаленість, терміни виконання, репутація тощо), зазначення їх пріоритетності стосовно один одного;

3) аналіз потенційних постачальників за найбільш значимими для підприємства критеріями (визначається рейтинг постачальників);

4) ухвалення рішення щодо вибору постачальника матеріальних ресурсів.

Якщо рейтинг джерела постачання нижчий від припустимої величини, то договір постачання за рішенням відповідальних осіб може бути розірваний навіть за умови ініціювання санкцій.

Для розрахунку рейтингу постачальників з імпорту пропонуються такі критерії, як рівень якості сировини; відстань; повнота асортименту сировини; система знижок; оперативність доставки сировини замовників; можливість позапланових поставок; фірмовий стиль; національні особливості ведення переговорів.

Проведене оцінювання дає можливість узгодити всі аспекти майбутнього зовнішньоторговельного контракту з іноземним партнером ще на етапі проведення попередніх переговорів, що значною мірою мінімізує можливі ризики втрат під час його реалізації.

Висновки. Як основні тактичні заходи з реалізації ефективної стратегії ділового спілкування українських підприємств автором запропоновано три групи заходів. Перша група заходів спрямована на розширення міжнародних комунікаційних зв'язків та полягає в участі у тематичних виставках та ярмарках, оновленні сайтів компаній, підготовці презентацій про діяльність підприємств загалом та зовнішньоекономічну діяльність зокрема. Друга група заходів спрямована на підвищення рівня кваліфікації персоналу шляхом проведення тренінгів, навчальних кейсів та ділових ігор, оскільки саме від рівня його підготовки залежать успіх переговорів і можливість укладання контракту. Третя група заходів спрямована на підвищення рівня підготовки до переговорів і включає проведення аналітичних досліджень цільових закордонних ринків, аналіз та оцінювання партнерів, оцінювання конкурентоспроможності підприємств на закордонних ринках.

Список літератури:

1. Герчикова И.Н. Деловая этика и регулирование международной коммерческой практики. Москва : Консалтбанкир, 2002. 576 с.

2. Гриценко Т.Б. Етика ділового спілкування. Київ : Центр учбової літератури, 2007. 344 с.

3. Дідківський М.І. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства : навчальний посібник. Київ : Знання, 2006. 462 с.

4. Карпенко О.В. Ефективність партнерства у сфері ЗЕД. *Харківський вісник*. 2009. № 5. С. 5–8.

5. Кахович Ю.О., Доценко Н.В., Саксаганська О.Р. Вибір зовнішньоекономічних партнерів – основа успішного бізнесу. *Ефективна економіка*. 2011. № 1. С. 143–147.

6. Кузнецов И.Н. Деловое общение. Москва : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2013. 528 с.

7. Палеха Ю.І. Етика ділових відносин. Київ : Кондор, 2008. 356 с.

8. Петрушенко Ю.М. Крос-культурні аспекти підвищення ефективності міжнародного бізнесу. URL: http://www.nbuv.gov.ua (дата звернення: 27.01.2020).

References:

1. Gerchikova I.N. Delovaya etika i regulirovanie mezhdunarodnoy kommercheskoy praktiki. [Business Ethics and the Regulation of International Business Practices]. Moscow : Konsaltbankir, 2002. 576 p. (in Russian).

2. Gritsenko T.B. Yetika dilovogo spilkuvannya. [Ethics of business communication] Kyiv : Tsentr uchbovoї literaturi, 2007. 344 p. (in Ukrainian).

3. Didkivskiy M.I. Zovnishnoekonomichna diyalnist pidpriємstva : navch. posibnik. [Foreign economic activity of the enterprise : a textbook]. Kyiv : Znannya, 2006. 462 p. (in Ukrainian).

4. Karpenko O.V. (2009) Yefektivnist partnerstva u sferi ZYeD. [Partnership Effectiveness in Foreign Economic Activity]. *Kharkivskiy visnik*, vol. 5. pp. 5–8.

5. Kakhovich Yu.O., Dotsenko N.V., Saksaganska O.R. (2011) Vibir zovnishnoekonomichnikh partneriv – osnova uspishnogo biznesu. [Choosing foreign economic partners is the basis for successful business]. *Yefektivna ekonomika*, no. 1, pp. 143–147.

6. Kuznetsov I.N. Delovoe obshchenie. [Business conversation]. Moskva : Izdatelsko-torgovaya korporatsiya "Dashkov i K", 2013. 528 p. (in Russian).

7. Palekha Yu.I. Yetika dilovikh vidnosin. [Ethics of business relations]. Kyiv : Kondor, 2008. 356 p. (in Ukrainian).

8. Petrushenko Yu.M. Kros-kulturni aspekti pidvishchennya efektivnosti mizhnarodnogo biznesu [Cross-cultural aspects of increasing the efficiency of international business]. Available at: http://www.nbuv.gov.ua (accessed: 27 January 2020).

МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ ЭФФЕКТИВНОЙ СТРАТЕГИИ ДЕЛОВОГО ОБЩЕНИЯ ВО ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Эффективное функционирование компаний как полноценных субъектов международного экономического сотрудничества является возможным только через установление и обеспечение долгосрочных связей с зарубежными партнерами, чего можно достичь только за счет формирования и реализации стратегии и тактики делового общения между ними. В условиях усиленной конкуренции на целевых зарубежных рынках под воздействием глобализации мирового экономического пространства успешное деловое взаимодействие во многом определяется выбранной стратегией и тактикой общения, то есть умением правильно сформулировать цели разговора, определить интересы, выстроить обоснование собственной позиции и произвести хорошее впечатление на партнера. В статье предложены и разработаны методические рекомендации по формированию и реализации стратегии делового общения предприятия в сфере международного бизнеса, которые будут способствовать повышению уровня международной конкурентоспособности предприятия на целевых зарубежных рынках.

Ключевые слова: *деловое общение, стратегия, тактика, оценка, рейтинг, внешнеэкономическая деятельность, бизнес-культура.*

METHODICAL ASPECTS OF FORMING OF EFFECTIVE STRATEGY OF BUSINESS COMMUNICATION IN THE INTERNATIONAL BUSINESS ACTIVITY

The effective functioning of the companies as full-fledged subjects of international economic cooperation is possible only through establishing and enforcing long-term relationships with foreign partners, which is possible only through the formation and implementation of the strategy and tactics of business communication between them. Thus the special issues associated with defining features of national business cultures, their inherent features for the prevention of conflict situations at the stage of preliminary negotiations. In conditions of intensified competition on the targeted foreign markets under the influence of globalization of world economic space for successful business interaction is largely determined by the chosen strategy and tactics of communication, i.e. the ability to correctly formulate the goals of the conversation, to determine the interests, to build a justification of their own position and to make a good impression on the partner. In business communication, of great importance is the knowledge of the most characteristic features of behavior, qualities of character and moral qualities, that is, knowledge of psychology of the interlocutor as a person and as a business partner. For Ukrainian companies, which operate in a highly competitive international environment, be appropriate now to focus on the evaluation of business partners in the context of export and import transactions. It is necessary to identify problems in the field of business communication and to develop effective measures for their elimination and elimination in the future. In this article we proposed and developed the methodical recommendations on formation and implementation of strategy business communication companies in the international business, which will contribute to improving international competitiveness in target overseas markets. As basic tactical measures on realization of effective strategy of business communication three groups of measures are in-process offered. The first group of measures is sent to expansion of international of communication connections of enterprises, second – on the increase of level of qualification of personnel, third – on the increase of level of preparation to the negotiations.

Key words: *business communication, strategy, tactics, rating, rating, foreign trade, business culture.*

DOI: https://doi.org/10.32838/2523-4803/70-2-5

УДК 339.72:332.145

Островський І.А.
кандидат економічних наук, доцент,
Харківський національний університет міського господарства
імені О.М. Бекетова
Юхнов Б.Ю.
кандидат економічних наук, доцент,
Українська інженерно-педагогічна академія

Ostrovskyi Ihor
O.M. Beketov National University of Urban Economy in Kharkiv
Yukhnov Borys
Ukrainian Engineering Pedagogics Academy

МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ ПІД ЧАС РЕАЛІЗАЦІЇ МІСЦЕВИХ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЄКТІВ

У статті розглянуто необхідність урахування міжнародного досвіду управління ризиками в контексті процесів бюджетної децентралізації в Україні. Досліджено досвід європейських країн щодо фінансового забезпечення місцевих інвестиційних проєктів. Проаналізовано основні підходи до управління ризиками під час здійснення інфраструктурних проєктів. Визначено особливі проєктні ризики: неліквідності під час повернення вкладених коштів, конкуренції з боку альтернативних програм, інші ризики залежно від економічних, юридичних, містобудівних, екологічних чинників. Підкреслено перспективи поширення форм позикового проєктного фінансування, зокрема боргових місцевих і корпоративних облігацій. Розглянуто досвід східноєвропейських країн щодо фінансового забезпечення підтримки проєктів енергоефективності ЖКГ.

Ключові слова: *бюджетна децентралізація, інвестиційні проєкти, управління ризиками, фінансові ризики, енергоефективність ЖКГ.*

Постановка проблеми. Процес бюджетної децентралізації в Україні зіштовхується з багатьма ризиками та викликами. Органи місцевої влади та самоврядування вирішують проблеми розвитку виробничої та соціальної інфраструктури, розширення і модернізації засобів виробництва в умовах жорсткої обмеженості фінансових ресурсів. Зношення об'єктів інфраструктури приносить суспільству додаткові витрати, призводить до зниження конкурентоспроможності економіки регіонів і країни у цілому, до зростання кількості аварій та соціальних конфліктів, тому міжнародні розробки управління ризиками під час фінансового проєктування і планування мають важливе практичне застосування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми ризик-менеджменту під час упровадження національних або місцевих інвестиційних проєктів досліджено С. Гатті, Е. Фаркарсоном, Е.Р. Єскомбом, П. Лінчем та іншими закордонними дослідниками. Особливості використання закордонних розробок у практиці регіонального управління і місцевого самоврядування проаналізовано С.А. Дяченко, А.В. Негодою, І.З. Сторонянською, Л.Я. Беновською, Я.О. Овсянниковою [1–4] та багатьма іншими вітчизняними вченими.

Але проблеми управління ризиками під час фінансового забезпечення місцевих і регіональних програм потребують подальших досліджень. Ураховуючи накопичені міжнародні розробки, необхідно ретельно зосередитися на конкретиці місцевого та регіонального фінансового проєктування.

Формулювання цілей статті. Метою статті є узагальнення європейського досвіду врахування інструментів ризик-менеджменту під час фінансового забезпечення місцевих інвестиційних проєктів.

Виклад основного матеріалу. Фінансове моделювання є ключовою частиною всіх проєктів, починаючи з етапу конкурсних торгів і закінчуючи етапом підведення фінансових підсумків після завершення угоди. Привернення уваги до стратегічно важливих розрахунків для отримання точної і добре структурованої фінансової моделі є одним із головних завдань у процесі реалізації.

Під час фінансового забезпечення місцевих проєктів виникає низка традиційних проблем, сутність яких і можливі шляхи вирішення узагальнено в табл. 1.

Ключовим аспектом фінансового моделювання є ризик-менеджмент, тому що ризик є невід'ємною частиною будь-якого проєкту. Для забезпечення вдалого результату проєкту необхідно ефективне управління ризиком.

За сучасних економічних умов визначають п'ять основних підходів до управління ризиками:

Таблиця 1

Основні проблеми фінансового забезпечення місцевих проєктів

Проблема	Рішення
Недосконалість правового поля для реалізації проєктів	Конкретизація і визначення конкретних механізмів взаємодії органів влади та інвестора
Затяжний характер прийняття рішень органами місцевої влади та самоврядування	Удосконалення механізму управління програмою розвитку місцевим органом
Відсутність ринку проєктів	Створення системи комунікацій і оперативного обміну інформацією щодо проєктів
Недолік ефективних інструментів залучення довгострокового фінансування проєктів	Забезпечення законодавчої можливості використання інфраструктурних облігацій
Ліміт фінансування проєктів, що є обмеженням для регіональних проєктів	Об'єднання декількох регіональних замовлень в єдиний лот
Відсутність довіри з боку приватного сектору	Розвиток інструментів гарантування / страхування проєктів від ризиків
Низький рівень кваліфікації кадрів державного управління	Проведення курсів підвищення кваліфікації, тренінгів, круглих столів
Відсутність методичних матеріалів щодо практичного інструментарію фінансового управління проєктами	Розроблення методичних матеріалів із фінансового управління проєктами з урахуванням української специфіки

1. Уникнення, що веде до зміни параметрів і навіть до скасування проєкту.

2. Мінімізація, наприклад страхування, передача субпідрядникам, отримання гарантій від інвесторів.

3. Перенесення ризику до партнера, який буде найкращим чином контролювати ризик за найменших витрат. Це передбачає свободу партнера в прийнятті рішень щодо методів контролю над ризиком, якщо такий ризик він на себе бере. Перенесення ризиків є ключовим аспектом максимізації критерію «ціна – якість».

4. Прийняття, що доцільно як для несуттєвих ризиків, так і для тих ризиків, якими приватний партнер не зможе ефективно управляти за прийнятного рівня премії за ризик.

5. Резервування, тобто створення резервних рахунків на ремонт або обслуговування боргу.

Процес управління ризиками на етапі розроблення проєкту може бути розбитий на такі етапи:

1. Виявлення і докладний опис ризиків проєкту.

2. Аналіз можливих наслідків ідентифікованих ризиків.

3. Оцінка ймовірності реалізації ризиків.

4. Оцінка, за можливості, у грошовому еквіваленті наслідків реалізації ризиків.

5. Розроблення стратегій управління ризиками.

6. Запис результатів цього процесу.

Залежно від кількості доступної інформації ризик може бути оцінений якісно або кількісно.

Якісний аналіз ризиків включає методи визначення пріоритетності виявлених ризиків для планування подальших дій. Оцінюються пріоритет виявлених ризиків із використанням імовірності їх виникнення, відповідний вплив на цілі проєкту, якщо мають місце ризики, а також інші чинники, такі як терміни і толерантність проєкту до ризику.

Кількісний аналіз здійснюється за ризиками, що були пріоритетними для аналізу якісного ризику та суттєво впливають на проєкт. Кількісний аналіз ризиків здійснюється з метою розрахунку ризиків із погляду вартості та впливу часу.

Існують різні методи кількісного аналізу ризику, проте за основу обчислень доцільно приймати безризикову ставку доходу, яка буде коригуватися на величину різних премій за ризик, що пов'язані з конкретним проєктом; тобто поправки, що враховують ризики, пов'язані з масштабом інвестування, ліквідністю об'єктів, компенсацією за підприємницький ризик тощо. Для більшості країн базовими ставками є ставки за довгостроковими державними облігаціями або аналогічні ставки за безризиковими вкладеннями.

Величина кожного з коригувань визначається експертним шляхом і залежить від фінансового стану інвестиційно-будівельного сектору економіки у цілому, стану будівельної галузі регіону або міста, особливостей території передбачуваного освоєння, складності і специфіки інвестиційного проєкту, стадії, для якої проводяться прогнозні розрахунки, тощо.

Таким чином, поправки повинні включати:

– індивідуальний ризик проєкту;

– компенсацію ефектів різких змін рівня ліквідності;

– підприємницький ризик та ін.

Під час оцінювання ризиків місцевих проєктів варто враховувати також:

– ризик неліквідності, який пов'язаний із періодом повернення вкладених коштів;

– ризик управління проєктом, який пов'язаний з організацією і проведенням робіт із реалізації інвестиційно-будівельного проєкту;

– ризик конкуренції, який пов'язаний із можливістю появи проєктів, що «відтягують» фінансові та матеріально-технічні ресурси;

– інші ризики, які пов'язані з наявністю економічних, юридичних, містобудівних, екологічних чинників.

Дана методика [5, с. 224] припускає уведення поправки до ставки дисконтування, оскільки у формулі

чистої приведеної вартості (NPV) збільшення ставки дисконтування призводить до зменшення приведеної вартості поворотного потоку, а також до більш обережної оцінки аналізованого потоку.

Вищевказана методика полягає у такому:

– визначається розрахункова ставка дисконту;

– вводиться поправка на підприємницький ризик, який асоційований із даним проєктом;

– розраховують NPV зі ставкою дисконтування, що скоригована на величину поправки;

– визначається діапазон значень ставки дисконтування, у межах якого NPV > 0;

– проводиться оцінювання діапазону значень ставки дисконтування, в якому NPV має від'ємне значення;

– за результатами проведених розрахунків приймається рішення про інвестування у проєкт.

Необхідно зазначити, що існує низка перешкод у взаєминах публічного і приватного секторів. Наприклад, в угодах про публічно-приватне партнерство часто погано враховуються інтереси фінансового сектору. Таким чином, це обмежує можливості залучення у місцеві проєкти коштів приватних інвесторів, у тому числі міжнародних фінансових організацій. Основний ризик полягає у можливості невиконання регіоном або муніципалітетом своїх зобов'язань у довгостроковій перспективі. Для того щоб розвіяти всі можливі побоювання інвесторів, держава повинна створити сприятливі умови та забезпечити надійними гарантіями реалізацію будь-якого проєкту, спільного з приватним капіталом.

Сьогодні стримуючим чинником для розвитку публічно-приватного партнерства на регіональному рівні є нестача фінансових ресурсів. Альтернативою банківським депозитам могли б також стати інфраструктурні облігації. Тут досить цікавим є досвід Франції, де фізичні особи можуть відкривати в будь-яких комерційних банках неоподатковані і забезпечені державною гарантією спеціальні ощадні рахунки до 15 тис євро. Прибуток індексують залежно від рівня інфляції і середньої тримісячної Європейської міжбанківської ставки пропозиції (Euribor). Усі зібрані таким чином кошти акумулюються Європейським центральним банком [5, с. 225].

Світовим науковим співтовариством розроблено інструментарій, за допомогою якого спеціальні проєктні компанії, які створені для здійснення місцевих проєктів, мають можливість залучати для здійснення великих інвестиційних програм грошові кошти різних фінансово-кредитних інститутів шляхом реалізації складних схем фінансування, страхування, перехресних гарантій та перерозподілу ризиків. У числі таких інструментів найбільш важливе місце займає проєктне фінансування, яке є найбільш гнучкою, раціональною та перспективною системою довгострокового фінансування великих проєктів.

Характерною особливістю проєктного фінансування є залучення як внутрішніх, так і зовнішніх джерел фінансового забезпечення інвестиційних проєктів. Внутрішнє фінансування забезпечується з коштів підприємства, яке планує здійснити той чи інший інвестиційний проєкт, за рахунок надходжень від операційної діяльності або продажу надлишкових активів. Як правило, для прийняття рішення щодо виділення коштів на внутрішнє проєктне фінансування треба складати техніко-економічне обґрунтування і бізнес-план відповідного інвестиційного проєкту. У більш широкому сенсі внутрішнє проєктне фінансування може припускати і цільове використання активів, що належать підприємству, а також майнових внесків у статутні капітали стовідсотково дочірніх фірм, що створюються для виконання певного інвестиційного проєкту.

У зовнішньому проєктному фінансуванні розрізняють позикову, пайову і змішану форми фінансування. Особливим різновидом зовнішнього проєктного фінансування може бути і бюджетне фінансування у вигляді проєктних субсидій, державних гарантій і цільових інвестиційних податкових пільг.

Головними формами позикового проєктного фінансування можуть виступати:

– інвестиційний банківський кредит (включаючи спеціалізовану інвестиційну кредитну лінію);

– цільові облігаційні позики;

– лізинг обладнання, придбання якого передбачено в бізнес-плані проєкту;

– придбання необхідних для проєкту активів з оплатою їх у розстрочку (комерційний проєктний кредит).

Кредитування, або боргове фінансування, має забезпечуватися заставою нерухомого та рухомого майна за рахунок кредитів банків і боргових зобов'язань юридичних і фізичних осіб, у тому числі державних або корпоративних цінних паперів, що визначається кредитним договором та умовами кредитування. Ймовірність отримати необхідні кошти за банківським кредитом вище, тому що процес фінансового закриття у цьому разі починається задовго до підписання договору.

Своєрідними інститутами фінансового моделювання проєктів в Україні, згідно з досвідом східноєвропейських країн, мають стати центри або мережі енергоефективності. Стартовими майданчиками таких центрів можуть бути вищі навчальні заклади. Розроблення альтернативних моделей енергозберігаючих технологій або тарифів може стати як інформаційним продуктом, так і прикладом створення конкурентного середовища в системі ЖКГ. У нашій країні здійснюється поетапний перехід до встановлення величини тарифів на рівні економічно обґрунтованих витрат. Саме цей болючий крок вимушує більш конкретно оцінити іноземний досвід і спрогнозувати перспективи подальшого партнерства влади, приватного бізнесу і населення.

За розрахунками експертів ЄС, попит домогосподарств на енергоспоживання є нееластичним, тобто споживачі не можуть різко зменшити споживання енергії, оскільки потреба у ній пов’язана з підтрим-

кою життєдіяльності (приготування їжі, підігрів води, опалення тощо). Підвищення ціни на 1% знижує споживання на 0,1–0,2%. Але домогосподарства можуть інвестувати в енергоефективність свого житла та істотно зменшити витрати у середньо- і довгостроковій перспективі. Водночас поліпшення технічних параметрів будівель і споруд супроводжується зростаючим використанням потужної побутової техніки. Таким чином, виникає новий виток проблеми ефективного використання енергії.

У Польщі запроваджена державна програма з підтримки енергоефективності житла, яка стимулює участь і приватного капіталу. Наприклад, грант на 12,5 тис євро отримують господарства, що будують нове житло або ремонтують старе, використовуючи на електрику й опалення не більше 15 кВт на 1 м^2 у річному підсумку. Ці гранти у формі часткового відшкодування кредиту на побудову чи купівлю житла зараховуються на кредитний рахунок отримувача наприкінці проєкту. Але бідніші верстви населення мають упередження щодо кредитних продуктів і неохоче інвестують в енергоефективність, тому уряд країни рекомендує розробляти декілька програм поліпшення житла різної вартості [6].

Висновки. Таким чином, застосування закордонних теоретичних і практичних напрацювань із фінансового забезпечення місцевих інвестиційних проєктів дає змогу визначити нові перспективи розвитку регіонів і територіальних громад. Обмежені можливості державного бюджету в умовах зростання зовнішньої заборгованості, погіршення рівня й якості життя громадян, посилення складності приватнопідприємницької діяльності викликають необхідність подання подальших теоретичних альтернатив із використанням досвіду інших країн з урахуванням власного досвіду для досягнення суспільного консенсусу.

Список літератури:

1. Дяченко С.А. Розширення фінансової автономії органів місцевого самоврядування шляхом розвитку ринку муніципальних запозичень. *Інвестиції: практика та досвід*. 2014. № 19. С. 110–114.

2. Негода А. Світовий досвід розвитку проєктного фінансування. *Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Міжнародні відносини*. 2012. № 38/39. С. 58–61.

3. Овсянникова Я.О. Проєктні облігації у фінансуванні публічно-приватного партнерства в Україні. *Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Економіка*. 2014. № 164. С. 45–52.

4. Сторонянська І.З., Беновська Л.Я. Особливості фінансового вирівнювання розвитку територій в умовах бюджетної децентралізації. *Фінанси України*. 2018. № 6. С. 58–74.

5. Аржаник Е.П. Анализ факторов при формировании структуры финансирования проектов государственно-частного партнерства. *Научное мнение. Экономика*. 2013. № 4. С. 223–226.

6. Кузик В. Лібералізуйся чи мерзни. *LB.ua* : вебсайт. URL : https://ukr.lb.ua/economics/2014/10/29/284064_liberalizuysya_chi_merzni.html (дата звернення: 20.03.2020).

References:

1. Diachenko S. (2014) Rozshyrennia finansovoi avtonomii orhaniv mistsevoho samovriaduvannia shliakhom rozvytku rynku munitsypalnykh zapozychen [Expanding financial autonomy of local governments through development of municipal borrowing market]. *Investment: practice and experience*, no. 19, pp. 110–114.

2. Nehoda A. (2012) Svitovyi dosvid rozvytku proektnoho finansuvannia [Worldwide experience in project finance development]. *Bulletin of Taras Shevchenko National University of Kyiv. International relations*, no. 38/39, pp. 58−61.

3. Ovsiannykova I. (2014) Proektni oblihatsii u finansuvanni publichno–pryvatnoho partnerstva v Ukraini [Project bonds in financing public-private partnerships in Ukraine]. *Bulletin of Taras Shevchenko National University of Kyiv. Economics*, no. 164, pp. 45−52.

4. Storonianska I., Benovska L. (2018) Osoblyvosti finansovoho vyrivniuvannia rozvytku terytorii v umovakh biudzhetnoi detsentralizatsii [The peculiarities of financial equalization of the development of territories in the conditions of budgetary decentralization]. *Finance of Ukraine*, no. 6, pp. 58–74.

5. Arzhanyk Ye. (2013) Analiz faktorov pri formirovanii struktury finansirovaniya proyektov gosudarstvenno-chastnogo partnerstva [Public-private partnership: factor analysis in decision-making on the project nancing structure]. *Scientific opinion. Economics*, no. 4, pp. 223−226.

6. Kuzyk V. (2014) Liberalizuysia chi merzni [Get liberalized or freeze]. *LB.ua* : *web−site*. Available at: https://ukr.lb.ua/economics/2014/10/29/284064_liberalizuysya_chi_merzni.html (accessed 20 March 2020).

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ ПРИ РЕАЛИЗАЦИИ МЕСТНЫХ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ

В статье рассмотрена необходимость учета международного опыта управления рисками в контексте процессов бюджетной децентрализации в Украине. Исследован опыт европейских стран относительно финансового обеспечения местных инвестиционных проектов. Проанализированы основные подходы к управлению рисками при осуществлении инфраструктурных проектов. Определены особые проектные риски: неликвидности во время возврата вложенных средств, конкуренции со стороны альтернативных программ, другие риски в зависимости от экономических, юридических, градостроительных, экологических факторов. Подчеркнуты перспективы расширения форм заемного проектного финансирования, в частности долговых местных и корпоративных облигаций. Рассмотрен опыт восточноевропейских стран по финансовому обеспечению поддержки проектов энергоэффективности ЖКХ.

Ключевые слова: *бюджетная децентрализация, инвестиционные проекты, управление рисками, финансовые риски, энергоэффективность ЖКХ.*

INTERNATIONAL EXPERIENCE OF RISK MANAGEMENT IN THE IMPLEMENTATION OF LOCAL INVESTMENT PROJECTS

The article need to take into account the international experience of risk management in the context of budget decentralization processes in Ukraine is considered. International risk management developments in financial designing and planning have important practical applications. During the period of financial support for regional and local projects, traditional problems arise. They are summarized and presented in a table. The experience of European countries on the financial support of local investment projects has been explored. The main approaches to overcoming risks are emphasized: avoidance, minimization, transfer to a partner, acceptance, reservation. The features of quantitative and qualitative risk assessment of designing are determined. The quantification is based on determining the risk-free base rate of income, followed by adjustments to the amount of different risk premiums. For most countries, such base rates are long-term government bond. Attention is paid to the method of introducing an amendment to the discount rate. These amendments take into account the risks of scale of investment, liquidity of objects, compensations for business risk. The basic approaches to risk management during the implementation of infrastructure projects are analyzed. International experience takes into account a number of obstacles in the relationship between the public and private sectors. For example, public-private partnership agreements do not fully address the interests of the financial sector. Specific project risks were identified: illiquidity in return on investment, competition from alternative programs, other risks depending on economic, legal, town-planning and environmental factors. Prospects for extending forms of project finance loans, in particular, local and corporate debt, are emphasized. The significant role of the state support of private investment in infrastructure projects was noted. In France, individuals can open special savings accounts at any commercial bank. These accounts are not taxable and provide a government guarantee. The experience of the Eastern European countries on the financial support of energy-efficiency projects for housing and communal services is considered.

Key words: *budget decentralization, investment projects, risk management, financial risks, energy efficiency of housing and communal services.*

DOI: https://doi.org/10.32838/2523-4803/70-2-6

УДК 339.9

Смерека Л.В.
студентка,
Національний університет «Львівська політехніка»

Smereka Liliia
Lviv Polytechnic National University

ОСОБЛИВОСТІ ПРОЦЕСУ ІНТЕРНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ ПОЛЬСЬКИХ ТА УКРАЇНСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

У статті проаналізовано погляди зарубіжних та вітчизняних науковців на сутність економічної категорії «інтернаціоналізація», розглянуто динамічний вплив процесів інтернаціоналізації на багатоаспектний розвиток держав; досліджено основні форми прояву процесу інтернаціоналізації та напрями її реалізації. Ідентифіковано інтернаціоналізацію та показники, що використовуються для оцінювання її рівня. Проаналізовано рівень інтернаціоналізації вітчизняних і польських підприємств та динаміку процесів інтернаціоналізації в Республіці Польща та Україні. Охарактеризовано основні прояви діяльності українських підприємств на ринках поза країною базування і форми виходу польських підприємств на зовнішні ринки, а також систематизовано чотири групи мотивів до інтернаціоналізації польських підприємств. За результатами проведеного анкетування серед представників польських та українських підприємств ідентифіковано основні зовнішні та внутрішні бар'єри, які пов'язані з процесами інтернаціоналізації як українських, так і польських суб'єктів господарювання. З метою адаптації найкращого досвіду імплементації процесів інтернаціоналізації польськими підприємствами запропоновано низку рекомендацій щодо зменшення існуючих бар'єрів та підвищення рівня інтернаціоналізації для українських суб'єктів господарювання.

Ключові слова: *інтернаціоналізація, інтернаціоналізаційні процеси, мотиви та бар'єри, зовнішньоекономічна діяльність, закордонні ринки.*

Постановка проблеми. У сучасних умовах активізації динамічних глобалізаційних процесів рушійними силами ринкової економіки є принципи вільного підприємництва, зокрема незалежний вибір обсягів та ринків господарювання. Держави, для яких характерною є ринкова економіка, не обмежені у веденні бізнесу лише на вітчизняному ринку. Процес розширення діяльності підприємства за рахунок переходу від функціонування виключно на ринку країни базування до діяльності на закордонних ринках прийнято характеризувати як процес інтернаціоналізації підприємства. У розрізі цього актуальними для підприємства постають розуміння міжнародних потоків товарів чи послуг у вибраному секторі, питання способу здійснення своєї діяльності, а також створення механізму з розроблення ефективних заходів задля перспективної діяльності на закордонному ринку. Усе це можливе шляхом уніфікації чіткого розуміння здійснення процесів інтернаціоналізації та комплексного дослідження іноземного досвіду інтернаціоналізації суб'єктів господарювання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В основі перманентного економічного розвитку будь-якої держави зростання її перспективності в рамках міжнародного співробітництва лежить залежність від сучасного рівня та динамічності світового ринку й активних інтеграційних процесів на світовому та регіональному рівнях. Вихідною базою, що відіграє ключову роль у процесі вивчення теоретичних та практичних питань щодо вдосконалення механізму зовнішньоекономічної діяльності України, її характерних особливостей сьогодення та майбутніх перспектив, є інтернаціоналізація.

Упродовж останніх років дослідження теоретичних основ інтернаціоналізації знаходять місце у наукових працях вітчизняних та іноземних науковців, серед яких: А. Козьмінські, Б. Овіат, Е. Епштейн, П. МакДугал, С. Андерссон, Я. Вальне, Я. Йохансон, О. Гонта, І. Ситнік, О. Ткач, П. Ільчук та ін. Проте виявлено, що досі вітчизняні та зарубіжні науковці не мають єдиного погляду щодо трактування дефініції «інтернаціоналізація». Наприклад, Ервін Епштейн у своїй праці зазначає, що поняття економічних категорій «глобалізація» та «інтернаціоналізація» все частіше ототожнюються, характеризуючи зростання взаємозалежності суб'єктів господарювання всього світу [1, с. 936–940].

Поняття «глобалізація» увійшло в науковий обіг у 80-ті роки XX ст. для визначення комплексної характеристики взаємозв'язку між країнами та регіонами [2, с. 3]. В економічних джерелах прийнято висвітлювати глобалізацію як соціально-економічний процес, тоді як інтернаціоналізація є характерним способом реагування суб'єкта господарювання на глобалізацію. Схоже трактування пропонує науковець О.І. Гонта, у

роботі якого інтернаціоналізація є визначальним чинником глобалізації, тією рушійною силою, яка зумовлює глобалізаційні процеси [3, с. 157].

Як наслідок, і сьогодні відсутність єдиного тлумачення економічної категорії «інтернаціоналізація» є тим невирішеним елементом проблеми аналізування сутності та взаємозалежності глобалізації та інтернаціоналізації. Ідентифікування економічної категорії «інтернаціоналізація» та встановлення уніфікованого бачення трактування цього терміна зумовлюють чітке розмежування двох категорій та дадуть змогу забезпечити їх коректне використання під час дослідження та аналізу економічних явищ і процесів.

Формулювання цілей статті. Метою статті є аналіз існуючих поглядів науковців на дефініцію поняття «інтернаціоналізація»; детальна характеристика визначальних особливостей, напрямів інтернаціоналізації та оцінка її рівня. Окремим завданням є порівняльний аналіз рівня та динаміки інтернаціоналізації польських суб'єктів господарювання та вітчизняних підприємств на сучасному етапі розвитку, що дасть змогу зробити висновки та сформувати майбутні перспективи щодо реалізації процесів інтернаціоналізації.

Виклад основного матеріалу. На сучасному етапі розвитку глобалізації особливого значення набуває процес інтернаціоналізації підприємств, який зумовлює поглиблення міждержавного співробітництва та посилення взаємозалежності між країнами. Даний процес характеризується розширенням господарської діяльності за межі національних економік у формі багатосторонньої кооперації, що має на меті підвищення продуктивності та збільшення ефективності виробництва. Характерними особливостями для такої ринкової діяльності є ліквідація урядових бар'єрів, які перешкоджають руху товарів і чинників виробництва, перспективна активізація міжнародних організацій, що забезпечують процес лібералізації руху товарів і факторів виробництва. Розгортання господарської діяльності підприємства за межі територіального ринку базування безпосередньо характеризується його здатністю до інтернаціоналізації. Оскільки в більшості економічних джерел поняття інтернаціоналізації є тісно пов'яне з виходом суб'єктів господарювання на зовнішні ринки, доцільно висвітлити та систематизувати підходи зарубіжних вчених щодо трактування поняття «інтернаціоналізація» (табл. 1).

Беручи до уваги вищенаведені погляди як вітчизняних, так і зарубіжних науковців, можна побачити, що трактування поняття «інтернаціоналізація» переважно характеризується як діяльність суб'єкта господарювання за рахунок переходу від функціонування виключно на вітчизняному ринку до діяльності на закордонних ринках, у тому числі й адаптація діяльності до існуючих ринкових умов та розроблення ефективних заходів присутності на цих ринках.

Динамічний вплив процесів інтернаціоналізації в умовах сьогодення зумовлює активізацію економічного, соціально-політичного та культурного розвитку всіх держав. При цьому основними формами прояву інтернаціоналізації, які забезпечують подальшу єдність світу, є: збільшення обсягів міжнародної торгівлі та інвестицій, активізація транснаціональних корпорацій та зростання їхнього впливу на економічні процеси у світовому господарстві, диверсифікація світових фінансових ринків та ринків робочої сили, підвищення рівня світової конкуренції.

Упродовж понад двох століть процеси інтернаціоналізації проявляються в різноманітних галузях виробничої та невиробничої сфер усіх світових держав. Серед напрямів інтернаціоналізації виділяють інтернаціоналізацію виробничих сил, виробництва, обміну (в розвитку міжнародних торговельних відносин), транспорту (у системі міжнародних транспортних систем), паливно-енергетичних комплексів, розподілу (капіталу, міграції робочої сили), споживання (сфера раціонального споживання виробленої продукції країнами-партнерами), інформаційних систем та управління (об'єднання зусиль суб'єктів міжнародної економіки з метою широкого використання досвіду управління економічними процесами на національному та інтернаціональному рівнях, наприклад створення програм міжнародного менеджменту) [9].

В умовах сьогодення інтернаціоналізація загальнонаціональних економік відбувається динамічно, із різною швидкістю в різних регіонах світу. Для оцінки рівня інтернаціоналізації використовуються показники, до яких належать відносні (експортна квота, частка імпорту в роздрібному товарообігу, показники обсягу зовнішньої торгівлі у відношенні до ВВП) й абсолютні (вартісний обсяг експорту товарів та послуг на душу населення, обсяг накопичених у країні інвестицій по відношенню до її ВВП, частка іноземного

Таблиця 1

Трактування зарубіжних науковців сутності поняття «інтернаціоналізація»

Автори	Трактування поняття «інтернаціоналізація»
A.K. Koźmiński [4]	За інтернаціоналізації масштаб діяльності охоплює декілька країн, а у разі глобалізації – весь світовий ринок.
J. Rymarczyk [5]	Будь-який вид діяльності, який здійснює організація за межами країни.
J. Johanson, J.-E. Vahlne [6]	Процес поступового збільшення міжнародної діяльності підприємства.
F. Lemos, J. Johanson J. Vahlne [7]	Процес внутрішньої адаптації підприємства до умов господарювання на міжнародних ринках.
K. Przybylska [8]	Процес перетворення вітчизняного підприємства на міжнародне, а форма цього процесу залежить від стратегії компанії.

капіталу в щорічних інвестиціях країни, частка іноземної робочої сили в загальній чисельності зайнятих або кількості зайнятої за кордоном вітчизняної робочої сили, розміри експорту та імпорту технологій та управлінських послуг) показники [10].

За період 2018–2019 рр. в Україні значна кількість вітчизняних суб'єктів господарювання активно долучилася до реалізації процесів інтернаціоналізації: 3% – частка таких підприємств із міжнародним капіталом; 8% – такі, що мають експортного посередника та 30% – частка малих та середніх підприємств у сумарному експорті України [11]. Зовнішньоторговельні операції (експорт товарів) проводилися з партнерами із 221 країни світу [12].

Сьогодні основні прояви діяльності вітчизняних підприємств на ринках поза країною базування – це: 1) експорт вітчизняного товару; 2) реєстрація іноземного представництва, філії за межами країни базування; 3) прямі інвестиції (акціонерний капітал).

Відповідно до географічної структури зовнішньої торгівлі України товарами та послугами, проаналізованої за 2014–2018 рр., вітчизняні суб'єкти господарювання зосереджують свою зовнішню діяльність із торгівлі товарами на ринках Азії, Європи та країн СНД, які передусім є територіально близькими до України. Що ж до експорту послуг, то лідируючими географічними ринками є ринки країн СНД та Європи.

Динаміку експорту товарів та послуг з України відображено на рис. 1.

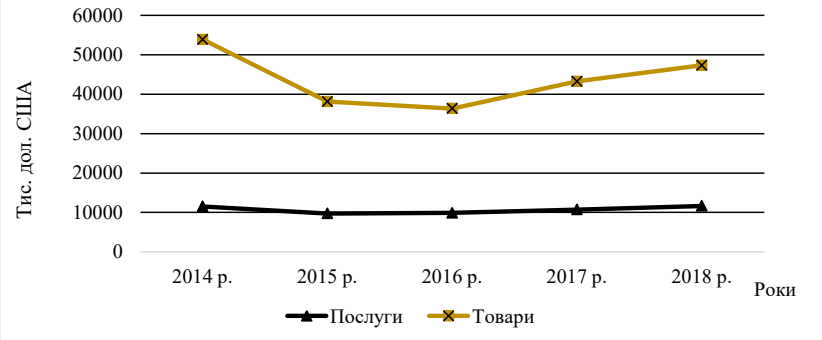

Рис. 1. Динаміка експорту товарів та послуг за 2014–2018 рр.

Джерело: побудовано на основі [11]

Як видно з рис. 1, протягом останніх п'яти років динаміка експорту послуг з України характеризується відносною стабільністю, адже спостерігається поступовий зріст у період 2016–2018 рр. Це характеризують і показники ланцюгових темпів приросту (табл. 2), які у цей період є значно вищими порівняно з попередніми роками, що свідчить про значну активність вітчизняних підприємств у розширенні своєї діяльності за межі територіального ринку країни базування. Що ж до динаміки експорту товарів з України, то варто відзначити різкий спад у 2015 р., який зумовлений украй складною соціально-економічною та політичною ситуацією в державі, зокрема негативним впливом на суб'єктів господарювання, спричиненим ескалацією військового конфлікту на Сході України. Позитивний внесок у динаміку експорту товарів спостерігається з 2017 р., причиною якого стало збільшення схильності економічних агентів до інвестиційних і довгострокових споживчих рішень.

Ще одним із напрямів функціонування вітчизняних підприємств на закордонних ринках є прямі інвестиції як джерело фінансування діяльності за межами України. Зведену інформацію про обсяг прямих інвестицій в економіці з України відображено на рис. 2.

Аналізуючи динаміку показників обсягу прямих інвестицій з України в економіку країн світу, можна стверджувати, що українські інвестори готові до розвитку та зацікавлені в налагодженні перспективної міжнародної кооперації.

Порівняно з Україною Республіка Польща є значно активнішим учасником процесів інтернаціоналізації, а польські суб'єкти господарювання реалізують різноманітні види експансії їхньої діяльності. Форми виходу польських підприємств на зарубіжні ринки представлено в табл. 2 [8].

У ході проведення дослідження (2018 р.), у якому брали участь близько 50 польських підприємств, виявлено, що найбільша кількість суб'єктів господарювання здійснює прямий експорт (орієнтовно 51%), 26% підприємств займаються непрямим експортом і жодне з підприємств не використовує таку форму

Таблиця 2

Форми виходу польських підприємств на закордонні ринки у 2018 р.

Форми виходу на закордонні ринки	Залучення ресурсів	Ступінь контролю	Ступінь ризику
Прямі іноземні інвестиції – greenfield	Дуже значне	Повний	Дуже високий
Прямі іноземні інвестиції – злиття та поглинання	Значне	Значний	Дуже високий
Спільне підприємство	Помірне	Залежно від частки компанії	Залежно від частки компанії
Прямий експорт	Помірне	Помірний	Помірний
Непрямий експорт	Незначне	Низький	Низький
Ліцензування/франшиза	Дуже мале	Дуже низький	Дуже низький
Контракт «під ключ»	Дуже мале	Відсутній	Відсутній
Договір управління	Дуже мале	Відсутній	Відсутній

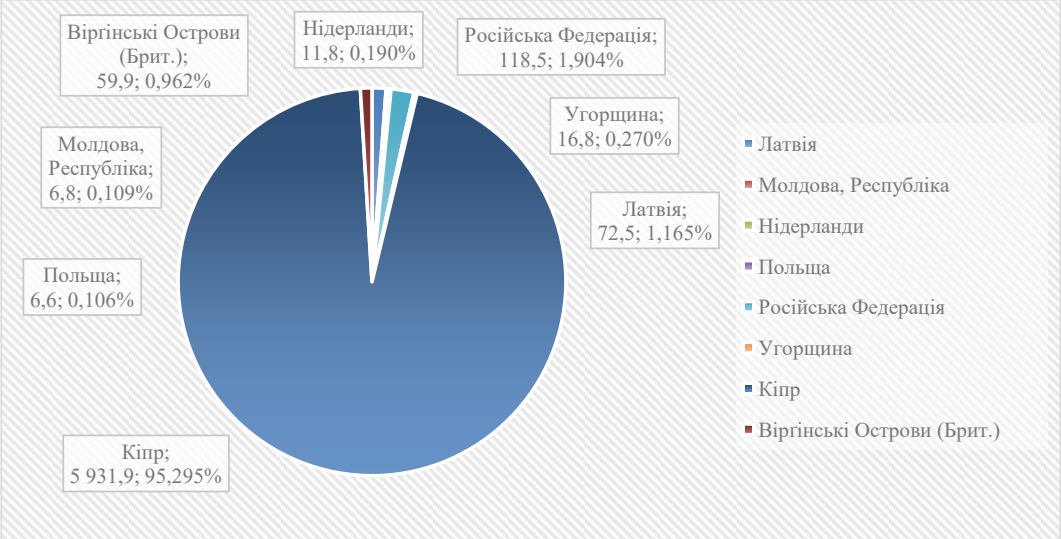

Рис. 2. Прямі інвестиції (акціонерний капітал) з України: за країнами світу (станом на 31.12.2018)

Джерело: сформовано автором на основі [11]

виходу на іноземний ринок, як прямі іноземні інвестиції – greenfield (відбуваються у разі порівняно менших проєктів і покладаються на побудову підприємства з нуля, включаючи підключення до існуючої інфраструктури) [8].

Звичайно, існує багато інших мотивів інтернаціоналізації компанії. Це може бути бажання завоювати зовнішні ринки, заповнювати нішу, виробляти нові товари та створювати конкуренцію на ринку. Хоча у кожної компанії ці мотиви абсолютно різні, всі вони мають одне спільне – розвиток. Будь-яка діяльність, пов'язана з інтернаціоналізацією, означає, що компанія буде так чи інакше розвиватися.

Доцільно виокремити чотири основні групи мотивів до інтернаціоналізації, якими керуються польські підприємства:

– ринкові мотиви – експансія підприємства, що передбачає збільшення масштабів географії діяльності; вихід на декілька зарубіжних ринків; здобуття ринкової частки та прихильності споживача;

– вартісні мотиви – зменшення витрат та бажання підвищувати прибутки: економія масштабу, менші витрати на робочу силу за кордоном, менші витрати на сировину тощо;

– постачальницькі мотиви, в основі яких лежить постачання імпортних факторів виробництва у разі їх відсутності в країні базування або ж установленої на них завищеної ціни: можливість доступу до сировини, зниження витрат на дослідження;

– політичні мотиви, що передбачають політику держави по відношенню до суб'єкта господарювання, в якій він функціонує, та країн, у яких прагне здійснювати діяльність: податкові пільги, надання кредитних гарантій, політична стабільність.

Окрему увагу доцільно приділити й існуючим бар'єрам, що чинять негативний вплив на можливості та розвиток процесів інтернаціоналізації як в Республіці Польща, так і в Україні. Із цією метою було проведено дослідження, яке полягало в анкетуванні серед представників польських та українських підприємств за допомогою програми Google forms, на предмет виокремлення бар'єрів. Результати дослідження представлено на рис. 3.

Як видно з діаграм, представлених на рис. 3, вплив внутрішніх та зовнішніх бар'єрів на польські підприємства, які прагнуть виходити на нові зарубіжні ринки, рівний. Своєю чергою, на українські підприємства більший вплив чинять зовнішні бар'єри, ніж внутрішні. Це зумовлено доволі нестабільною соціально-економічною та політичною ситуацією в країні, низьким рівнем доступу підприємств до фінансових ресурсів, знань та технологій, невисоким ступенем підтримки з боку державних органів влади порівняно з Республікою Польща.

Зовнішні бар'єри до інтернаціоналізації як польських, так і українських суб'єктів господарювання варто звести у чотири групи: політичні (місцева політика, наслідки політичних процесів); комерційні (високий ризик неприйняття товарного асортименту споживачем на новому ринку, відсутність можливості оплати товарів, замовлених посередниками); фінансові (курсові різниці, напади спекулянтів) та правові (законодавча нестабільність, недосконалості в законотворчому процесі, існування правових обмежень). Розподіл часток впливу, що чинять зовнішні бар'єри на польські та українські підприємства під час реалізації стратегій інтернаціоналізації та експансії діяльності у цілому, представлено на рис. 4.

Відповідно до представлених результатів, відображених на рис. 4, найбільш впливовими зовнішніми бар'єрами для польських підприємств є фінансові, які триватимуть до тих пір, поки держава не увійде до

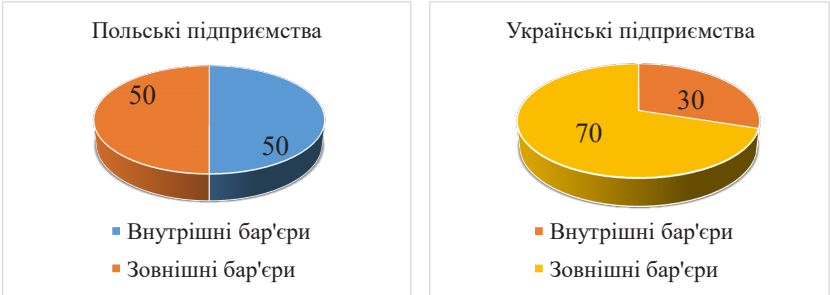

Рис. 3. Результати анкетування польських та українських підприємств

Джерело: сформовано автором

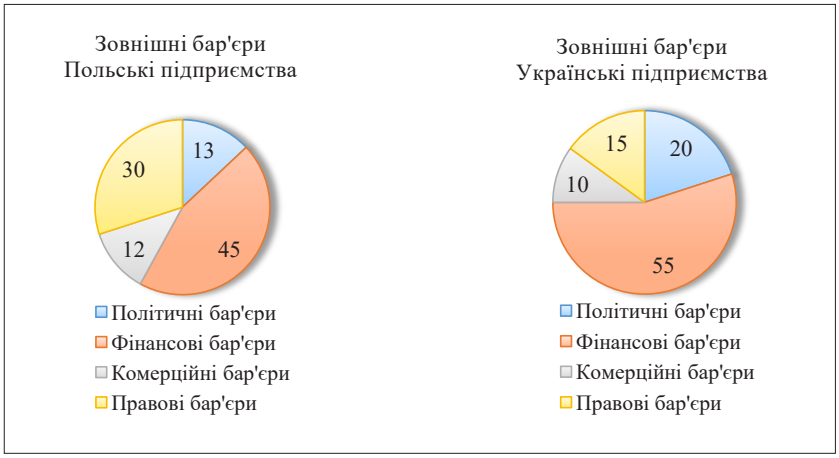

Рис. 4. Результати анкетування польських та українських підприємств

Джерело: сформовано автором

складу Валютного союзу і, відповідно, не проводитиме спільну монетарну політику. Щодо українських підприємств, то на них значний вплив чинять знову ж таки фінансові та політичні бар'єри, що зумовлено низкою чинників (нестабільна ситуація у державі, неоголошена війна на виснаження, наявність регуляторних і нерегуляторних бар'єрів тощо).

Що стосується внутрішніх бар'єрів, які сповільнюють розвиток процесів інтернаціоналізації, то, згідно з відповідями респондентів, варто виокремити такі, що є характерними як для польських, так і вітчизняних підприємств:

– страх виходу на новий ринок;
– відсутність досвіду, знань, компетентності персоналу;
– тип та специфіка організаційної культури компанії;
– фінансові можливості організації.

Порівнюючи сучасний рівень розвитку інтернаціоналізації польських та українських підприємств, видно, що, крім існуючих передумов та мотивів, які сприяють поглибленню процесів інтернаціоналізації підприємств, існує велика кількість бар'єрів як у Польщі, так і в Україні. Ключовим чинником у ситуації, що принципово відрізняє вітчизняних суб'єктів господарювання від польських, є відсутність мотивації зростати, ставати лідерами локально і з часом виходити на міжнародні економічні ринки з конкурентною продукцією. Тому необхідним убачається прийняти до уваги найкращі практики реалізації інтернаціоналізаційних процесів польськими підприємствами, як наслідок, запропонувати низку рекомендацій, які посприяли б заангажуванню українських підприємств до активізації процесів інтернаціоналізації та її виведення на вищий рівень.

Висновки. У сучасних умовах розвитку економіки інтернаціоналізація є одним із системоутворюючих чинників світового господарства. Чітке розуміння процесу інтернаціоналізації є ключовим чинником у веденні успішної підприємницької діяльності за межами територіального ринку країни базування. Сьогодні в Україні існує низка чинників, що перешкоджають поглибленню інтернаціоналізаційних процесів на вітчизняних підприємствах, серед яких – високий рівень корупції, який безпосередньо впливає на інвестиційну привабливість держави, що, своєю чергою, зумовлює сповільнення припливу зарубіжних інвестицій, та відсутність безпечних умов щодо ведення бізнесу з боку державної влади.

Державні органи влади Республіки Польща всіляко сприяють активізації процесів інтернаціоналізації підприємств шляхом уніфікації даного процесу, проведення структурних реформ, надання суб'єктам господарювання доступу до технологій із метою отримання знань та розроблення інноваційних підходів. Такий досвід необхідно перейняти й органам державної влади України. При цьому варто доповнити цей перелік чинників для поглиблення міжнародної співпраці та виходу на зарубіжні ринки й спрощенням процедури проходження митного контролю та дозвільних процедур, полегшенням здійснення міжнародних платежів, поступовим процесом стабілізації макроекономічної ситуації, проведенням структурних реформ для вітчизняних підприємств, що зумовлять створення сприятливих умов для ведення бізнесу, полегшення виходу на нові економічні ринки, ефективного використання низки конкурентних переваг із метою виведення інтернаціоналізації України на вищий рівень.

Список літератури:

1. Epstein E.H. Globalization of Education, 2nd ed, Encyclopedia of Education, New York, USA, 2003. P. 3412.
2. Яковенко Р.В. Глобальна економіка : конспект лекцій. Кіровоград : КНТУ, 2014. 57 с.
3. Гонта О.І. Теоретичні підходи до регіоналізму в умовах глобалізації. Проблемы развития внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект : сборник научных трудов. Донецк : ДонНУ, 2007. С. 154–160.
4. Koźmiński A.K. Globalizacja rynku a internacjonalizacja studiów menedżerskich. Internacjonalizacja studiów zarządzania–do wiadczenia, dylematy i perspektywy. Materiały konferencyjne, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź, 1995. S. 11.
5. Rymarczyk J., Szeląg T. Internacjonalizacja i globalizacja gospodarki polskiej. Polska, Wrocław, 2001. S. 18.
6. Johanson J., Vahlne J.E. The mechanism of foreign market entry. *Scandinavian International Business Review*. 1992. Vol. 1. № 3. P. 9–27.
7. Lemos F., Johanson J., Vahlne J. Risk management in the internationalization process of the firm: A note on the Uppsala model. *Journal of World Business*. 2011. Vol. 46. P. 143–153.
8. Przybylska K. Proces internacjonalizacji małych przedsiębiorstw w teorii sieci produkcyjnych. Studia i Prace Wydziału Ekonomii i Stosunków Międzynarodowych/Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie 1, 2007. S. 127–139.
9. Поляков М.В. Особливості економіки знань та їх прояви на рівні світового господарства. *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія «Міжнародні економічні відносини та світове господарство»*. 2017. № 12(2). С. 98–102.
10. Паращук Д.М. Митно-тарифне регулювання експортно-імпортних операцій, 2017. С. 52.
11. Офіційний сайт Державної служби статистики : вебсайт. URL : http://www. ukrstat. gov. ua/ (дата звернення: 25.12.2019).
12. Як Україні стати третьою в Європі за рівнем інтернаціоналізації МСБ? *Аналітичний звіт центру EasyBusiness* : вебсайт. URL : https://www.slideshare.net/Easy_Business/ss-120836927 (дата звернення: 25.12.2019).

References:

1. Epstein E. H. (2003) Globalization of Education, 2nd ed, Encyclopedia of Education, New York, USA, p. 3412.
2. Yakovenko R. V. (2014) Hlobal'na ekonomika [Global economic]. Kirovohrad : KNTU, 57 p.
3. Honta, O. I. (2007). Teoretychni pidkhody do rehionalizmu v umovakh hlobalizatsii. Problemy razvytyia vneshneekonomycheskykh sviazej y pryvlechenyia ynostrannykh ynvestytsyj: rehyonal'nyj aspekt: sbornyk nauchnikh trudov. [Theoretical approaches to regionalism in the context of globalization. Problems of development of foreign economic relations and attraction of foreign investments: regional aspect: collection of scientific works.]. Donetsk: DonNU, pp. 154-160.
4. Kozminski, A. K. (1995). Globalizacja rynku a internacjonalizacja studiow menedzerskich. Internacjonalizacja studiow zarzadzania–do wiadczenia, dylematy i perspektywy [Market globalization and internationalization of managerial studies. Internationalization of management studies – experiences, dilemmas and perspectives]. Materialy konferencyjne, Wydawnictwo Uniwersytetu Lodzkiego, Lodz, p. 11.
5. Rymarczyk, J., & Szelag, T. (2001). Internacjonalizacja i globalizacja gospodarki polskiej [Internationalization and globalization of the Polish economy]. Polska, Wroclaw, p. 18.
6. Johanson, J., & Vahlne, J. E. (1992). The mechanism of foreign market entry. Scandinavian International Business Review, vol. 1, no. 3, pp. 9–27.
7. F. Lemos, J. Johanson, J. Vahlne (2011) Risk management in the internationalization process of the firm: A note on the Uppsala model. Journal of World Business, vol. 46, pp. 143–153.
8. Przybylska, Krystyna (2007).»Proces internacjonalizacji malych przedsiebiorstw w teorii sieci produkcyjnych» [The internationalization process of small enterprises in the theory of production networks]. Studia i Prace Wydzialu Ekonomii i Stosunkow Miedzynarodowych/Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie 1: s. 127-139.
9. Poliakov, M. V. (2017) Osoblyvosti ekonomiky znan' ta ikh proiavy na rivni svitovoho hospodarstva [Features of the knowledge economy and their manifestations at the level of the world economy]. Naukovyj visnyk Uzhhorods'koho natsional'noho universytetu. Seriia: Mizhnarodni ekonomichni vidnosyny ta svitove hospodarstvo, no. 12 (2), pp. 98-102.
10. Paraschuk, D. M. (2017) Mytno-taryfne rehuliuvannia eksportno-importnykh operatsij [Customs tariff regulation of export-import operations], p. 52.
11. Ofitsiinyi sait Derzhavnoi sluzhby statystyky [Official site of the State Statistics Service]. Available at: http://www. ukrstat. gov. ua/ (accessed: 25.12.2019).
12. Yak Ukraini staty tretoiu v Yevropi za rivnem internatsionalizatsii MSB? [How can Ukraine become third in Europe in terms of SME internationalization?] [Electronic resource]. Analitychnyi zvit tsentru EasyBusiness. Available at: https://www.slideshare.net/Easy_Business/ss-120836927 (accessed: 25.12.2019).

ОСОБЕННОСТИ ПРОЦЕССА ИНТЕРНАЦИОНАЛИЗАЦИИ ПОЛЬСКИХ И УКРАИНСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ

В статье проанализированы взгляды зарубежных и отечественных ученых на сущность экономической категории «интернационализация», рассмотрено динамическое воздействие процессов интернационализации на многоаспектное развитие государств; исследованы основные формы проявления процесса интернационализации и направления ее реализации. Идентифицированы интернационализация и показатели, используемые для оценки ее уровня. Проанализированы уровень интернационализации отечественных и польских предприятий и динамика процессов интернационализации в Республике Польша и Украине. Охарактеризованы основные проявления деятельности украинских предприятий на рынках вне страны базирования и формы выхода польских предприятий на внешние рынки, а также систематизированы четыре группы мотивов интернационализации польских предприятий. По результатам проведенного анкетирования среди представителей польских и украинских предприятий идентифицированы основные внешние и внутренние барьеры, связанные с процессами интернационализации как украинских, так и польских субъектов хозяйствования. С целью адаптации лучшего опыта имплементации процессов интернационализации польскими предприятиями предложен ряд рекомендаций по уменьшению существующих барьеров и повышению уровня интернационализации для украинских субъектов хозяйствования.

Ключевые слова: *интернационализация, интернационализационные процессы, мотивы и барьеры, внешнеэкономическая деятельность, зарубежные рынки.*

PECULIARITIES OF THE INTERNATIONALIZATION PROCESS OF POLISH AND UKRAINIAN ENTERPRISES

In today's dynamic conditions of active globalization processes, the key factors of a market economy are the principles of free enterprise, independent choice of volumes and markets of management. Market economies are not limited to pursuing economic activity only in the domestic market, but are making considerable efforts to enter foreign markets. The process of expansion of the enterprise's activity due to the transition from functioning solely in the market of the country of base to activity in foreign markets is usually characterized as a process of internationalization of the enterprise. It is under the influence of dynamic processes of internationalization at the present stage of development that the economic, socio-political and cultural development of all states occurs. The article analyzes the views of foreign and domestic scientists on the essence of the economic category "internationalization", discusses the dynamic impact of internationalization processes on the multidimensional development of states; main forms of manifestation of internationalization process and directions of its realization are investigated. Internationalization and indicators used to evaluate its level have been identified. The level of internationalization of domestic and Polish enterprises and the dynamics of internationalization processes in the Republic of Poland and Ukraine are analyzed. The main manifestations of the activity of Ukrainian enterprises on markets outside the country of origin and the form of entry of Polish enterprises into foreign markets are characterized, as well as four groups of motives for the internationalization of Polish enterprises are systematized. According to the results of the questionnaire, representatives of Polish and Ukrainian companies identified the main external and internal barriers that are related to the internationalization processes of both Ukrainian and Polish business entities. In order to adapt the best experience of implementation of internationalization processes, Polish companies have proposed a number of recommendations for reducing existing barriers and increasing the level of internationalization for Ukrainian business entities.

Key words: *internationalization, internationalization processes, motives and barriers, foreign economic activity, foreign markets.*

3. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

DOI: https://doi.org/10.32838/2523-4803/70-2-7

УДК 338.2

Алексеєва К.А.
кандидат наук з державного управління,
доцент кафедри виробничого та інвестиційного менеджменту,
Національний університет біоресурсів і природокористування України
Цоколь О.П.
аспірант кафедри виробничого та інвестиційного менеджменту,
Національний університет біоресурсів і природокористування України

Alekseieva Kateryna, Tsokol Olha
National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine

УДОСКОНАЛЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО КЛІМАТУ В УКРАЇНІ: АГРАРНИЙ ПРІОРИТЕТ

У статті досліджено особливості інвестиційного клімату України та напрями його вдосконалення. Визначено чинники формування сприятливої інвестиційної діяльності, залучення іноземного капіталу та інвестиційних ресурсів до аграрного сектору. Висвітлено причини пріоритетності інвестиційної привабливості аграрного сектору, надано рекомендації щодо її активізації. Зокрема, зроблено акцент на необхідності стимулювання малих та середніх аграрних підприємств. Наведено співвідношення інвестиційного клімату та інвестиційної активності. Доведено, що на формування інвестиційного клімату впливає сукупність ризиків та невизначеностей, серед яких слід назвати військовий конфлікт на сході України, нестабільність політичної ситуації в країні, нестабільність економічного законодавства та поточної економічної ситуації, високий рівень інфляції, неповноту та неточність інформації про стан інвестиційних об'єктів, низький платоспроможний попит населення внаслідок найнижчої мінімальної та середньої зарплати в Україні серед європейських країн.

Ключові слова: *аграрний сектор, вітчизняні інвестиції, інвестиції, інвестиційна діяльність, інвестиційний клімат, іноземні інвестиції.*

Постановка проблеми. На сучасному етапі реформування вітчизняної економіки особливо актуальними є проблеми активізації інвестиційної діяльності та механізмів формування інвестиційного клімату в економіці України загалом та її галузях і секторах зокрема. Це зумовлено тим, що стан залучення іноземних та вітчизняних інвестицій є визначальним чинником економічного розвитку країни, а також спроможності українського суспільства до інноваційних перетворень, що відбуватимуться за рахунок формування, реалізації, поширення та використання інноваційної техніки, технологій, продукції та сировини, а також впровадження новітніх технологічних процесів та методів організації виробництва.

Актуальною та доречною є активізація досліджень, спрямованих на створення сприятливого інвестиційного клімату у галузевому розрізі, тобто зосередити увагу слід не стільки на загальних механізмах удосконалення інвестиційного середовища країни, скільки на закономірності розвитку окремих галузей, їх стадіях життєвого циклу та загальній ролі в економічному розвитку країни.

Зважаючи на ключову роль аграрного сектору в економічному розвитку України, вважаємо, що необхідним є докладне дослідження основних наукових досягнень економічної думки, а також запровадження ефективних схем руху інвестиційних ресурсів у напрямі активізації процесів модернізації аграрного сектору економіки України завдяки діяльності окремих суб'єктів господарювання задля забезпечення економічного розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Незважаючи на велику кількість наукових праць вітчизняних та зарубіжних авторів, присвячених проблемам формування інвестиційного клімату, єдиного підходу до трактування чинників та їх систематизації не існує

сьогодні. Так, на думку О. Власюка, інвестиційний клімат – це «спроможність економіко-правового середовища забезпечити належну віддачу на вкладений капітал» [5]. Цікавий підхід до оцінювання інвестиційного клімату пропонує В. Головатюк. На його думку, ризики інвестиційного клімату можна вимірювати рівнем невідповідності ідеалу, іншими словами, мірою відхилення від еталону рівня інвестиційної привабливості соціально-економічного середовища у будь-який теперішній момент часу [6]. Деякі вчені взагалі ототожнюють поняття «інвестиційний клімат» та «інвестиційна привабливість» Так, А. Пешко вважає інвестиційним кліматом «сукупність чинників, які бере до уваги інвестор, приймаючи рішення щодо здійснення інвестицій» [7]. Подібної думки дотримується Г. Фролова, вважаючи, що «інвестиційний клімат – сукупність чинників економічного, політичного, правового та соціального характеру, які бере до уваги інвестор, ухвалюючи рішення щодо здійснення інвестицій» [12]. Значна увага ролі інвестицій, інновацій та технологій у структурних зрушеннях промисловості приділяється в роботах Л. Шинкарук [11]. Питання психологічних аспектів інвестування розкриваються в роботах К. Алексеєвої [2].

Водночас проблеми вдосконалення інвестиційного клімату в Україні, зокрема в галузевому розрізі, потребують подальших наукових досліджень. Також не можна забувати про аграрну спрямованість національного господарства України, що передусім підтверджується значною часткою аграрної складової частини в експорті. За таких умов не викликає сумнівів необхідність вивчення проблем залучення інвестицій в аграрний сектор вітчизняної економіки.

Формулювання цілей статті. Сьогодні можна спостерігати об'єктивні процеси децентралізації в економіці України. Разом з безперечними перевагами цього процесу із суспільно-політичних позицій необхідно зазначити труднощі, які виникають всередині галузей та пов'язані передусім з додатковою відповідальністю у вирішенні проблем соціально-економічного розвитку в умовах ринкової економіки. В ході виконання поставлених завдань галузі, зокрема, аграрний сектор економіки України стикається з необхідністю залучення додаткових інвестиційних ресурсів для здійснення комплексу соціально-економічних завдань. Саме тому метою статті є дослідження напрямів удосконалення інвестиційного клімату в Україні загалом та в аграрному секторі зокрема.

Відповідно, завданнями, які потрібно виконати, є:

– характеристика інвестиційного клімату в Україні загалом;

– визначення ролі агарного сектору у забезпеченні економічного зростання в Україні;

– надання рекомендацій щодо пожвавлення інвестиційного діяльності в аграрному секторі.

Виклад основного матеріалу. Якщо розглядати інвестиційний клімат у галузевому розрізі, то потрібно зазначити, що він включає багато факторів, що формуються специфічно для певної галузі, тому у галузевій інвестиційній системі інвестиційний клімат виступає не як пасивний і статичний, а як динамічний і здатний до швидких змін елемент інвестиційного клімату певної країни. Під час аналізування інвестиційного клімату галузі повинні враховуватися елементи, що впливають на формування характеристик цієї галузі та визначають умови інвестиційної діяльності в ній. Зрозуміло, що умови приваблення інвестиційних ресурсів у промислові галузі суттєво відрізняються від умов приваблення інвестицій у галузі, пов'язані з розвитком та відтворенням людського капіталу (охорона здоров'я, освіта, культура, спорт). Важливу роль відіграють також стадія життєвого циклу галузі, ступінь її розвитку, адже суттєво різниться механізм залучення інвестиційних ресурсів у вугільну промисловість (старіюча галузь з низькою здатністю до інноваційного оновлення та модернізації) та, наприклад, у галузь інформаційних технологій або сучасних напрямів у хімічній промисловості.

Водночас спільними для всіх галузей та секторів економіки залишаються загальні умови щодо залучення інвестиційних ресурсів. Це умови та механізми, які існують на ринку певної країни та більшою чи меншою мірою піддаються державному впливу, тобто наявність вільних коштів в економіці країни, які були б здатні трансформуватися в інвестиційні ресурси, цілей та пріоритетів інвестиційної політики загальнодержавної та регіональної влади, світової кон'юнктури на інвестиційних ринках, законодавства, бюджетно-податкової та грошово-кредитної політики на певний період часу в країні.

Під час оцінювання інвестиційного клімату країни увага приділяється факторам загальноекономічного та політичного характеру, які в певний момент часу наявні в країні та впливають на її інвестиційний клімат. Пропонуються різні методики оцінювання інвестиційної привабливості країн під час прийняття інвестиційних рішень. Інвестор, особливо зарубіжний, перед здійсненням інвестиції часто звертається до консалтингових компаній щодо отримання оцінки інвестиційного клімату. До найбільш відомих західних систем оцінок інвестиційного клімату належать рейтинги Standard & Poor's, Moody's Investors Services, Institutional Investor, Euromoney, Business Environment Risk Index (BERI) [4, с. 114]. Наприклад, Standard & Poor's має навіть спеціальну шкалу кредитного рейтингу країн, оцінюючи інвестиційну привабливість країн від найвищого рейтингу ААА «дуже висока здатність вчасно та повністю виконувати свої боргові зобов'язання» до найнижчого рейтингу SD, D «вибірковий та повний дефолт». В Україні більшість науковців та практиків, оцінюючи інвестиційну привабливість галузі, користується методикою, запропонованою І. Бланком, згідно з якою здійснюється оцінювання таких параметрів, як рівень загальноекономічного розвитку, інвестиційної інфраструктури, демографічна характеристика регіону, рівень розвитку ринкових відносин і комерційної інф-

раструктури, ступінь безпеки інвестиційної діяльності в регіоні [7]. Загалом серед факторів, що формують сприятливий інвестиційний клімат на території України, виділяють вигідність географічного розташування (Україна забезпечує доступ до ринків стратегічного характеру, зокрема до Євросоюзу, що є одним з найбільших ринків міжнародного значення); різноманіття природно-ресурсного потенціалу (інвестиційної значимості на території України набувають мінеральні, земельні й рекреаційні природні ресурси); гідний розвиток промислових виробничих потужностей; високу кваліфікованість та конкурентоспроможність робочої сили; відсутність сформованості ринку товарів (Україні відводиться потенційна роль одного з найбільших європейських ринків) та наявність незадоволеного попиту населення.

Водночас інвестиційний клімат в Україні відзначений суттєвими ризиками та невизначеностями, до яких перш за все треба віднести бойові дії на сході країни, нестійку політичну ситуацію, нестабільне законодавство та поточну економічну ситуацію, відзначену високою вірогідністю поновлення інфляційних процесів, неповнотою та неточністю інформаційних даних про стан об'єктів інвестиції, низькою платоспроможністю населення. Взаємозв'язок і взаємозалежність інвестиційного клімату та інвестиційної активності зображено на рис. 1.

Зрозуміло, що інвестиційна активність всередині країни сприяє зростанню інвестиційної привабливості країни загалом та покращенню інвестиційного клімату в ній зокрема. З іншого боку, саме сприятливий інвестиційний клімат стимулює власне інвестиційну активність, причому як всередині країни, так і за її межами.

Всесвітнім економічним форумом опубліковано рейтинг країн світу за Індексом глобальної конкурентоспроможності за 2017–2018 роки (The Global Competitiveness Index) [9]. Вже традиційно рейтинг очолила Швейцарія. До десятки найбільш конкурентоспроможних країн увійшли США, Сінгапур, Нідерланди, Німеччина, Гонконг, Швеція, Великобританія, Японія та Фінляндія. Україна продовжує втрачати позиції у глобальному рейтингу країн світу за показником економічної конкурентоспроможності. У 2017 році Україна посіла 81 місце серед 137 країн світу, покращивши свої позиції на чотири пункти [9]. За показниками рейтингового оцінювання глобальної конкурентоздатності за 2012 рік Україна зміцнила позиції та посіла 73 місце серед 144 світових держав, що є кращим результатом на 9 позицій порівняно з минулим роком. Однак звіт "The Global Competitiveness Report 2013–2014" свідчить про те, що Україна спустилась на 84 позицію серед 148 країн світу, що на 11 щаблів нижче, ніж у попередньому році. Варто зазначити, що за звітами про глобальну конкурентоспроможність Всесвітнього економічного форуму за 2012–2013 роки та 2013–2014 роки Україна досягнула другої стадії розвитку держави, що має ефективно орієнтовану економіку. Валовому внутрішньому продукту на одиницю населення в цей проміжок часу відповідають 3 621 дол. та 3 877 дол. США. Однак у 2013–2014 роках ситуація погіршилась у зв'язку з політичною кризою та російською військовою агресією. Через це міжнародні екс-

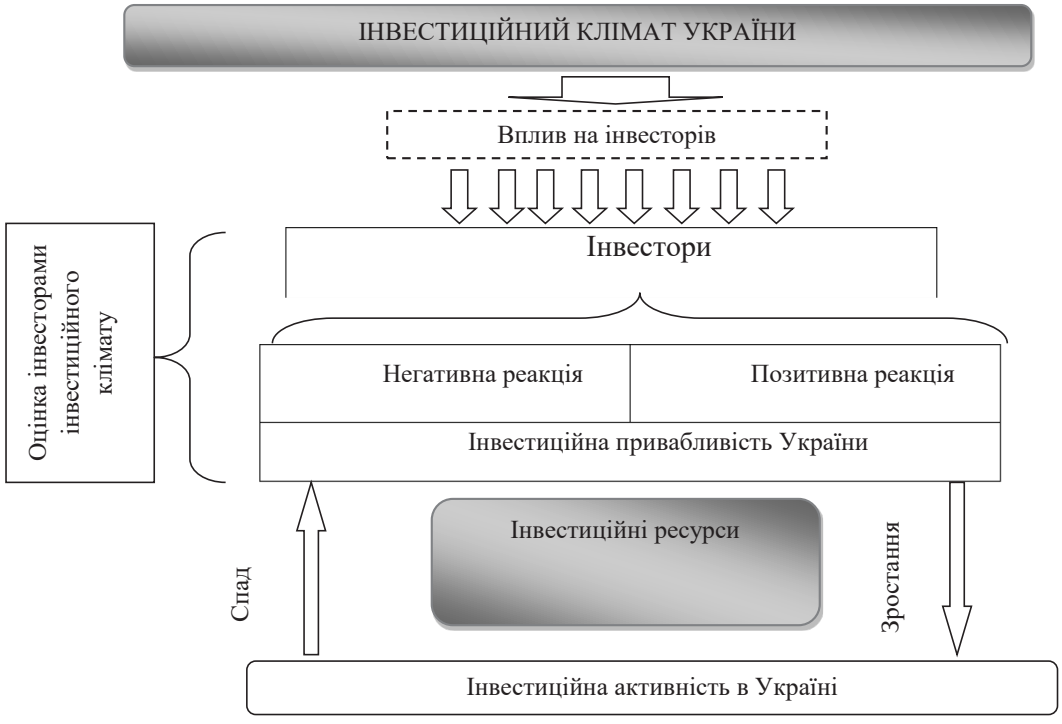

Рис. 1. Взаємозв'язок і взаємозалежність інвестиційного клімату та інвестиційної активності

перти знову оцінюють Україну як відносно привабливу для здійснення інвестицій державу. Відповідно до рейтингу 2016 року Україна перейшла на 85 позицію зі 140 позиції, а 2015 року опустилась із 76 на 79 сходинку. У 2016 році з Україною конкурують африканська Намібія та збанкрутіла Греція. Польщі належить 36 місце, Азербайджану – 37, Росії – 43.

У галузевому розрізі аграрний сектор є однією з найбільш привабливих в інвестиційному аспекті галузей економіки України. Окрім того, саме аграрний сектор України може стати відправною точкою для економічного зростання економіки України загалом. Пожвавлення інвестиційної активності в аграрному секторі є потенційним каталізатором інвестиційних процесів в інших галузях у разі прискорення його модернізації та діджиталізації шляхом дифузії технологій.

Вже сьогодні цей сектор фактично є своєрідним локомотивом економіки України. По-перше, аграрний сектор тісно пов'язаний із соціальним розвитком через велику кількість людей, які живуть у селах. Завдяки аграрному сектору багато молодих людей отримують свої шанси на краще життя, тобто агарний сектор є фактично соціальним ліфтом для сільської молоді. По-друге, сільськогосподарське виробництво є основою продовольчої безпеки країни та визначає як достатність продовольства загалом, так і специфічний набір харчових продуктів для однієї людини. По-третє, аграрний сектор відіграє одну з вирішальних ролей у галузевій структурі ВВП України.

Частка аграрного сектору становить 10–12% ВВП України (номінальний), і він входить у топ-3 найбільших галузей. Близько 17% робочої сили зайнято в секторі. У 2017 році номінальний ВВП сільського господарства досяг 11,5 млрд. дол. США порівняно з 10,8 млрд. дол. США у 2016 році (+6%). Унікальною особливістю сільськогосподарського сектору України є наявність широкого спектру природних ресурсів. Серед них сільськогосподарські угіддя мають 41,9 млн. га, або 69,4% загальної території України [1].

Ключова роль сільського господарства для економіки України яскраво проявляється, якщо дивитись у контексті зовнішньої торгівлі. За 2010–2017 роки частка сільськогосподарської продукції у загальному експорті зросла з 21% у 2010 році до 44% у 2017 році, тоді як частка сільськогосподарської продукції у загальному імпорті коливалась за цей період у межах 10%. Саме сільськогосподарський експорт був найбільшою категорією експорту з 2013 року. У 2017 році його частка була майже вдвічі більшою, ніж у другій за величиною категорії експорту (чорні метали).

Джерелами інвестиційного забезпечення підприємств аграрної сфери України є кредити різних типів, іноземні інвестиції, лізингові схеми та заощадження громадян (рис. 2).

Водночас погіршення інвестиційного клімату загалом в економіці України привело до суттєвого скорочення інвестиційної активності в аграрному секторі економіки України. Загальне зниження інвестиційної активності в аграрному секторі супроводжувалося відновленням орієнтації підприємств аграрного сектору економіки перш за все на погашення своїх боргів

Рис. 2. Джерела інвестиційного забезпечення підприємств аграрної сфери України

та підвищення схильності населення (зокрема, сільського) до заощаджень.

Також негативним фактором залишається суттєва ресурсна спрямованість виробництва в аграрному секторі. Головний акцент все ще робиться на експорт продукції з низькою доданою вартістю, тобто на експорт сировинної продукції. Таку ситуацію маємо частково через недостатні обсяги інвестицій у високотехнологічне виробництво й частково через недостатню кількість урядових стимулюючих програм щодо розвитку такого виробництва. Водночас, наприклад, у США експорт кукурудзи та сої без їх переробки (тобто з низькою доданою вартістю) також високий завдяки можливостям їх вирощування. Це означає, що країна, яка має такі великі площі для обробітку та якісний ґрунт у цих районах, завжди матиме орієнтацію на сировину в експорті сільського господарства, тобто це є не винятково українською специфікою, а нормальною світовою практикою.

Потрібно також зазначити, що інвестиційний клімат в аграрному секторі України поки що продовжує формуватися великими агрохолдингами, тобто більшість інвестиційних проєктів, орієнтованих на модернізацію аграрного сектору, здійснюється саме великими агрохолдингами України («МХП», "Kernel Agro Holding", «Каргілл», «ІМК» тощо). Тут, звичайно, є суттєві досягнення у вигляді успішних реалізованих інвестиційних проєктів, зокрема спільний інвестиційний проєкт ЄБРР та «Каргілл» у будівництві зернового терміналу в порту «Південний», проєкт "Digital Agribusiness" для забезпечення контролю за виконанням усіх технологічних операцій та аналізу даних для управління змінами у виробництві від "Kernel", лінія географічних інформаційних систем (ГІС) для керування наявним земельним банком від МХП [3].

Однак, на нашу думку, залучення інвестиційних ресурсів в аграрний сектор має більше здійснюватися малими та середніми аграрними підприємствами задля забезпечення реалізації ними їх соціальної функції.

Висновки. Таким чином, інвестиційний клімат в Україні продовжує залишатися недостатньо сприятливим для залучення інвестицій у зв'язку з нестабільною економічною та політичною ситуацією. Сьогодні аналізувати інвестиційний клімат варто у галузевому розрізі, що пов'язано з особливостями розвитку, роллю в економіці та стадією життєвого циклу різних галузей та секторів. Щодо аграрного сектору, то він продовжує залишатися ключовим в економічному розвитку. Залучення інвестицій у цей сектор дасть змогу прискорити загальне економічне зростання країни. Потрібно створити передумови залучення інвестицій не тільки у крупні аграрні компанії, але й у середні та малі аграрні підприємства у зв'язку з їх значною соціальною функцією.

Список літератури:

1. Agricultural sector of Ukraine, 2018. Securing the global food supply. URL: file:///C:/Users/User/Downloads/agro-small.pdf (дата звернення: 12.02.2020).

2. Alekseieva K. The psychological aspects of investing in the terms of uncertainty Book of abstracts "New trends and best practices in socioeconomic research", The International Science Conference SER 2018, April 26th – 28th, 2018 Igalo, Herceg Novi, Montenegro. P. 66–67.

3. How the Ukrainian agro sector transferred from kolkhoz to the modern IT-solutions. 2016. URL: https://delo.ua/business/kak-ukrainskij-agrosektor-pereshel-ot-sovetskih-kolhozov-k-sovre-323259 (дата звернення: 12.02.2020).

4. Брюховецька Н., Хасанова О. Оцінка інвестиційної привабливості підприємства : визначення недоліків деяких існуючих методик. *Економіка промисловості*. 2009. № 1. С. 110–117.

5. Власюк О. Стратегії розвитку України: теорія і практика. Київ : ШСД, 2002. 864 с.

6. Головатюк В., Соловьев В. Проблемно-ориентированные подходы в оценке инвестиционной привлекательности социально-экономической среды в контексте инновационного развития. URL: http://www.iee.org.ua дата звернення: 12.02.2020).

7. Бланк І., Гуляєва Н. Інвестиційний менеджмент : підручник / за ред. А. Мазаракі. Київ : КНТЕУ, 2003. 398 с.

8. Пешко А. Інвестиції: їх значення, види та форми. *Інвестиції: практика та досвід*. 2007. № 2. С. 3–6.

9. Рейтинг країн за Індексом глобальної конкурентоспроможності "The Global Competitiveness Index 2017–2018". URL: http://edclub.com.ua/analityka/pozyciya-ukrayiny-v-reytyngu-kraym-svitu-za-mdeksom-globalnoyi-konkurentospromozhnosti-2 (дата звернення: 12.02.2020).

10. Сааджан В., Скорик Т. Іноземні інвестиції: аналіз та вплив на економічний розвиток України. *Економіка: реалії часу*. 2012. № 3–4 (4–5). С. 129–135.

11. Геєць В., Шинкарук Л., Артьомова Т. та ін. Структурні зміни та економічний розвиток України : монографія. Київ : НАН України ; Інститут економіки та прогнозування, 2011. 696 с.

12. Фролова Г. Оцінка інвестиційного клімату в Україні. Економіка та управління національним господарством. *Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу*. 2014. № 2 (26). С. 67–69.

13. Химич О. Інвестиції в регіони України: проблеми і тенденції. *Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку*. 2013. № 767. С. 233–242.

References:

1. Agricultural sector of Ukraine, 2018. Securing the global food supply. Available at: file:///C:/Users/User/Downloads/agro-small.pdf (accessed: 12 February, 2020).
2. Alekseieva K. The psychological aspects of investing in the terms of uncertainty Book of abstracts "New trends and best practices in socioeconomic research", The International Science Conference SER 2018, April 26th – 28th, 2018 Igalo, Herceg Novi, Montenegro, pp. 66–67.
3. How the Ukrainian agro sector transferred from kolkhoz to the modern IT – solutions. 2016. Available at: https://delo.ua/business/kak-ukrainskij-agrosektor-pereshel-ot-sovetskih-kolhozov-k-sovre-323259 (accessed: 12 February, 2020).
4. Bryukhovets'ka N., Khasanova O. (2009) Otsinka investytsiynoyi pryvablyvosti pidpryyemstva : vyznachennya nedolikiv deyakykh isnuyuchykh metodyk [Assessment of investment attractiveness of the enterprise: identification of the disadvantages of some existing methods]. Ekonomika promyslovosti, no. 1, pp. 110–117.
5. Vlasyuk O. (2002) Stratehiyi rozvytku Ukrayiny: teoriya i praktyka [Ukraine's Development Strategies: Theory and Practice]. Kiev: SHSD. P. 864.
6. Golovatyuk V., Solov'yev V. Problemno-oriyentirovannyye podkhody v otsenke investitsionnoy privlekatel'nosti sotsial'no-ekonomicheskoy sredy v kontekste innovatsionnogo razvitiya [Problem-oriented approaches in assessing the investment attractiveness of the socio-economic environment in the context of innovative development]. Available at: http://www.iee.org.ua (accessed: 12 February, 2020).
7. Blank I., Hulyayeva N. (2003) Investytsiynyy menedzhment [Investment Management]. Pidruchnyk (eds. A.A. Mazaraki). Kiev: KNTEU, p. 398.
8. Peshko A. (2007) Investytsiyi: yikh znachennya, vydy ta formy [Investments: their value, types and forms]. Investytsiyi: praktyka ta dosvid, no 2, pp. 3–6.
9. Reytynh krayin za Indeksom hlobal'noyi konkurentospromozhnosti "The Global Competitiveness Index 2017–2018" [The Global Competitiveness Index 2017–2018 ranking of countries by Global Competitiveness Index]. Available at: http://edclub.com.ua/analityka/pozyciya-ukrayiny-v-reytyngu-kraym-svitu-za-mdeksom-globalnoyi-konkurentospromozhnosti-2 (accessed: 12 February, 2020).
10. Saadzhan V., Skoryk T. (2012) Inozemni investytsiyi: analiz ta vplyv na ekonomichnyy rozvytok Ukrayiny [Foreign investment: analysis and impact on the economic development of Ukraine]. Ekonomika: realiyi chasu, no. 3–4 (4–5), pp. 129–135.
11. Heyets' V., Shynkaruk L., Art'omova T. ta in. (2011) Strukturni zminy ta ekonomichnyy rozvytok Ukrayiny : monohrafiya [Structural changes and economic development of Ukraine : monograph]. NAN Ukrayiny ; In-t ekon. ta prohnozuv. K. p. 696.
12. Frolova H. (2014) Otsinka investytsiynoho klimatu v Ukrayini. Ekonomika ta upravlinnya natsional'nym hospodarstvom [Assessment of the investment climate in Ukraine. Economy and Management of the National Economy]. Visnyk Berdyans'koho universytetu menedzhmentu i biznesu, no. 2 (26), pp. 67–69.
13. Khymych O. (2013) Investytsiyi v rehiony Ukrayiny: problemy i tendentsiyi [Investing in Ukrainian regions: problems and trends]. Visnyk Natsional'noho universytetu "L'vivs'ka politekhnika". Menedzhment ta pidpryyemnytstvo v Ukrayini: etapy stanovlennya i problemy rozvytku, no. 767, pp. 233–242.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОГО КЛИМАТА В УКРАИНЕ: АГРАРНЫЙ ПРИОРИТЕТ

В статье исследованы особенности инвестиционного климата Украины и направления его совершенствования. Определены факторы формирования благоприятной инвестиционной деятельности, привлечения иностранного капитала и инвестиционных ресурсов в аграрный сектор. Освещены причины приоритетности инвестиционной привлекательности аграрного сектора, предоставлены рекомендации по ее активизации. В частности, сделан акцент на необходимости стимулирования малых и средних аграрных предприятий. Приведено соотношение инвестиционного климата и инвестиционной активности. Доказано, что на формирование инвестиционного климата влияет совокупность рисков и неопределенностей, среди которых следует назвать военный конфликт на востоке Украины, нестабильность политической ситуации в стране, нестабильность экономического законодательства и текущей экономической ситуации, высокий уровень инфляции, неполноту и неточность информации о состоянии инвестиционных объектов, низкий платежеспособный спрос населения вследствие самой низкой минимальной и средней зарплаты в Украине среди европейских стран.

Ключевые слова: *аграрный сектор, отечественные инвестиции, инвестиции, инвестиционная деятельность, инвестиционный климат, иностранные инвестиции.*

IMPROVEMENT OF THE INVESTMENT CLIMATE IN UKRAINE: THE AGRARIAN PRIORITY

The article investigates the peculiarities of the investment climate of Ukraine and the directions of its improvement. The factors of formation of favorable investment activity, attraction of foreign capital and investment resources to the agrarian sector are determined. The reasons for prioritizing the investment attractiveness of the agrarian sector are highlighted and recommendations are given for its activation. In particular, the emphasis is on stimulating small and medium-sized agricultural enterprises. The authors describe the relationship between investment climate and investment activity. It is proved that the formation of the investment climate is influenced by combination of risks and uncertainties including military conflict in the Eastern Ukraine; instability of the political situation in the country; instability of economic legislation and current economic situation; high inflation; incompleteness and inaccuracy of information about the status of investment objects; low solvent demand of the population due to the lowest minimum and average wages in Ukraine among the European countries; fluctuations in market infrastructure, prices, exchange rates. It is revealed that Ukraine, due to its potential, considerable labor resources, the probable capacity of the domestic market, is a state with a significant scope for investment activity. The factors shaping the favorable investment climate in Ukraine are: Favorable geographic location (Ukraine has access to strategic markets, in particular, the European Union – one of the largest world markets, the countries of the Middle East); natural resource potential (investment in Ukraine has three types of natural resources: mineral, land and recreation); the level of development of industrial production; highly skilled and competitive labor force; unformed commodity market (Ukraine is potentially one of the largest markets in Europe); dissatisfied demand of the population. The introduction of the proposed mechanism for investing in the agricultural sector of Ukraine will provide a favorable investment climate and attract foreign investment to the extent necessary for the full development of the domestic economy.

Key words: *agrarian sector, domestic investments, investments, investment activity, investment climate, foreign investments.*

DOI: https://doi.org/10.32838/2523-4803/70-2-8

УДК 330.341.1

Братусь Г.А.
кандидат економічних наук, доцент,
ПрАТ «ВНЗ» Міжрегіональна Академія управління персоналом

Bratus Hanna
PJSC "Higher Educational Institution
"Interregional Academy of Personnel Management"

ІНФОРМАЦІЙНО-ЗНАННЄВІ РЕСУРСИ В СТРУКТУРІ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ

У статті розкрито основні теоретичні підходи до визначення сутності поняття «інтелектуальні ресурси» в сучасній інтелектуальній економіці. Представлено власне визначення та підхід до формування інтелектуальних ресурсів (інформаційно-знаннєвих ресурсів) через характеристику їх основних складових частин. Показано місце й значення інформації та знання як центральних понять сучасної постіндустріальної економіки, які формують інтелектуальну власність. Розкрито взаємозв'язок та процес трансформації інформації та знання, виявлено основні концептуальні відмінності між ними в економічному сенсі. Визначено склад та елементну структуру інтелектуальних ресурсів, проаналізовано й наведено рівні їх перетворення в контексті переходу до засад інноваційної економіки. Розкрито джерела створення інформаційно-знаннєвих ресурсів (освіта, наука, інформаційні технології).

Ключові слова: *інформація, знання, інтелектуальна власність, інтелектуальні ресурси, інформаційно-знаннєві ресурси, постіндустріальна економіка.*

Постановка проблеми. Сучасний технологічний розвиток складає основу постіндустріальних трансформацій суспільних відносин, а саме економічних, соціальних, політичних, правових, формування нової економіки, заснованої на інформаційно-знаннєвих ресурсах, набуття інтелектуальною власністю визначальної ролі як інституційного чинника соціально-економічного прогресу. На сучасному етапі розвитку суспільства інтелектуальні ресурси, інформація та знання є основною цінністю й вирішальним фактором в кон-

курентній боротьбі. Накопичення, розвиток інтелектуальних ресурсів та управління ними стали найважливішими завданнями економічних агентів будь-якого масштабу: від країни загалом до малого підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Суттєвий внесок у дослідження інтелектуальної власності, особливо її правового захисту або управління, здійснили зарубіжні та вітчизняні вчені-економісти, зокрема К. Бредлі, Е. Брукинг, О.Б. Бутнік-Сіверський, Л. Едвінссон, О.В. Кендюхов, П.Д. Макаренко, С.В. Мочерний, М. Мелоун, Т. Стюарт, В.С. Поліщук, В.Д. Понікаров. В роботах економістів останніх років, а саме в дослідженнях Л.І. Федулової, І.А. Негодаєва, Г.О. Швиданенко, А.С. Романа, розкриваються питання визначення та структуризації інтелектуальних ресурсів на рівні підприємства. Водночас дослідженню сутності, складу та класифікації інтелектуальних ресурсів, значенню їх складових елементів у формуванні інтелектуальної власності приділено недостатньо уваги.

Формулювання цілей статті. Метою статті є визначення сутності інформації та знань як основних елементів інтелектуальних ресурсів, які формують інтелектуальну власність постіндустріального суспільства в сучасній економічній системі.

Виклад основного матеріалу. Питання дослідження сутності інтелектуальних ресурсів, їх структури та ефективного використання в економічних системах є ключовим та основоутворюючим для розкриття та обґрунтування дефініції інтелектуальної власності, необхідної для подальшого розвитку високотехнологічного в економіці устрою життя суспільства.

Аналіз сучасних тенденцій світових економічних трансформацій показав, що єдиною адекватною Заходу економічною моделлю сьогодні може бути тільки інтелектуальна економіка, яка ґрунтується на інтелектуальній власності, трансформується через нагромадження, створення, інтенсифікацію, капіталізацію знань у зв'язку з інформаційними технологіями як на макро-, так і на мікроекономічному рівнях, а також обумовлює можливості становлення інтелектуальної економіки в Україні [1, с. 29].

Відсутність єдиної термінологічної системи щодо розуміння інтелектуальних ресурсів пов'язана з тим, що вчені штучно ускладнюють економічні категорії, намагаючись одним визначенням охопити всі поняття, пов'язані з інтелектуальною економікою, часто підмінюючи, міксуючи, замінюючи один термін іншим.

Так, відомий учений-економіст О.Б. Бутнік-Сіверський до інтелектуальних ресурсів відносить людські ресурси, що створюють інновації, тобто частину інтелектуального капіталу підприємства; О.В. Яковлєва стверджує, що це є сукупністю індивідуальних інтелектуальних потенціалів персоналу підприємства, тобто частиною інтелектуального потенціалу підприємства [2, с. 20].

Г.О. Швиданенко наголошує на тому, що інтелектуальні ресурси функціонують у різних формах індивідуального, організаційного і кодифікованого знання. Це багатогранна категорія, яка відображає частину ресурсів підприємства, що не мають матеріально-уречевленої форми. Це ресурси довготривалого використання, що використовуються як результат взаємодії знань, умінь, накопиченого досвіду персоналу, результатів науково-технічної діяльності та організаційно-методичних рішень, тобто узагальнююча категорія, яка включає, окрім знань, здібностей, навиків, досвіду, результати наукової діяльності [3, с. 2].

А.С. Роман, М.В. Луцик, І.В. Федулова об'єднують категорії інтелектуального капіталу, потенціалу та власності в одну узагальнюючу. Відповідно, до інтелектуальних ресурсів вони відносять інтелектуальну власність, інтерспецифічні ресурси як особливу форму нематеріальних ресурсів, яка утворюється в результаті взаємодії людей із матеріалізованими та нематеріалізованими активами, установи, інфраструктурні ресурси, тобто технології, методи й процеси, які сприяють підвищенню ефективності управління, а до маркетингових ресурсів, сукупність яких створює стійко й складно повторювану конкурентну перевагу, – людські ресурси [4, с. 117]. Інтелектуальні ресурси підприємства включають інтелектуальний капітал, інтелектуальну працю та інтелектуальні продукти, які також можуть бути використані як засоби виробництва [5, с. 39].

Констатуючи факт відсутності у вітчизняній та закордонній науковій літературі чіткого й однозначного трактування терміна «інтелектуальні ресурси» та наявності великої кількості різноманітних думок та підходів у визначеннях, вважаємо за доцільне ввести до розгляду термін «інформаційно-знаннєві ресурси», який включає інформацію та знання як сукупність основних утворюючих елементів, які шляхом подальших системних перетворень формують інтелектуальну власність. Цей підхід звужує коло можливих припущень і трактовок щодо сутності та розуміння зазначених понять.

Отже, інформаційно-знаннєві ресурси, на нашу думку, функціонують у різних формах знань та інформації в матеріальній та нематеріальній формах, є результатом створення, розвитку, взаємодії, обміну, знань, умінь, накопиченого досвіду в науці та освіті, що формують потенційні можливості підприємства на мікрорівні та виступають джерелом створення стійких конкурентних переваг, необхідних для подальшого розвитку високотехнологічного в економіці устрою життя суспільства.

Постіндустріальна економіка є результатом, по-перше, науково-технічного прогресу, по-друге, глобалізації, яка відкрила можливості для масового перенесення працемістких та екологічно небезпечних виробництв у менш розвинені країни. Це обумовило перерозподіл ресурсів з матеріальних і фінансових у розвинених країнах на користь науки, освіти, інвестицій, трансферу технологій, комунікацій тощо для створення конкурентних переваг [6, с. 17].

Відповідно до сучасної економічної теорії нова економіка ґрунтується не на перетворенні матеріаль-

них ресурсів, а на створенні, споживанні ідей, знань, інформації, а людські знання та досвід кожного індивіда є найціннішими серед наявних ресурсів.

Інтелектуальний ресурс є середовищем, яке безперервно відтворюється, розростається, ускладняється, а також є основою, на якій будується конструкція нової сучасної постіндустріальної економіки, при цьому багато її особливостей обумовлені властивостями конструкційного матеріалу, тобто джерел утворення, до яких нами віднесено освіту, науку та інформаційні технології.

Вважається, що саме знання, які отримуються через зв'язок науки й освіти є критичними складовими компонентами успіху сьогодні. У розвинених країнах 25% трудових ресурсів сьогодні зайняті у сфері освіти, науки та високих технологій. У США 8% населення створюють понад 20% ВВП, а країна витрачає на науково-дослідні та дослідно-конструкторські розробки близько 40% від загальносвітових витрат, близько 66% працюючих сьогодні мають вищу або незакінчену вищу освіту (уряд США має намір за життя нинішнього покоління довести цей показник до 90%) [7, с. 25].

Візуально процес створення інформаційно-знаннєвих (інтелектуальних) ресурсів суспільства представлено на рис. 1.

Інформаційні технології – це інструмент, який приносить користь тільки за умови його правильного й грамотного застосування.

Під інформатизацією суспільства розуміється системно діючий процес оволодіння інформацією як ресурсом управління та розвитку діяльності людини за допомогою засобів інформатики задля створення інформаційного суспільства і на цій основі, а саме подальшого продовження цивілізації [8, с. 84].

Процес інформатизації включає три такі взаємопов'язані частини:

– медіатизація, тобто процес вдосконалення засобів збору, зберігання та поширення інформації;

– комп'ютеризація, тобто процес вдосконалення апаратних засобів пошуку, систематизації, оброблення, представлення інформації;

– інтелектуалізація, тобто процес розвитку здатності сприйняття й породження інформації та знань.

Інтелектуалізація суспільства є ключовою складовою частиною, оскільки медіатизація та комп'ютеризація самі по собі не мають економічного сенсу [8, с. 85].

Для більш повного дослідження сутності інформаційно-знаннєвих ресурсів велике значення має їх класифікація.

Центральною проблемою під час дослідження інформаційно-знаннєвих ресурсів як основних утворюючих компонентів інтелектуальної власності є розмитість кордонів термінів та понять, відсутність єдиних сформованих класифікацій та стандартів. Це пояснюється частково тим, що факти, які виступають на одному рівні як інформація, на іншому рівні можуть функціонувати як знання. Таким чином, існує потреба чіткого розмежування як мінімум двох понять, які формують інтелектуальні ресурси, а саме понять «знання» та «інформація».

Процес отримання знань можна представити таким чином (рис. 2).

Інформація – «це систематизований, структурований потік даних, який використовується для здійснення будь-якої діяльності» [7, с. 14]; необхідне середовище, матеріал для вилучення або створення нових знань; це продукт, з якого можна отримати нові знання.

Знання – це «інформація, яку індивід або організація можуть трансформувати в дії» [4, с. 48], структурована і систематизована інформація, призначена для вирішення певних завдань або забезпечення життєдіяльності людини.

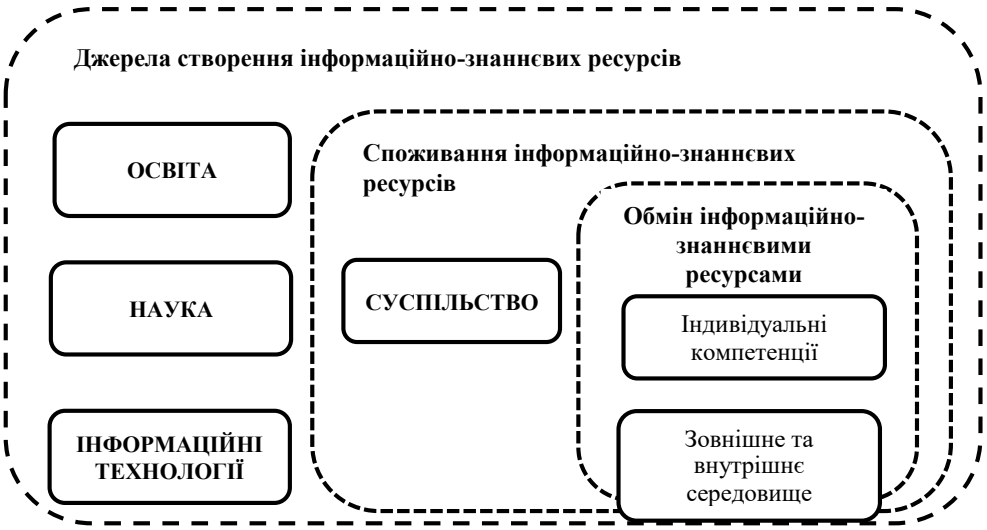

Рис. 1. Структурно-логічна схема створення інформаційно-знаннєвих (інтелектуальних) ресурсів суспільства

Джерело: авторська розробка

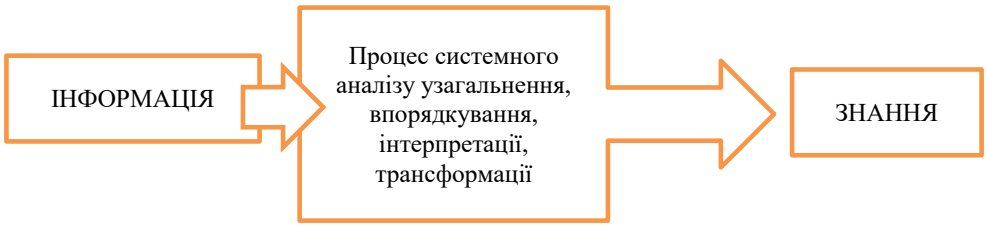

Рис. 2. Процес трансформації інформації у знання

Джерело: складено автором на основі джерела [7]

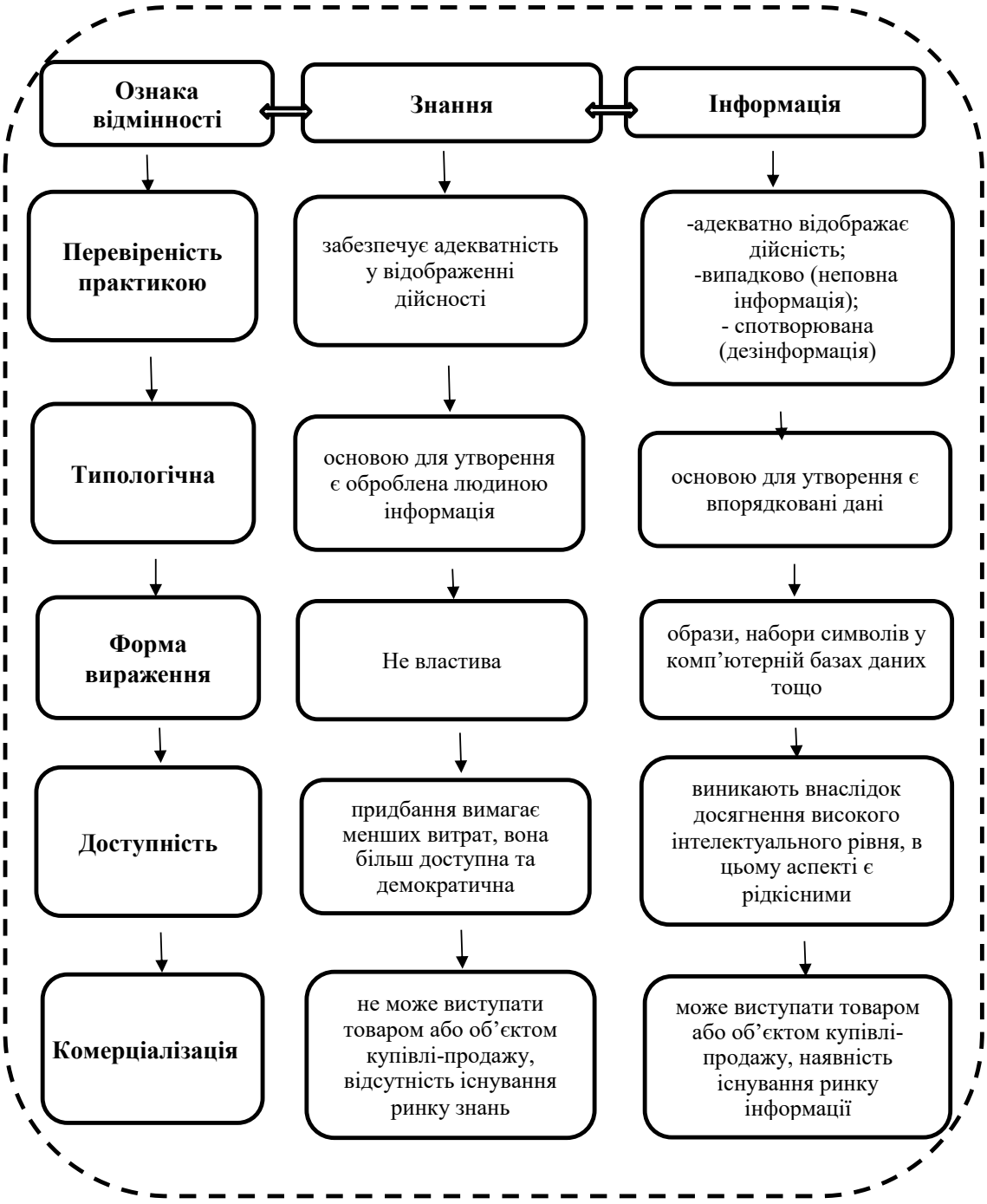

Рис. 3. Узагальнення основних концептуальних відмінностей між інформацією та знаннями

Джерело: складено автором на основі джерела [7]

З наведених трактувань простежується чіткий взаємозв'язок та взаємозалежність інформації та знань, тому відрізнити одне від одного та провести точну межу між ними практично неможливо. Один раз з'явившись, інформація у відтворювальному процесі може перетікати у знання, а потім знову в конкретну інформацію, і так до нескінченності. Однак гносеологічно інформація є первинною щодо знань, адже останні не можуть існувати за відсутності першої. Так само можливий зворотній процес формалізації знання у вигляді інформації, адже на основі певних знань створюється інформація у певній кодифікованій формі [9, с. 42].

Знання завжди містить інформацію, але ця «людська» інформація має свої особливості, хоча є фактично формалізованим масивом та існує на тлі людської свідомості.

Основні відмінності між інформацією та знаннями можуть бути отримані за такими ознаками (рис. 3).

Отже, можна стверджувати, що однозначного визначення співвідношення інформації та знань немає. Зрозумілим є те, що між ними існує глибокий діалектичний взаємозв'язок, настільки глибокий, що часом ці поняття в нашій повсякденній практиці ототожнюються, особливо коли йдеться про стрімке зростання людського знання, яке відбувається в наш час та отримало назву інформаційного вибуху [8, с. 115].

Висновки. Таким чином, за результатами проведеного дослідження можна зробити такі висновки.

В сучасних економічних умовах ключову роль в розвитку виробничих відносин відіграють інформаційно-знаннєві ресурси, які стають основою створення інтелектуальної власності, необхідної для економічного розвитку.

Основними особливостями інформації та знань як інтелектуального ресурсу є глобальність, невичерпність, нематеріальність, мінливість, універсальність уявлення, інваріантність до способів застосування. Знання виробляються на основі інформації, використовуючи нові підходи до тлумачення подій та об'єктів, виявляючи раніше не використовуваний сенс та приховані зв'язки. Інформація – це необхідне середовище, матеріал для вилучення або створення знання.

Проведене дослідження щодо визначення та структуризації складу інтелектуальних ресурсів за їх участю у формуванні інтелектуальної власності дало змогу надати їх вичерпну характеристику, що дає змогу в подальшому враховувати особливості формування певних елементів структури інтелектуальної власності задля ефективного управління.

Список літератури:

1. Кендюхов О.В. Ефективне управління інтелектуальним капіталом : монографія. Донецьк : НАН України ; Інститут економіки промисловості, 2008. 359 с.

2. Бутнік-Сіверський О.Б. Інтелектуальний капітал: теоретичний аспект. *Інтелектуальний капітал*. 2002. № 1. С. 16–27.

3. Швиданенко Г.О. Інтелектуальні ресурси: визначення та систематизація. URL: https://kneu.edu.ua/userfiles/ec_pidpr_th_pr_4/2/Svidanenko.doc (дата звернення: 10.02.2020).

4. Роман А.С., Луцик М.В. Інтелектуальні ресурси в системі інноваційного розвитку економіки. *Вісник Університету банківської справи Національного банку України*. 2013. № 1. С. 117–121.

5. Федулова Л.І. Концептуальні засади економіки знань. *Економічна теорія*. 2008. № 2. С. 37–59.

6. Економіка інтелектуальної власності: науково-методичні матеріали для підготовки докторантів, аспірантів і магістрів за напрямом «Інтелектуальна власність» / за ред. Л.С. Шевченко. Харків : Право, 2015. 120 с.

7. Паникарова С.В., Власов М.В. Управление знаниями и интеллектуальным капиталом : учебное пособие. Екатеринбург : издательство Уральского университета, 2015. 140 с.

8. Негодаев И.А. На путях к информационному обществу. Ростов-на-Дону : Дон. гос. техн. ун-т, 1999. 246 с.

9. Титенко О.А. Інформація та знання як ключові поняття сучасної політичної економії. *Науковий часопис Національного педагогічного університету імені М.П. Драгоманова. Серія 18: Економіка і право*. 2015. Вип. 28. С. 43–50.

References:

1. Kendyukhov O.V. (2008) *Efektyvne upravlinnia intelektualnym kapitalom : Monohrafiia* [Effective management of intellectual capital: Monograph]. NAS of Ukraine. Institute of Industrial Economics ; DonUEP. Donetsk : DonUEP. 359 c.

2. Butnik-Siverskyi O.B. (2002) Intelektualnyi kapital: teoretychnyi aspekt [Intellectual capital: theoretical aspect]. *Intellectual capital*. № 1. S. 16–27.

3. Shvidanenko G.O. Intelektualni resursy vyznachennia ta systematyzatsiia [Intellectual resources: definition and systematization]. Available at: https://kneu.edu.ua/userfiles/ec_pidpr_th_pr_4/2/Svidanenko.doc (accessed: 02 November 2020).

4. Roman A.S., Lutsik M.V. (2013) Intelektualni resursy v systemi innovatsiinoho rozvytku ekonomiky [Intellectual resources in the system of innovative development of economy]. *Bulletin of the National Bank of Ukraine's*. Banking University. № 1. P. 117–121.

5. Fedulova L.I. (2008) Kontseptualni zasady ekonomiky znan [Conceptual foundations of the knowledge economy]. *Economic theory*. № 2. S. 37–59.

6. Shevchenko L.S. (2015) Ekonomika intelektualnoi vlasnosti: naukovo-metodychni materialy dlia pidhotovky

doktorantiv aspirantiv i mahistriv za napriamom “intelektualna vlasnist” [Economics of Intellectual Property: scientific and methodological materials for the preparation of doctoral students, graduate students and masters in the field of “Intellectual Property”]. Kharkiv: Right, p. 120.

7. Panikarova S.V. (2015) *Upravlenye znanyiamy y yntellektualnym kapytalom* [Knowledge management and intellectual capital : Textbook. Manual]. Education and Science Ross. Federation, the Urals. the federation. Univ. Ekaterinburg : Published in the Urals. Univ. 140 p. (in Russian).

8. Negodayev I.A. (1999) *Na putiakh k ynformatsyonnomu obshchestvu* [On the Ways to the Information Society]. Don. state. tech. Univ. Rostov-on-Don. 246 p.

9. Titenko O.A. (2015) Informatsiia ta znannia yak kliuchovi poniattia suchasnoi politychnoi ekonomii [Information and knowledge as key concepts of modern political economy]. *Scientific journal of MP Dragomanov National Pedagogical University*. Series 18: Economics and Law, vol. 28. S. 43–50.

ИНФОРМАЦИОННО-ЗНАНИЕВЫЕ РЕСУРСЫ В СТРУКТУРЕ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ

В статье раскрыты основные теоретические подходы к определению сущности понятия «интеллектуальные ресурсы» в современной интеллектуальной экономике. Представлено собственное определение и подход к формированию интеллектуальных ресурсов (информационно-знаниевых ресурсов) через характеристику их основных составляющих. Показаны место и значение информации и знания как центральных понятий современной постиндустриальной экономики, которые формируют интеллектуальную собственность. Раскрыты взаимосвязь и процесс трансформации информации и знания, выявлены основные концептуальные отличия между ними в экономическом смысле. Определены состав и элементная структура интеллектуальных ресурсов, проанализированы и приведены уровни их преобразования в контексте перехода к основам инновационной экономики. Раскрыты источники создания информационно-знаниевых ресурсов (образование, наука, информационные технологии).

Ключевые слова: *информация, знания, интеллектуальная собственность, интеллектуальные ресурсы, информационно-знаниевые ресурсы, постиндустриальная экономика.*

INFORMATION-KNOWLEDGE RESOURCES IN THE STRUCTURE OF INTELLECTUAL PROPERTY

The main theoretical approaches to the definition of the essence of the concept of “intellectual resources” in the modern intellectual economy are revealed in the article. Intellectual resources are considered as the main system-forming element in the structure of intellectual property. The author presents his own definition and approach to the formation of intellectual resources (information and knowledge resources) through the characteristics of their main components and visualizes the process of their creation. The place and importance of information and knowledge as central concepts of modern post-industrial economy that shape intellectual property are shown. The interconnection is revealed, and the transformation of information and knowledge through the process of systematic analysis, generalization, ordering, and interpretation is presented. The main conceptual differences between knowledge and information in the economic sense are summarized. The peculiarities of information and knowledge as an intellectual resource-globalists, inexhaustibility, immateriality, variability, universality of imagination, invariance to the ways of application are revealed. The composition and elemental structure of intellectual resources are determined; the levels of their transformation in the context of transition to the principles of innovative economy are analyzed and presented. The sources of creation of information and knowledge resources (education, science, information technologies) are revealed and their characteristics are given. It is proved that the economy based on intellectual property is transformed through the accumulation, creation, and intensification, capitalization of knowledge in connection with information technologies at both macro and microeconomic levels, necessitates continuous development of education and science, inseparability of information capital from its carrier – human. It is emphasized that in the current economic conditions, intellectual resources, which become the basis for creating intellectual property necessary for economic development, play a key role in the development of industrial relations.

Key words: *information, knowledge, intellectual property, intellectual resources, information-knowledge resources, post-industrial economy.*

DOI: https://doi.org/10.32838/2523-4803/70-2-9

УДК 620.9

Вакуленко І.А.
асистент кафедри управління,
Сумський державний університет

Vakulenko Igor
Sumy State University

ОКРЕМІ ПИТАННЯ РОЗБУДОВИ РОЗУМНИХ ЕНЕРГОМЕРЕЖ: СИСТЕМА ОЦІНЮВАННЯ DOE[1]

У статті розглянуто питання методичного забезпечення аналізу проєктів розгортання розумних енергетичних мереж задля визначення пріоритетних до реалізації проєктів, що володіють найбільшим потенціалом. Задля цього досліджено доцільність та можливість застосування системи оцінювання розвитку розумної енергомережі DOE (DOE's Smart Grid Development Evaluation System). Визначено аналітичний інструментарій цього підходу, зокрема структурно-логічні елементи методичного комплексу. Зокрема, ідентифіковано шість параметрів оцінювання (характеристик енергомережі), що одночасно обґрунтовують переваги розумної енергетичної мережі перед традиційною, а також описано згруповану у 4 блоки показників систему, що дає змогу отримати порівнювані кількісно виражені результати проєктів розбудови розумних енергетичних мереж. Визначено переваги використання системи оцінювання розвитку розумної енергомережі DOE як для оцінювання окремих проєктів, так і для оцінювання комбінації об'єднаних у єдину систему проєктів.

Ключові слова: *енергетика, енергомережі, розумні технології, оцінювання, методика.*

Постановка проблеми. Розгортання розумних енергетичних мереж як інструменту модернізації енергетичної системи потребує інструменту відбору найбільш перспективних проєктів, що вимагає наявності ґрунтовної методики, на основі застосування якої буде можливим проведення цього відбору.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання оцінювання ефективності розумних енергетичних мереж досліджувалися в роботах зарубіжних учених, таких як Ю. Ксіабао, Т. Жонгфу, Ч. Кангтінг, Дж. Лівей, Х. Пую [1], Дж. Лі, Т. Лі, Л. Хан [2], зокрема, щодо методологій, які застосовуються для оцінювання розумних енергетичних мереж. У працях вітчизняних науковців існує суттєвий дефіцит досліджень з цієї тематики. Переважають технічні аналітичні матеріали, наприклад, щодо оцінювання та моделювання розумних енергомереж С.Ю. Коротунова,, Г.В. Табунщика та К. Вольффа [3].

Формулювання цілей статті. Мета статті полягає в дослідженні ефективності застосування системи оцінювання розвитку розумної енергомережі DOE (DOE's Smart Grid Development Evaluation System) для визначення пріоритетних проєктів розбудови енергетичних смарт-мереж.

Виклад основного матеріалу. Енергетика України є однією з причин низької конкурентоспроможності національної економіки загалом та продукції окремих галузей зокрема. Показники енергоємності ВВП України, що значно переважають аналогічні показники розвинених країн, не дають змогу розраховувати на стрімке підвищення конкурентоспроможності продукції, виробленої в Україні, та, відповідно, експансію вітчизняних виробників на європейський та світовий ринки.

Проблема енергетичного сектору добре відома. З 90-х років минулого століття програми дій уряду, цільові державні та регіональні програми було спрямовано на покращення показників функціонування як енергогенеруючих підприємств, так і цілого енергетичного комплексу загалом. Проте суттєвих успіхів досягнути не вдалося, що пояснюється багатьма причинами, зокрема обмеженістю ресурсів, що могли бути спрямовані урядом та органами місцевої влади для зміни ситуацій в енергетичному секторі. На фоні обмежених інвестицій у галузь, розмір яких не є співставним з потребами, це є суттєвим обмежувальним фактором модернізації енергетики країни. Однак аналіз ситуації у тривалій перспективі дає змогу виявити ще один згубний фактор у державній підтримці енергетичного сектору національної економіки України, а саме відсутність єдиного вектору реформ.

Різновекторність модернізації енергетики в Україні спричинила зниження ефективності реформ через відсутність системності та, відповідно, синергетичного ефекту між окремими напрямами або групами вжитих заходів.

[1] Виконано в рамках науково-дослідної теми № 0119U100766 «Оптимізаційна модель розбудови розумних та безпечних енергетичних мереж: інноваційні технології екологізації підприємств та регіонів»

Питання модернізації енергетичного сектору України потребує вирішення завдань у таких трьох напрямах:

– зміна галузевої структури національного господарства;

– модернізація наявних виробництв задля підвищення техніко-технологічних показників виробництва;

– здійснення системних реформ, таких як зміна умов функціонування енергоринку.

Розбудова розумних енергомереж передбачає вжиття заходів у трьох вищеназваних напрямах для оновлення енергетичної системи та надання їй якісно нових характеристик. Схематичне зображення сучасної енергомережі із застосуванням Smart Grid показано на рис. 1. Концепція Smart Grid (розумних енергомереж) є безальтернативним напрямом розвитку енергетичної системи ЄС та низки провідних країн світу, адже дає змогу використовувати нові технологічні можливості енергогенерації, енергорозподілу й транспортування, а також більш повно задовольняти потреби споживачів.

Технологічні обмеження є головним стримувальним фактором для масштабного розгортання енергетичних смарт-мереж. Однак базові заходи, що формують основу реалізації майбутніх комплексних та системних проєктів у сфері розумних енергетичних технологій, уже реалізовані в багатьох країнах світу. Зміст таких заходів варіюється залежно від вибраної стратегічної моделі модернізації енергосистеми на основі використання розумних енергетичних технологій.

Незалежно від стратегічної моделі розгортання розумних енергомереж, їх системна розбудова задля трансформації енергетичного сектору має відбуватися на основі використання ефективних рішень, що сформують можливості для майбутнього розширення смарт-мережі та оптимізації економічної, енергетичної та екологічної ефективності їх застосування, що потребує системи оцінювання їхньої ефективності як інструменту для відбору найефективніших проєктів, що мають бути реалізовані, або їх ранжування.

Однією з найбільш відомих у світі методик оцінювання розумних енергомереж є система оцінювання розвитку розумної енергомережі DOE (DOE's Smart Grid Development Evaluation System), яка запропонована Міністерством енергетики США (DOE), подібно до моделі IBM (Smart Grid Maturity Model), тобто системи оцінювання, яка була створена компанією IBM, Американським центром продуктивності та якості (APQC) та Глобальною федерацією розумних мереж, поєднує два підходи. По-перше, бачення розумної енергомережі, стратегічних напрямів її розвитку та бажаних кінцевих цілей. По-друге, власне, показники для оцінювання ефективності мережі.

Система оцінювання розвитку розумної енергомережі DOE містить такі шість параметрів [5]:

– можливість поінформованої участі споживачів;

– використання всіх варіантів генерації та зберігання енергії;

– застосування нових продуктів, послуг та ринкових можливостей;

– забезпечення відповідної якості енергії залежно від потреб;

– оптимізація використання ресурсів та операційна ефективність;

– забезпечення стійкості мережі до надзвичайних ситуацій чи умов експлуатації.

Рис. 1. Схема розумної енергомережі

Джерело: складено за даними джерела [4]

Характеристики мереж Smart Grid згідно з методологією Міністерства енергетики США наведено в табл. 1. Наведені характеристики розкривають відмінності між традиційною моделлю енергетичної мережі та мережі, побудованої із застосуванням концепції Smart Grid. Ці відмінності обґрунтовують необхідність побудови майбутньої енергетичної системи на основі масштабного розгортання розумних енергетичних мереж. Це пов'язане з поступовою втратою здатності задовольняти потреби споживачів належним чином у рамках традиційної моделі енергомережі.

Названі параметри оцінювання ефективності розумної енергомережі дають змогу відстежити дві ключові цілі, яких слід досягнути під час розроблення та впровадження проєктів розгортання розумних енергомереж. У роботі [5] з посиланням на Міністерство енергетики США цілі визначені таким чином:

– надання споживачам послуг вищої якості та додаткових переваг шляхом залучення максимально можливої кількості споживачів до участі у впровадженні та експлуатації розумних енергомереж;

– забезпечення гнучкості енергомережі для збереження її функціональних характеристик у разі настання надзвичайних ситуацій.

Якісної характеристики мережі недостатньо, навіть якщо вона є максимально повною та відображає складну структуру поєднання техніко-технологічних, організаційних, економічних, екологічних та інших аспектів. Відповідно, для повної характеристик та реалізації принципу порівнюваності необхідно

Таблиця 1

Характеристики розумних енергомереж

Характеристика		Опис
1	Можливість поінформованої участі споживачів	Споживачі стають невід'ємною частиною електроенергетичної системи. Вони допомагають збалансувати попит та пропозицію й забезпечують надійність, змінюючи спосіб використання та придбання електроенергії. Ці зміни відбуваються внаслідок того, що споживачі мають вибір, який забезпечує різні способи купівлі та моделі поведінки споживачів. Ці варіанти включають нові технології, нову інформацію про їхнє споживання електроенергії та нові форми ціноутворення.
2	Використання всіх варіантів генерації та зберігання енергії	Розумна мережа використовує не тільки великі централізовані електростанції, але й зростаючу кількість розподілених енергоресурсів (DER). Інтеграція DER швидко зростатиме по всьому ланцюжку вартості: від постачальників до посередників та замовників. Ці розподілені ресурси будуть різноманітними та сильно поширеними, включаючи поновлювані джерела енергії, розподілену генерацію та накопичення енергії.
3	Застосування нових продуктів, послуг та ринкових можливостей	Правильно розроблені та оперовані ринки ефективно виявляють витрати та вигоди споживачів, створюючи конкурентні альтернативи, які доступні до використання. Розумна енергомережа враховує всю основну динаміку співвідношення ціни та вартості. Деякі незалежні енергомережі є гнучкими за такими параметрами, як енергія, потужність, розташування, час, швидкість передачі та якість. Ринки можуть відігравати головну роль в управлінні цими змінними. Регулятори, власники/оператори та споживачі потребують гнучкості для зміни правил бізнесу відповідно до операційних та ринкових умов.
4	Забезпечення відповідної якості енергії залежно від потреб	Не всі комерційні підприємства і, звичайно, не всі побутові споживачі потребують однакової якості електроенергії. Розумна енергомережа забезпечує різну потужність та якісні характеристики електроенергії, відповідно, різні ціни. Вартість функцій преміум-якості (PQ) може бути включена в договір на електрообслуговування. Вдосконалені методи управління відстежують важливі компоненти, даючи змогу здійснювати швидку діагностику, а також забезпечують необхідні характеристики PQ, зокрема захист від блискавки, перепадів напруги, несправностей ліній передач. Розумна енергомережа також допомагає захистити електричну систему від розбалансованості, спричиненої навантаженнями на мережу, спричиненими споживачами.
5	Оптимізація використання ресурсів та операційна ефективність	Розумна енергомережа застосовує новітні технології для оптимізації використання своїх ресурсів. Наприклад, оптимізована потужність може бути досягнута за допомогою динамічних потужностей. Ефективність обслуговування передбачає надійний стан обладнання, або «оптимізований стан». Такого стану можна досягти за умови технічного обслуговування, що сигналізує про настання часу періодичного ремонту чи превентивних дій для підтримання обладнання у функціональному стані. Пристрої керування системою можна використовувати для зменшення втрат та запобігання перевантаженням. Ефективність функціонування підвищується під час вибору системи найменшої вартості подачі енергії.
6	Забезпечення стійкості мережі до надзвичайних ситуацій чи умов експлуатації	Гнучкість стосується здатності системи реагувати на події таким чином, щоб усунути проблемні елементи, тоді як решта системи відновлюється до нормальної роботи. Ці самовідновлювані дії приводять до зменшення переривання обслуговування споживачів і допомагають постачальникам послуг краще керувати транспортною та розподільчою інфраструктурою. Розумна енергомережа стійко реагує на штучні та природні загрози. Ці загрози включають фізичні атаки та кібератаки. Розумна енергомережа від самого початку розглядає безпеку як вимогу до всіх елементів і забезпечує інтегрований та збалансований підхід у всій системі.

Джерело: складено за даними джерела [7]

використовувати математичний апарат у межах аналітично-розрахункового інструментарію методики оцінювання розумної енергомережі. Система оцінювання розвитку розумної енергомережі DOE передбачає чітко структурований набір вимірюваних показників, які забезпечують кількісне оцінювання окремих параметрів та функціональних областей розумної енергомережі, формуючи базу для повної кількісно-якісної підсумкової оцінки, яка дасть змогу оцінити ефективність реалізації окремих смарт-проєктів в енергетичному секторі та здійснити відбір найбільш ефективних з них.

Виходячи з шести характеристик інтелектуальної мережі, Міністерство енергетики США пропонує систему оцінювання, яка складається з показників, розподілених на чотири групи (табл. 2).

Система оцінювання розвитку розумної енергомережі DOE, попри поділ показників на чотири групи, формує систему показників, які умовно можна поділити на два змістовні блоки, такі як показники створення енергомережі (технічні показники) та вартісні показники.

Технічні показники характеризують властивості розумної енергомережі, які якісно відображають ступінь її розвитку та прогрес розгортання (будівництва). Вартісні показники кількісно описують результати, яких має бути досягнуто в результаті функціонування розумної енергомережі.

Суттєвою перевагою використання цієї оціночної моделі є отримання результатів у формі кількісної оцінки, що зручно для аналізу ефективності будівництва та експлуатації розумної енергомережі.

Окрім вищеназваного, система оцінювання розвитку розумної енергомережі DOE дає змогу провести аналіз ефективності мережі в контексті взаємодії стейкхолдерів. Недостатність аналізу потенційних проєктів за цим напрямом може згубно вплинути на результати впровадження проєкту як на етапі його розроблення, так і в подальшому.

Розбіжності цілей або наявність комунікаційних розривів та бар'єрів мають бути проаналізовані до початку реалізації конкретного проєкту, що значно підвищить ймовірність досягнення ним запланованих показників. Взаємодія учасників енергетичного ринку згідно з концепцію Smart Grid у спрощеному вигляді показано на рис. 2.

Висновки. Система оцінювання розвитку розумної енергомережі DOE, запропонована Міністерством енергетики Сполучених Штатів Америки, є ґрунтовним підходом до якісного та кількісного оцінювання розумної енергомережі.

Розподіл показників, які застосовуються у цій моделі, на змістовні групи дає змогу комплексно оцінити розумну енергомережу за різними параметрами шляхом охоплення всіх ключових аспектів її формування (проєктування та будівництва) та експлуатації. Таким чином, методика поєднує технічні та економічні параметри розумної енергомережі в рамках єдиної системи оцінювання. Застосування системи оцінювання розвитку розумної енергомережі DOE значно розширює аналітичний апарат для визначення ефективності розумних енергомереж, адже дає змогу уникнути звуження цього аналізу до типової схеми оцінювання інвестиційного проєкту.

Ця методика придатна для аналізу як окремих проєктів розбудови розумних енергомереж, так і сукупності проєктів, що утворюють локальну чи глобальну смарт-мережу.

Таблиця 2

Система оцінювання розвитку розумної енергомережі DOE

Група показників	Показники	Група показників	Показники
Регіональні та національні особливості (режими координування)	динамічне ціноутворення	Інформаційні мережі та фінанси	комп'ютерна безпека
	оперативний обмін даними в режимі реального часу		відкрита архітектура/стандарти
	політика (правила) розподілу енергії		венчурні інвестиції
	прогрес у сфері енергетичної політики та регулювання		
Технологія розподілених енергоресурсів	ресурси, необхідні для експлуатації енергетичної системи	Транспортна та розподільча інфраструктура	надійність системи транспортування та розподілу енергії
	обслуговування мікромережі		передові системи вимірювання
	залучення розподіленої енергогенерації (включаючи відновлювані та невідновлювані джерела)		ефективність виробництва, транспортування та розподілу енергії
	гібридні та електричні транспортні засоби		коефіцієнти потужності
	відповідність немережевого обладнання для енергогенерації		автоматизація
			динамічна потужність мережі
			якість електроенергії

Джерело: складено за даними джерела [5]

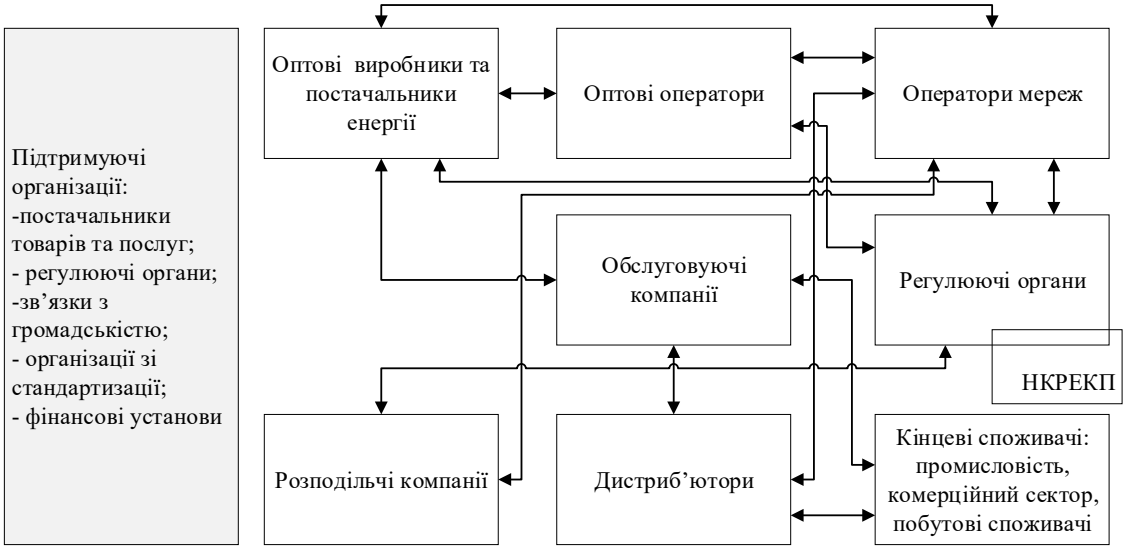

Рис. 2. Схема взаємодії учасників енергетичного ринку

Джерело: складено за даними джерела [6]

Список літератури:

1. Efficiency Evaluation for Smart Grid Management Based on Stochastic Frontier Model and Data Envelope Analyses Model / Y. Xiaobao, T. Zhongfu, Ch. Kangting, J. Liwei, H. Puyu. URL: https://www.hindawi.com/journals/mpe/2015/142764 (дата звернення: 10.03.2020).

2. Li J., Li T., Han L. Research on the Evaluation Model of a Smart Grid Development Level Based on Differentiation of Development Demand. URL: https://www.researchgate.net/publication/328751473_Research_on_the_Evaluation_Model_of_a_Smart_Grid_Development_Level_Based_on_Differentiation_of_Development_Demand (дата звернення: 10.03.2020).

3. Коротунов С.Ю., Табунщик Г.В., Вольфф К. Аналіз існуючих архітектур та методів моделювання кіберфізичних систем для розумних енергомереж. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/etks_2018_27_23 (дата звернення: 10.03.2020).

4. Smart Grid. URL: https://moxa.ru/smart-grid (дата звернення: 10.03.2020).

5. Review of Smart Grid Comprehensive Assessment Systems / Q. Sun, X. Ge, L. Liu, X. Xu, Y. Zhang, R. Niu, Y. Zeng. URL: https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S1876610211018571 (дата звернення: 10.03.2020).

6. Smart Grid System Report. U.S. Department of Energy. URL: https://www.energy.gov/sites/prod/files/2009%20Smart%20Grid%20System%20Report.pdf (дата звернення: 10.03.2020).

References:

1. Xiaobao Yu, Zhongfu Tan, Kangting Chen, Liwei Ju and Puyu He. Efficiency Evaluation for Smart Grid Management Based on Stochastic Frontier Model and Data Envelope Analyses Model. Available at: https://www.hindawi.com/journals/mpe/2015/142764 (accessed: 10.03.2020).

2. Jinchao Li, Tianzhi Li, Liu Han. Research on the Evaluation Model of a Smart Grid Development Level Based on Differentiation of Development Demand. Available at: https://www.researchgate.net/publication/328751473_Research_on_the_Evaluation_Model_of_a_Smart_Grid_Development_Level_Based_on_Differentiation_of_Development_Demand (accessed: 10.03.2020).

3. Korotunov S., Tabunshchyk G., Wolff C. Analiz isnuiuchykh arkhitektur ta metodiv modeliuvannia kiberfizychnykh system dlia rozumnykh enerhomerezh [Analysis of the existing architectures and modeling methods of the cyber-physical systems for smart grids]. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/etks_2018_27_23 (accessed: 10.03.2020) (in Ukrainian).

4. Smart Grid. Available at: https://moxa.ru/smart-grid (accessed: 10.03.2020).

5. Qiang Sun, Xubo Ge, Lin Liu, Xin Xu, Yibin Zhang, Ruixin Niu, Yuan Zeng. Review of Smart Grid Comprehensive Assessment Systems. Available at: https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S1876610211018571 (accessed: 10.03.2020).

6. Smart Grid System Report. U.S. Department of Energy. Available at: https://www.energy.gov/sites/prod/files/2009%20Smart%20Grid%20System%20Report.pdf (accessed: 10.03.2020).

ОТДЕЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ РАЗВИТИЯ УМНЫХ ЭНЕРГОСЕТЕЙ: СИСТЕМА ОЦЕНИВАНИЯ DOE

В статье рассмотрены вопросы методического обеспечения анализа проектов развертывания разумных энергетических сетей с целью определения приоритетных к реализации проектов, обладающих наибольшим потенциалом. С этой целью исследованы целесообразность и возможность применения системы оценивания развития разумной энергосети DOE (DOE's Smart Grid Development Evaluation System). Определен аналитический инструментарий этого подхода, в частности структурно-логические элементы методического комплекса. В частности, идентифицированы шесть параметров оценивания (характеристик энергосети), одновременно обосновывающих преимущества умной энергетической сети перед традиционной, а также описана сгруппированная в 4 блока показателей система, позволяющая получить сравниваемые количественно выраженные результаты проектов развития умных энергетических сетей. Определены преимущества использования системы оценивания развития умной энергосети DOE как для оценивания отдельных проектов, так и для оценивания комбинации объединенных в единую систему проектов.

Ключевые слова: *энергетика, энергосети, умные технологии, оценивание, методика.*

ISSUES CONSTRUCTION OF SMART ENERGY NETWORKS: DOE'S SMART GRID DEVELOPMENT EVALUATION SYSTEM

The article deals with the methodological support for the analysis of smart energy grid deployment projects in order to identify priority projects with the highest potential. To this end, the feasibility of using the DOE's (U.S. Department of Energy) Smart Grid Development Evaluation System has been investigated. The analytical tools of this approach, in particular the structural and logical elements of the methodological complex, are defined. In particular, six assessment parameters (power grid characteristics) have been identified: the possibility of informed consumer participation; use of all energy generation and storage options; use of new products, services and market opportunities; providing the required energy quality depending on the consumer's needs; optimizing resource utilization and operational efficiency; ensuring network stability. The estimation of a smart grid on these parameters at the same time substantiates its advantages over the traditional energy network. The described grouping of indicators of the evaluation system into 4 blocks allows obtaining comparable quantified results of projects for the development of smart energy networks. The analyzed evaluation system allows us to trace the two key objectives to be achieved in the design and implementation of smart grid deployment projects: providing consumers with higher quality services and additional benefits by engaging as many consumers as possible to participate in the deployment and operation of smart grids; providing power grid flexibility to preserve its functional characteristics in case of unforeseen or emergency situations. The advantages of using the DOE's (U.S. Department of Energy) Smart Grid Development Evaluation System, both for the evaluation of individual projects and their combinations combined into a single project system, make it possible to conclude that the use of this smart grid development assessment system significantly expands the analytical apparatus for determining the efficiency of smart grids, because it avoids narrowing this analysis to a typical investment project appraisal scheme.

Key words: *energy, power grids, smart technologies, evaluation, methodology.*

DOI: https://doi.org/10.32838/2523-4803/70-2-10

УДК 330.3:336

Власенко Ю.Г.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економічної теорії,
Національний університет біоресурсів і природокористування України
Власенко Т.О.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри виробничого та інвестиційного менеджменту,
Національний університет біоресурсів і природокористування України

Vlasenko Yurii, Vlasenko Tetiana
National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine

КЛАСИФІКАЦІЯ КРАЇН НА ОСНОВІ ПОКАЗНИКІВ ІНДЕКСУ ІНКЛЮЗИВНОГО РОЗВИТКУ

У статті розглянуто ключові показники ефективності інклюзивного зростання та розвитку, які характеризують нову економічну модель, що створює рівні можливості для працевлаштування та участі в усіх сферах життєдіяльності країни, а також забезпечує справедливий розподіл результатів праці. Індекс інклюзивного розвитку (IDI) – це щорічна оцінка економічної ефективності 109 країн світу, яка визначає, як країни виконують одинадцять вимірів економічного прогресу на додаток до ВВП. Для коректності порівняння у рейтингу країни класифіковано на розвинуті (Advanced economies) та ті, що розвиваються (Developing economies). Висвітлено основні складові частини інклюзивного зростання, сформовано основні категоріальні характеристики, що притаманні йому як основі соціально-економічного розвитку. Досліджено та проаналізовано рейтинги країн світу за індексом інклюзивного розвитку (IDI) та місце, яке посідає в ньому Україна.

Ключові слова: *класифікація, інклюзивність, інклюзивне зростання, економічне зростання, індекс інклюзивного розвитку, валовий внутрішній продукт.*

Постановка проблеми. На загальному фоні економічного зростання у більшості країн світу спостерігається тенденція щодо підвищення рівня безробіття та нерівності населення за доходами. Для повноцінного та ефективного розвитку будь-якої країни лише економічного зростання недостатньо. До економічних індикаторів стану та розвитку належать макроекономічні показники країни. Ці показники можуть бути в нормі, але водночас частина населення не долучена до процесу економічного зростання, бо не бере участі у створенні ВВП, відповідно, у розподілі. Як наслідок, суттєве розшарування населення та виникнення супутніх проблем, головною серед яких є бідність. Відповідно до Закону «Про Державний бюджет України на 2020 рік» мінімальна заробітна плата у 2020 році становитиме з 1 січня 4 723 гривні, що сьогодні є еквівалентом 170 доларів США. Згідно зі стандартами ООН це свідчить про те, що нині в Україні за межею бідності проживає близько 80% населення. Враховуючи сучасні методики та підходи до оцінювання результатів економічного та соціального розвитку країн, вважаємо, що найкращою альтернативою може бути оцінювання зазначених параметрів з використанням індексу інклюзивного розвитку (IDI), концепцію якого було розроблено міжнародною Організацією економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР) ще у 2012 році.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Разом із розумним та сталим економічним зростанням у колі сучасних наукових трендів набуває поширення концепція інклюзивного зростання, яка виникла у відповідь на виклики, загрози та негативні тенденції у глобальній економіці. Науковий інтерес спонукав до зростання кількості публікацій з цієї теми. Так, зокрема, дослідженням інклюзивного розвитку присвячені праці переважно закордонних учених, зокрема Д. Аджемоглу, Д. Робінсона [8; 9], Е.С. Райнерта [6], С. Голандера [14], Дж. Подеста [10], З.М. Бедоса [5]. Серед українських першопроходьців можна виокремити таких учених, як В.Г. Анісімов, А.В. Базилюк [1], І.М. Бобух [2], В.П. Вишневський, Т.Г. Затонацька [4], Е.М. Лібанова, І.В. Тараненко [7], Л.В. Шинкарук.

Формулювання цілей статті. Метою статті є обґрунтування важливості інклюзивного зростання як основи соціально-економічного розвитку та наявних підходів до класифікації країн на основі показників індексу інклюзивного розвитку; оцінювання відповідності стану економіки України стандартам інклюзивного розвитку.

Виклад основного матеріалу. Традиційно так склалося, що протягом багатьох десятиліть державні структури та провідні економісти, оцінюючи рівень розвитку економік країн світу, оперували такими показ-

никами, як валовий внутрішній продукт на душу населення (ВВП) та індекс розвитку людського потенціалу (ІРЛП). Ці показники нескладно обчислити, проте вони сьогодні не зовсім точно відображають реальний рівень зростання та добробуту усього суспільства, тому необхідно скористатися запропонованою альтернативою для обчислення індексу інклюзивного розвитку, який допоможе визначити, скільки країна недоотримає ВВП через неефективне використання свого потенціалу.

Вперше індекс інклюзивного розвитку (IDI) було обговорено на Всесвітньому економічному форумі (ВЕФ) у Давосі у 2017 році як альтернативний показник «ВВП на душу населення». Саме цей полікомпонентний індикатор пропонується використовувати для загального оцінювання стану економічного розвитку країни. Водночас ВВП на душу населення розглядається як одна зі складових частин під час розрахунку значень IDI. Цей новий індикатор більш системно й комплексно характеризує стан економіки, навколишнього середовища та рівень соціальних стандартів. Згідно з методологією, запропонованою Всесвітнім економічним форумом (ВЕФ), індекс усереднює значення 12 індивідуальних показників розвитку країни, виокремлених у три групи, кожна з яких об'єднує характеристики стану економіки, навколишнього середовища та моделі соціальної поведінки країни. Спочатку розраховуються групові індекси, а підсумковий обчислюється як середньоарифметичне значення. В такий спосіб вираховується показник, який свідчить не лише про рівень виробництва в країні, але й про перспективи та якість життя людей. Індекс інклюзивного розвитку наочно показує, наскільки оманливим може виглядати успіх, вимірюваний тільки виробничою потужністю. На нашу думку, рейтинг країн за значеннями індексу інклюзивного зростання адекватніше показує характерні риси їх сучасного розвитку, тому ми вважаємо, що цей показник можна активно використовувати для здійснення міжнародних порівнянь та співставлень (рис. 1).

З кожним роком кількість країн, які долучаються до аналізу інклюзивності розвитку, змінюється. Так, у 2018 році Всесвітній економічний форум запропонував аналіз 107 країн, розподіливши їх на групи, серед яких 30 належать до групи розвинутих країн, а 77 – до країн, що розвиваються, до яких, зокрема, належить Україна. За результатами дослідження серед країн з розвинутою

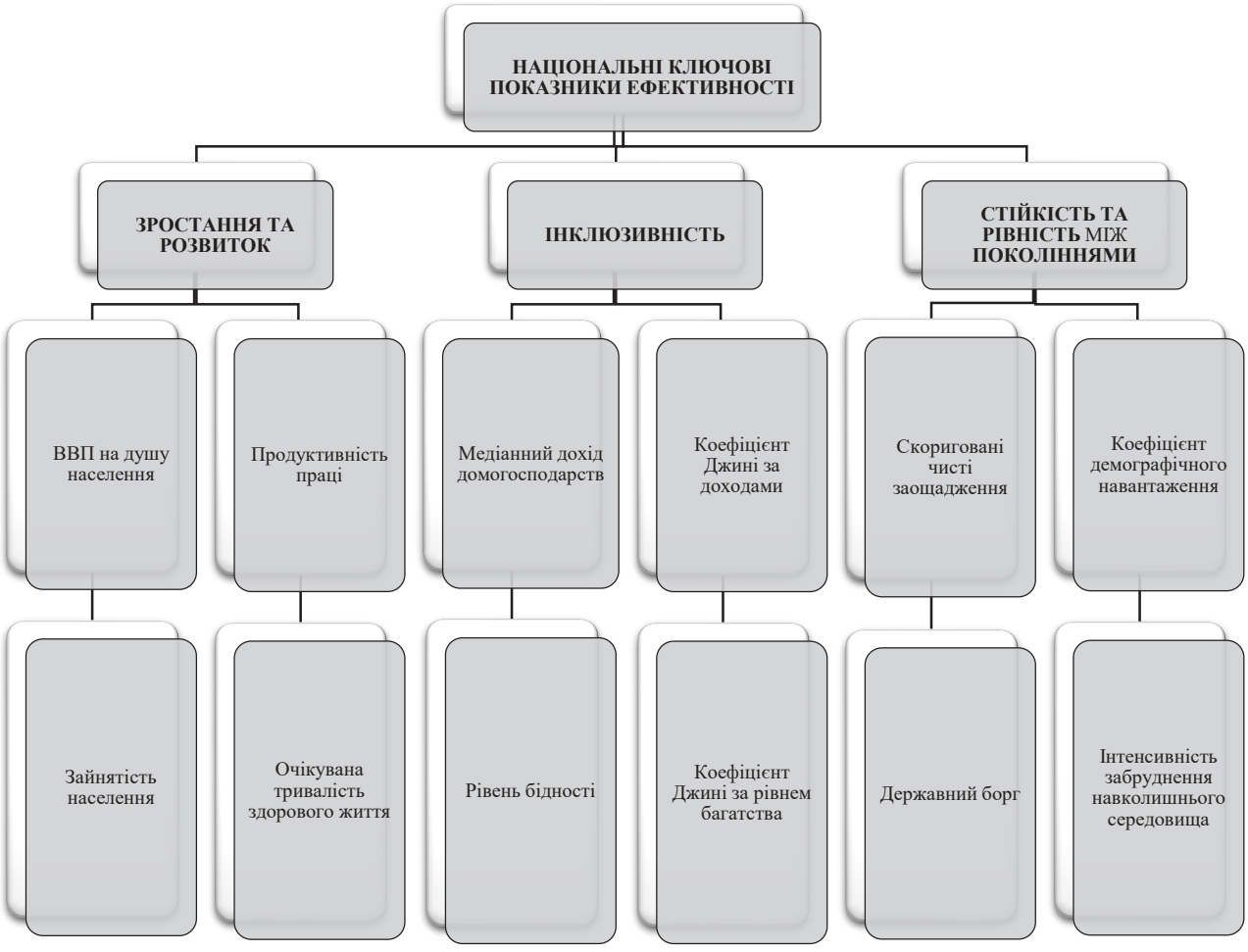

Рис. 1. Ключові показники ефективності інклюзивного зростання та розвитку

Джерело: побудовано за даними джерела [11]

Таблиця 1

Динаміка за індексом інклюзивного розвитку (IDI) та рейтинг лідерів відповідно до міжнародної класифікації країн у 2013–2018 роках

Країни з розвинутою економікою		Країни з економікою, що розвивається	
топ-5 країн за рівнем інклюзивного розвитку у 2018 році та значення IDI (бали)	**топ-5 країн за темпом приросту рівня інклюзивного розвитку у 2013–2018 роках (%)**	**топ-5 країн за рівнем інклюзивного розвитку у 2018 році та значення IDI (бали)**	**топ-5 країн за темпом приросту рівня інклюзивного розвитку у 2013–2018 роках (%)**
1. Норвегія (6,08)	1. Ісландія (12,58)	1. Литва (4,86)	1. Македонія (9,24)
2. Ісландія (6,07)	2. Ірландія (9,28)	2. Угорщина (4,74)	2. Латвія (8,60)
3. Люксембург (6,07)	3. Данія (4,76)	3. Азербайджан(4,69)	3. Таджикистан (8,57)
4. Швейцарія (6,05)	4. Ізраїль (3,57)	4. Латвія (4,67)	4. Непал (8,53)
5. Данія (5,81)	5. Чехія (2,88)	5. Польща (4,61)	5. Угорщина (8,10)

Джерело: складено за даними джерел [11; 12]

Таблиця 2

Динаміка за індексом інклюзивного розвитку (IDI) та рейтинг аутсайдерів відповідно до міжнародної класифікації країн у 2013–2018 роках

Країни з розвинутою економікою		Країни з економікою, що розвивається	
рейтинг 5 країн з найвищими темпами зниження індексу інклюзивного розвитку та значення IDI у 2018 році (бали)	**темп зниження індексу інклюзивного розвитку (IDI) у 2013–2018 роках (%)**	**рейтинг 5 країн з найвищими темпами зниження індексу інклюзивного розвитку та значення IDI у 2018 році (бали)**	**темп зниження індексу інклюзивного розвитку (IDI) у 2013–2018 роках (%)**
11. Фінляндія (5,33)	-2,92	74. Мозамбік (2,47)	-12,38
19. Словенія (4,93)	-2,39	49. Україна (3,42)	-6,80
26. Іспанія (4,40)	-2,12	70. Єгипет (2,84)	-6,52
27. Італія (4,31)	-1,69	72. Малаві (2,81)	-6,47
29. Греція (3,70)	-1,69	60. Малі (3,10)	-5,71

Джерело: складено за даними джерел [11; 12]

економікою за показниками рівня інклюзивного розвитку та економічного зростання до п'ятірки країн-лідерів увійшли Норвегія, Ісландія, Люксембург, Швейцарія, Данія. Акцентуємо увагу на тому, що в лідерах виявилися переважно скандинавські країни, яким притаманна модель соціально орієнтованої економіки, яка базується на активній участі держави в економічному та соціальному житті країни. Групу країн з економікою, що розвивається, очолили Литва, Угорщина, Азербайджан, Латвія та Польща. Переважно вони є європейськими країнами, які належали до так званого соціалістичного табору.

Україна (3,42) входить до групи країн з економікою, що розвивається, в якій за рівнем інклюзивності економіки вона посіла 49 місце зі 107 країн, характеристики розвитку яких досліджувала цього року команда експертів Всесвітнього економічного форуму. Наш південний сусід, а саме Туреччина, у цій групі посіла 16 місце, Молдова – 31, а Росія (на півночі та сході) – лише 19 місце. Попереду України такі країни, як Танзанія (3,43), Пакистан (3,55), Гондурас (3,61), Вірменія (3,66) і Гватемала (3,70), що переважно є країнами Латинської Америки та Африки.

Прикро усвідомлювати, що за показниками та відповідними розрахунками Україна географічно є європейською країною, а за рівнем економічного зростання «скотилася» до африканських країн третього світу. Відповідно до рангу за сукупністю балів Україна має найгірший показник серед усіх країн Європи. Складові індикатори індексу свідчать про те, що Україна має такі найбільш уразливі місця, як коефіцієнт Джині за багатством (він становить 0,9, що свідчить про нерівномірність розподілу багатства в країні, а має бути менше 0,5, максимальне значення складає 1,0), вуглецева інтенсивність ВВП, державний борг, рівень зайнятості та продуктивність праці. Згідно з останніми дослідженням інклюзивність економічного розвитку в Україні за останні 5 років знизилась на 6,8%.

Висновки. Концепція інклюзивного економічного зростання та розвитку є адекватною сучасною системою показників, яка вимірює ефективність розвитку національних економік, запропонованих на Всесвітньому економічному форумі (WEF). Основним показником цієї системи є індекс інклюзивного розвитку (IDI), який розглядається як альтернативний показнику «ВВП на душу населення» і допомагає проранжувати та класифікувати країни відповідно до розвитку їх економік. Враховуючи слабкі місця інклюзивного розвитку України, пропонуємо на державному рівні сформувати та імплементувати стратегію довготривалого інклюзивного розвитку з використанням досвіду скандинавських країн як таких, що мають найвищий рівень інклюзивного розвитку у світі. Перспективами подальших досліджень у цьому напрямі будуть пошуки причинно-наслідкових зв'язків, які привели до сучасного стану в Україні.

Список літератури:

1. Базилюк А.В., Жулин О.В. Інклюзивне зростання як основа соціально-економічного розвитку. *Економіка та управління на транспорті*. 2015. Вип. 1. С. 19–29. URL: http://publications.ntu.edu.ua/eut/2015-01/019-029.pdf (дата звернення: 12.03.2020).
2. Бобух І.М., Щегель С.М. Стратегічні орієнтири економічного зростання України: інклюзивність як ключовий пріоритет. *Вісник Національної академії наук України*. 2018. № 7. С. 55–70.
3. Макроекономічна статистика / Державна служба статистики України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua (дата звернення: 12.03.2020).
4. Затонацька Т.Г. Фінансове забезпечення інклюзивного зростання та подолання бідності в Україні: існуюча практика та перспективи. *Теоретичні та прикладні питання економіки*. 2014. № 2 (29). С. 103–114.
5. Бедос З.М. Для багатших і для бідніших. Зростання нерівності – одна з найбільших соціально-економічних і політичних проблем сучасності. URL: http://tyzhden.ua/World/62625 (дата звернення: 14.03.2020).
6. Райнерт Э.С. Как богатые страны стали богатыми, и почему бедные страны остаются бедными / пер. с англ. Н.В. Автономовой. Москва, 2011. 384 с.
7. Тараненко І.В. Модифікація глобалізаційно-інноваційної моделі світової економіки на засадах сталого розвитку: нові виміри конкурентоспроможності. *Європейський вектор економічного розвитку. Економічні науки*. 2013. № 1. С. 172–185.
8. Robinson J.A., Acemoglu D., Johnson S., Cantoni D. From Ancien Régime to Capitalism: The French Revolution as a Natural Experiment. URL: http://www.tinyurl.com/y43qxmb7 (дата звернення: 15.03.2020).
9. Acemoglu D., Robinson J.A. Why Nations Fail: The Origins of Power, Prosperity and Poverty. 1st ed. New York, 2012. 529 p.
10. Podesta J. Inclusive Economic Growth: Increasing Connectivity, Expanding Opportunity, and Reducing Vulnerability. URL: https://www.americanprogress.org/issues/economy/report/2013/02/07 (дата звернення: 16.03.2020).
11. The Inclusive Development Index 2018 Summary and Data Highlights. World Economic Forum. URL: http://www3.weforum.org/docs/WEF_Forum_IncGrwth_2018.pdf (дата звернення: 16.03.2020).
12. The Inclusive Growth and Development Report 2017. World Economic Forum. URL: http://www3.weforum.org/docs/WEF_Forum_IncGrwth_2017.pdf (дата звернення: 16.03.2020).

References:

1. Bazyliuk A.V., Zhulin O.V. (2015). Inkliuzyvne zrostannia yak osnova sotsialno-ekonomichnoho rozvytku [Inclusive growth as the basis of socio-economic development]. *Ekonomika ta upravlinnia na transporti*, no. 1. Available at: http://publications.ntu.edu.ua/eut/2015-01/019-029.pdf (accessed: 12.03.2020).
2. Bobukh I.M., Shchehel S.M. (2018). Stratehichni oriientyry ekonomichnoho zrostannia Ukrainy: inklyuzyvnist yak kliuchovyi priorytet [Strategic landmarks for economic growth of Ukraine: inclusiveness as a key priority]. *Visnyk Natsionalnoi akademii nauk Ukrainy*, no. 7, pp. 55–70.
3. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy (2020). Makroekonomichna statystyka [Macroeconomic statistics]. Available at: http://www.ukrstat.gov.ua (accessed: 12.03.2020).
4. Zatonatska T.G. (2014). Finansove zabezpechennya inklyuzyvnoho zrostannya ta podolannya bidnosti v Ukrayini: isnuyucha praktyka ta perspektyvy [Financial support inclusive growth and poverty reduction in Ukraine: current practice and perspectives]. *Teoretychni ta prykladni pytannya ekonomiky*, no. 2 (29), pp. 103–114.
5. Zeni Minton Bedos. Dlya bahatshykh i dlya bidnishykh. Zrostannya nerivnosti – odna z naybilshykh sotsialno-ekonomichnykh i politychnykh problem suchasnosti [For the wealthy and the poorer. Increasing inequality is one of the biggest socio-economic and political problems of today]. Available at: http://tyzhden.ua/World/62625 (accessed: 14.03.2020).
6. Raynert E.S. (2011). Kak bogatyye strany stali bogatymi, i pochemu bednyye strany ostayutsya bednymi [How rich countries became rich, and why poor countries remain poor]. Moscow, 384 p.
7. Taranenko I.V. (2013). Modyfikatsiya hlobalizatsiyno-innovatsiynoyi modeli svitovoyi ekonomiky na zasadakh staloho rozvytku: noviy vymiry konkurentospromozhnosti [Modification of the globalization-innovation model of the world economy on the principles of sustainable development: new dimensions of competitiveness]. *Yevropeyskiy vektor ekonomichnoho rozvytku. Ekonomichni nauky*, no. 1, pp. 172–185.
8. Robinson, James A, Daron Acemoglu, Simon Johnson, Davide Cantoni. From Ancien Régime to Capitalism: The French Revolution as a Natural Experiment. Available at: http://www.tinyurl.com/y43qxmb7 (accessed: 15.03.2020).
9. Daron Acemoglu, James A Robinson. (2012). Why Nations Fail: The Origins of Power, Prosperity and Poverty. 1st ed. New York, 529 p.
10. Podesta J. Inclusive Economic Growth: Increasing Connectivity, Expanding Opportunity, and Reducing Vulnerability. Available at: https://www.americanprogress.org/ issues/economy/report/2013/02/07 (accessed: 16.03.2020).
11. The Inclusive Development Index 2018 Summary and Data Highlights. World Economic Forum. Available at: http://www3.weforum.org/docs/WEF_Forum_IncGrwth_2018.pdf (accessed: 16.03.2020).
12. The Inclusive Growth and Development Report 2017. World Economic Forum. Available at: http://www3.weforum.org/docs/WEF_Forum_IncGrwth_2018.pdf (accessed: 16.03.2020).

КЛАССИФИКАЦИЯ СТРАН НА ОСНОВЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ИНДЕКСА ИНКЛЮЗИВНОГО РАЗВИТИЯ

В статье рассмотрены ключевые показатели эффективности инклюзивного роста и развития, которые характеризуют новую экономическую модель, создающую равные возможности для трудоустройства и участия во всех сферах жизнедеятельности страны, а также обеспечивающую справедливое распределение результатов труда. Индекс инклюзивного развития (IDI) – это ежегодная оценка экономической эффективности 109 стран мира, которая определяет, как страны выполняют одиннадцать измерений экономического прогресса в дополнение к ВВП. Для корректности сравнения в рейтинге страны классифицированы на развитые (Advanced economies) и развивающиеся (Developing economies). Освещены основные составляющие инклюзивного роста, сформированы основные категориальные характеристики, присущие ему как основе социально-экономического развития. Исследованы и проанализированы рейтинги стран мира по индексу инклюзивного развития (IDI) и место, которое занимает в нем Украина.

Ключевые слова: *классификация, инклюзивность, инклюзивный рост, экономический рост, индекс инклюзивного развития, валовой внутренний продукт.*

COUNTRY CLASSIFICATION ON THE BASED OF INCLUSIVE DEVELOPMENT INDEX

The article examines the key performance indicators of inclusive growth and development that characterize the new economic model, which creates maximum opportunities for employment and participation in all spheres of the country's life for all segments of the population, and ensures a fair distribution of work outcomes. The Inclusive Development Index (IDI) is an annual assessment of the economic performance of 109 countries that determines how countries perform eleven dimensions of economic progress in addition to GDP. For the sake of comparison comparisons in the ranking, countries are classified as Advanced economies and Developing economies. The main components of inclusive growth are outlined and the main categorical characteristics that are inherent to it as a basis of socio-economic development are formed. The world rankings for the Inclusive Development Index (IDI) and the place it occupies in Ukraine have been researched and analyzed. At the 48th World Economic Forum in Davos (Switzerland) was invited to change the economic policy priorities that they have to focus on more effective counteraction to the vulnerability and inequality that accompanies technological change and globalization. It is persistent all-inclusive progress that is accompanied by an increase in incomes at the same time increasing its economic capacity, security and quality of life to be recognized as the main objective of economic development, not GDP growth, as it was thought before this. An analysis of major macroeconomic indicators of a country can show achieving a high level of economic development, but a considerable part the population will not be "included" in the process of GDP creation and accordingly in the distribution public goods, resulting in property stratification of the population and there are a number of related problems, the main one being poverty. This policy imbalance is reinforced by the prevailing metric of national economic performance, the gross domestic product (GDP), which measures the aggregate amount of goods and services produced in an economy. Most citizens evaluate their respective countries' economic progress not by published GDP growth statistics but by changes in their households' standard of living – a multidimensional phenomenon that encompasses income, employment opportunity, economic security, and quality of life. And yet, GDP growth remains the primary focus of both policymakers and the media, and is still the standard measure of economic success.

Key words: *classification, inclusiveness, inclusive growth, economic growth, inclusive development index, gross domestic product.*

DOI: https://doi.org/10.32838/2523-4803/70-2-11

УДК 330.837:005.001.11.71”

Гавриш О.А.
доктор технічних наук, професор, декан ФММ,
Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського
ORCID: https://orcid.org/0000-0002-1961-3267
Лопатинська Ю.В.
аспірантка кафедри Міжнародної економіки ФММ,
Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського

Oleg Gavrysh, Yuliia Lopatynska
Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute

ІНСТИТУЦІОНАЛІЗАЦІЯ ВИСОКОТЕХНОЛОГІЧНОГО РОЗВИТКУ ГОСПОДАРСЬКОЇ СИСТЕМИ АГРОПРОМИСЛОВОГО СЕКТОРУ: ТЕОРЕТИЧНИЙ АСПЕКТ РОЛІ ІННОВАЦІЙ

У статті визначено теоретико-методичні еволюційні аспекти інноваційного розвитку економіки й аграрної сфери з поглибленням міжгалузевих теоретичних оцінок проблем вивчення значимості інституціоналізації високотехнологічного розвитку господарської системи агропромислового сектору як важливої для людства інноваційності соціально-економічної системи. Приведено аспекти еволюції теоретичних засад інноваційної теорії, підприємницького розвитку економіки й суспільства а також утвердження ролі інновацій у забезпеченні високотехнологічного розвитку господарського механізму з урахуванням аспектів появи епохальних інновацій. Відзначено аспекти поступу науки в питаннях вивчення засад інституціоналізації високотехнологічного розвитку суспільства, економіки, агросектору, а також поширення підприємницької моделі економічних відносин. Представлено виклад характеристик категорійно-понятійного апарату теорії інновацій і показано його зв’язок з агровиробничою проблематикою.

Ключові слова: *інституції, високотехнологічний розвиток, інновації, еволюція, інноваційність, економіка, агропромисловий сектор.*

Постановка проблеми. Високотехнологічний розвиток господарських систем – вимога сучасності, адже світ потребує інновацій, зростання продуктивності виробничої діяльності, а також упровадження, інституціоналізації, новітніх високоефективних заходів з організації процесу створення продуктів для задоволення потреб. Особливої практичної і науково-дослідної уваги потребує агропромисловий сектор економіки. У цьому секторі формується сегмент виробництва товарів продовольчої групи – найнеобхідніших для людства. Зі збільшенням чисельності людей на планеті проблема ще більше актуалізується в різних ракурсах її науково-практичного розгляду, один з яких – інституціоналізація високотехнологічного розвитку на засадах інновацій. Цей аспект потрібно теоретико-методично розглянути, адже, наприклад, для нормальної життєдіяльності людства постійно потрібно гарантувати продовольчу й екологічну безпеку, що значною мірою належить до завдань агропромислового сектору. Ця мета глобальна, продиктована реаліями необхідності утвердження засад сталого розвитку, господарської інклюзивності тощо. Таким чином, розвиток агропромислового сектору економіки має виняткове значення для економіки й суспільства. У силу функціональних характеристик цього сектору економіки, зокрема сфери сільськогосподарського виробництва, постійно постає необхідність технологічного вдосконалення.

Упровадження інновацій – шлях до підвищення врожайності сільськогосподарських культур і продуктивності тварин, що вважається наслідком високотехнологічного розвитку агровиробничої господарської системи. У теоретико-методичному обґрунтуванні постановки проблеми, порушеної у статті, враховуємо, що така можлива результативність діяльності пов’язана з процесом і наслідками інституціоналізації високотехнологічного розвитку господарської системи агропромислового сектору.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематика інновацій, високотехнологічного розвитку агропромислового сектору та процесів інституціоналізації має значне поширення серед представників наукової спільноти. У піднятому питанні представлено інституціональну проблему, а також проблеми високотехнологічного розвитку та інновацій. Вони характеризуються міждисциплінарністю, міжгалузевими оцінками, пошуком балансу між класичною економічною теорією інновацій і концепцією інституціонального механізму обміну інтелектуальними продуктами

у процесі виробничо-господарської діяльності в агропромисловому секторі.

Інституціональна парадигма як самостійна дослідницька методологія сформувалася завдяки працям Т. Веблена [1, с. 194], Д. Норта [2, с. 198], О. Вільямсона [3, с. 472], В. Якубенка [4, с. 252], у системі досліджень інновацій – Й. Шумпетер [5, с. 456; 11, с. 540]. В інституціоналізації високотехнологічного розвитку виділяються дослідницькі напрацювання П. Саблука [6, с. 706], С. Володіна [8, с. 6–7], Ю. Лупенка [7, с. 516], О. Шпикуляка [9, с. 114–117; 17, с. 131–139; 18, с. 424] та ін., проте вона все ще потребує вивчення, зокрема теоретичного поглиблення засад інституціоналізації взаємозв'язку високотехнологічного розвитку та інновацій. Теоретичні основи для обґрунтування засад інноваційності економіки, інституціоналізації високотехнологічного розвитку економічних систем, аграрної зокрема, як чинників конкурентоспроможності закладено у працях А. Сміта [10, с. 736], який досліджував природу і причини багатства народів, охарактеризував чинники продуктивності виробництва, господарської системи. Вирішальною у визначенні і забезпеченні загального визнання інноваційності, високотехнолонгічності розвитку виробничих систем на засадах впровадження інновацій уважається підприємницька теорія Й. Шумпетера [5, с. 456; 11, с. 540]. Ідеї інноваційності набули фундаментального розвитку у працях М. Кондратьєва [12, с. 526], М. Туган-Барановського [13, с. 368].

Коментуючи зазначений аналіз досліджень і публікацій із вибраної проблеми, вважаємо, що загалом теоретичну і методичну базу пізнання інституціоналізації високотехнологічного, інноваційного розвитку становили економічні теорії, теорії міждисциплінарного синтезу (інституціоналізм). У їхній розвиток науковці вкладали гіпотези, наукові висновки з оцінок закономірностей науково-технічного прогресу.

Формулювання цілей статті. Мета статті – проаналізувати теоретичні аспекти інституціоналізації високотехнологічного розвитку господарських систем, зокрема особливостей агропромислового сектору, з визначенням ролі у цій системі інновацій як детермінуючого чинника.

Виклад основного матеріалу. Глобальні мережі і зв'язки, які ще більше посилюються, вимагають усе більшої інноваційності для забезпечення, утримання конкурентоспроможності, і цю проблему суб'єкти ринку, держави змушені вирішувати постійно, адже інноваційність економіки як чинник конкурентоспроможності автоматично висуває вимогу до забезпечення модернізації господарського механізму, що є ще одним кроком до досягнення цілей сталого розвитку в глобальному сенсі вирішення цієї проблеми.

Відзначаючи фундаментальність аспектів еволюції теорії інновацій, інноваційного розвитку, для ствердження цієї позиції ще раз зазначимо, що перші системні знаннєві викладення поглядів на знання про інновації, інноваційну діяльність, передусім із погляду оцінки їх загальнопрактичної значимості, сформувалися в рамках ідеології класичної економічної школи (А. Сміт, Д. Рікардо, В. Петті). Із публікованих досліджень А. Сміта, Д. Рікардо виокремлюють аспекти інноваційної теорії, зокрема про: далекоглядну результативність технічних відкриттів (Д. Рікардо); їх неминучий вплив на прибутковість господарської діяльності; беззаперечний зв'язок економічних і технічних відкриттів із рівнем добробуту націй (А. Сміт). Цими твердженнями класиків економічної науки підтверджується економічна, соціальна, інституційна важливість інновацій, їхня спроможність поліпшувати умови і результати господарювання.

В інституціоналізації високотехнологічного розвитку економічних систем, зокрема агропромислового сектору, інновації, на нашу думку, є результатом накопичення знань про певні явища і процеси, які призводять до організаційно-економічних, техніко-технологічних, кількісних, якісних, інформаційних удосконалень способів та механізмів задоволення потреб людства в системі створення благ і розподілу їх у суспільстві. Цей процес інституціоналізовано в практику через правила, норми, традиції поведінки економічних, суспільних та інших агентів, організації, які реалізують заходи досягнення науково-технічного прогресу. Відповідно, логічним стає висновок про те, що накопичені попередніми поколіннями знання про світ, поведінку людини, закономірності економічного і соціального життя, технологічні новації виступають інституційною, організаційною, соціально-економічною, а головне – техніко-технологічною базою для появи інновацій у майбутньому. Цей процес безупинно рухається, він є безперервним у часі і безмежним у просторі.

Уважаємо, що сьогодні не потрібно доводити значимість інноваційності економіки для забезпечення соціально-економічного добробуту, адже сучасний світ перебуває на стадії розвитку, яка є надзвичайно динамічною в плані науково-технічного прогресу. Зокрема, стрімко розвиваються процеси інноватизації у таких украй чутливих у забезпеченні життєдіяльності людини сферах, як забезпечення продовольством, зокрема сільськогосподарське виробництво, інформаційні технології тощо. У цілому ж зв'язок інноваційності економіки з конкурентоспроможністю є глобальним, адже новітні розробки, впроваджені у виробництво, спрямовані на поліпшення створюваного продукту. При цьому об'єктивно заявленим результатом реалізації процесів інноваційності потрібно вважати максимальне охоплення ринку й задоволення потреб споживача. В умовах глобальної відкритості економік, інформаційного суспільства проблема саме в такому контексті вирішується. Людство прагне до ще більшої досконалості, а інновації забезпечують реалізацію конкурентоспроможності.

Функціонування сучасних економік, спроможність держави і суспільства виборювати конкурентні позиції на ринках, створювати передумови для формування

матеріального добробуту залежать від інновацій. Інновації як чинник сукупного ефекту досягнення цілей формуються, поширюються в глобальному просторі. Відповідну дифузію, зокрема, забезпечують наука та інноваційне підприємництво, які виступають продуцентами нових рішень, технологій.

Визнання важливості інноваційності економіки як чинника її конкурентоспроможності пріоритетно представлене в наукових дискусіях минулого і сьогодення, а також відзначене у практиці інституціоналізації перспективних засад господарювання. Обґрунтованість, а також актуальна необхідність акцентування уваги на проблемі інноваційності економіки як чинника її конкурентоспроможності відповідають потребам сьогодення. Важливість питання не викликає сумніву, адже його значимість із теоретичного і практичного погляду доведена науковцями, дослідження яких відзначаються охопленням проблематики інновацій як чинника конкурентоспроможності.

Еволюція інноваційної теорії відноситься до всіх можливих сфер, вона інституціоналізована в суспільне буття через мотивації людей вирішувати проблеми побудови кращого життя. Інноваційність виступає визначальним стереотипом формування сучасної епохи високотехнологічного економічного порядку, у якому знання відіграють вирішальну роль.

У розкритті ідеології еволюції інноваційної теорії важливо дати оцінку засадам ринку – системи, в ареалі якого набули розвитку конкурентне середовище, підприємництво як базові, основні чинники мотивацій до забезпечення інноваційності. Ринок, ринкове господарювання є одним зі складників усього процесу еволюції засад інноваційного розвитку.

У процесі становлення ринку, формування підприємницької моделі економіки стала зрозумілою істина про те, що інновації є основоположним чинником конкурентоспроможного, ефективного розвитку господарських систем. Цей принцип завжди відповідав і відповідатиме логіці пошуку новітніх способів забезпечення інноваційності на всіх доступних людині рівнях розвитку економічної системи. Із розвитком економіки, зростанням чисельності населення, а отже, розширенням спектру потреб у товарах, продовольстві зросла потреба в якісному інтелектуальному продукті. Даний висновок ствердно засвідчує те, що з розширенням потреб роль інновацій об'єктивно все більше зростала.

Сукупність ідей, переконань, фактів підтвердження значимості інновацій для економіки, галузі, суспільства становить теоретичну основу для історико-еволюційного виміру засад оцінок проблеми.

Залучення науки до формування інноваційної теорії є визначальним як для створення додаткових знань, так і для забезпечення науково-технічного прогресу. У цьому головна специфіка історичного процесу з огляду на інноваційність господарських систем. Характерна особливість інноваційності полягає у тому, що даний статус характерний для економік ринкового типу, тобто тих, у яких пріоритетною є конкуренція, конкурентоспроможність. Із часом поступово змінилися підходи до акумуляції знань про системи виробництва і споживання, господарську практику. Поява, наприклад, підприємництва відзначилася як установчий чинник стимулювання інноваційності.

Утілення наукового мислення, господарської практики призводить до появи проривних інновацій, винаходів, які змінюють світ, і це відноситься, зокрема, до економічної науки як особливої сфери дослідницького пізнання. Перелік і характеристики змісту економічних теорій щодо визначення ролі інновацій можна продовжувати. Проте також можна ствердно відзначити й те, що визнання інновацій чинником удосконалення соціально-економічного, господарського процесу відбулося на етапі усвідомлення людством необхідності пошуку ефективних моделей економічного зростання для задоволення матеріальних, духовних потреб. Наприклад, в аграрній сфері винайдення новітніх рішень щодо технологій вирощування сільськогосподарських культур сприяють виживанню людей у повному розумінні цього процесу.

Відзначаємо, що людство, вирішуючи ті чи інші проблеми, перебуває у пошуку інноваційних рішень. В історії немало відкриттів, які змінили світ, їх можна кваліфікувати відповідно до значимості і важливості, враховуючи специфіку агропромислового сектору (табл. 1).

На наше переконання, людство отримало можливість отримати зазначені (табл. 1) винаходи спершу завдяки підсвідомому, а потім уже свідомому переходу на інноваційний шлях розвитку.

Теорія інновацій у становленні і розвитку завжди характеризувалася різноспрямованістю за напрямами: виробництво; освіта; наука; організаційні моделі поширення (дифузії) інновацій. Становлення теорії інноваційного розвитку аграрного сектору пов'язане з мотиваціями пошуку ефективних способів поліпшення виробництва якісного продовольства за умови досягнення усталеного, відновлюваного господарювання на землі. Цей принцип діяв завжди, і дотримання його посилюється у міру збільшення чисельності людей на планеті, зменшення простору сільськогосподарської системи через урбанізацію. Також сільськогосподарська галузь є безумовною сферою створення продуктів, які: створюються в особливих умовах природного середовища, на яке людина впливає обмежено; використовуються для підтримки життя на землі як об'єктивного процесу існування людської спільноти.

Історичний контекст генезису теорії інновацій пов'язуємо з прагненням людини до самовдосконалення, а також до вдосконалення економічних, соціальних та інших механізмів, технологій підвищення конкурентоспроможності, примноження багатства. Про таку структуру наукового розуміння практики інноваційності можна судити з позиції Д. Рікардо, який відзначав, що нові відкриття сприяють більшій прибутковості [14, с. 670], тобто поліпшений товар або новий його вид – засіб для ширшого задоволення спожив-

Таблиця 1

Епохальні винаходи і відкриття проривного характеру для інституціоналізації високотехнологічного розвитку господарських систем

Винахід	Значення для аграрного сектору	Винахід	Значення для аграрного сектору
Плуг	Фундаментальне – кардинальні зміни в ефективності господарювання і переорієнтація способу виробництва сільськогосподарської продукції	*Харчові суміші для немовлят*	Додаткова технологічна можливість підвищення доходності
Грамофон	Загальносуспільне	*«Телевечер»я*	Загальносуспільне
Колючий дріт	Загальногосподарське	*Протизаплідні таблетки*	Загальносуспільне
Відгуки про продавця	Загальносуспільне	*Відеоігри*	Загальносуспільне
Пошук у Гуглі	Загальносуспільне	*Маркетингові дослідження*	Організаційно-господарське – як спосіб просування продукції до споживача
Паспорти	Загальносуспільне	*Кондиціонування повітря*	Загальносуспільне
Роботи	Можливість використання як засобу виробництва	*Універсальний магазин*	Інфраструктурне – як торговельний майданчик
Соціально зорієнтована держава	Загальносуспільне	*Електрична лампочка*	Загальносуспільне
Електрогенератор	Техніко-технологічне вдосконалення в організації виробництва	*Клинопис*	Загальносуспільне
Транспортний контейнер	Техніко-технологічне вдосконалення в організації виробництва	*Шифрування з відкритим ключем*	Загальносуспільне
Штрих-код	Загальносуспільне	*Подвійний запис у бухгалтерському обліку*	Загальноекономічне
Холодовий ланцюг	Загальноекономічне	*Товариство з обмеженою відповідальністю*	Як нова форма структурування власності й організації підприємництва
Боргові бірки і торгівля борговими зобов'язаннями	Загальноекономічне	*Управлінське консультування*	Загальносуспільне
Шафка «Біллі»	Загальносуспільне	*Інтелектуальна власність*	Загальносуспільне
Ліфт	Загальносуспільне	*Компілятор*	Загальносуспільне
Айфон	Загальносуспільне	*Банк*	Загальноекономічне
Дизельний двигун	Загальноекономічне як удосконалення в матеріально-технічному забезпеченні	*Бритва зі змінними лезами*	Загальносуспільне
Годинники	Загальносуспільне	*Податкові гавані*	Загальноекономічне
Процес Габера-Боша	Загальносуспільне	*Етиловий бензин*	Загальноекономічне як удосконалення в матеріально-технічному забезпеченні
Радар	Загальносуспільне	*Антибіотики в сільському господарстві*	Як спосіб інноваційного підвищення продуктивності галузі
Електрична батарея	Загальносуспільне	*«M-Pesa»*	Загальносуспільне
Пластмаса	Загальносуспільне	*Реєстри власності*	Загальносуспільне
Папір	Загальносуспільне	*Індексні фонди*	Загальноекономічне
Сифон	Загальносуспільне	*Паперові гроші*	Загальноекономічне
Бетон	Загальносуспільне	*Страхування*	Загальноекономічне

Джерело: сформовано та доповнено на основі [15, с. 352]

чих потреб споживача і спосіб отримання підвищеної фінансової вигоди для виробника. Реальні інноваційні розробки і відкриття сприяли змінам, соціально-економічному добробуту – про це свідчить історія.

Етапність розвитку теорії інноваційного розвитку позначена в паралелях до становлення відомих сьогодні наукових шкіл економічного спрямування, адже практично всі вони так чи інакше зачіпають проблематику інновацій. Це характеризує еволюцію процесу високотехнологічного розвитку, тобто його побудову у певному інституційному середовищі, за певної політики державної підтримки тощо.

Становлення теоретичних засад інноваційного розвитку відбувалося і продовжується в умовах постійної трансформації, організаційно-економічних перетворень. У рамках історичного процесу трансформації зумовлюють перетворення в системах інноваційного забезпечення для пошуку шляхів забезпечення поступального розвитку людської цивілізації. Підтвердження зазначеного – людство, еволюціонуючи в техніко-технологічному, соціально-економічному процесі, відзначається створенням епохальних інновацій – «речей», що змінили світ.

Еволюційні зміни і перетворення, які відбулися протягом століть, призвели до переосмислення людством ролі інноваційного розвитку, засадничих принципів поширення й використання інновацій у соціальному, економічному, господарському просторі. Інноваційність стала синонімом кращого життя, ефективної, конкурентоспроможної економіки, спроможності суспільства створювати якісніші можливості задоволення потреб і при цьому спрямовувати траєкторію господарювання в русло сталого розвитку. Переосмисливши ідеї, теорії і практики розуміння значимості інновацій з минулого людство, наукова спільнота в сучасну епоху надає їм безумовну першість як головному чиннику якісних перетворень. Дефініції інновацій використовуються для теоретико-методичних обґрунтувань і практичного впровадження новизни в усі сфери життєдіяльності людини. Наслідком еволюції засад інноваційного розвитку економічних систем стало пріоритетне визнання такого стану, що підтверджує його глобальне значення для науки та практики. У цьому контексті висловлюють свої думки й інші дослідники: «…життєздатними можуть бути тільки такі виробництва, які в результаті структурних змін зможуть випускати інноваційну продукцію, конкурентоспроможну на зовнішньому і внутрішньому ринках» [16, с. 332]. Йдеться про інноваційні засади глобальної конкурентоспроможності, тобто про те, що інноваційний розвиток має підпорядковуватися не лише локальним цілям, бажанням підприємців створювати нові продукти, а й здатностям забезпечити їх просування на міжнародні ринки. Відповідно, інновації інституціоналізовані в глобальну систему виробництва, обміну, споживання як чинник бажаної результативності господарювання, що поліпшує можливості задоволення потреб. Тобто інновації, як доведено у процесі тривалої еволюції науково-практичних основ їхньої ролі в життєдіяльності людини, – визначальна детермінанта продуктивності і конкурентоспроможності, а в сучасному світі – сталості розвитку. Інновації стають усе більше затребуваними, адже в умовах посилення конкуренції, підвищення складності ведення бізнесу для економік, галузей, суб'єктів господарювання потрібно постійно вдосконалюватися, впроваджувати нові продуктивні засоби.

Висновки. Інновації дали змогу людству створити цілу низку предметів, речей, які змінили світ, надавши можливість виробництву стати більш продуктивним, а життю на землі – комфортним. На наше переконання, еволюцію наукового пізнання теорії інновацій, практики вдосконалення інноваційного розвитку необхідно пов'язувати з прагненням людства до поліпшення умов життя. Усе це за своєю результативністю епохально підтверджує засади умов інституціоналізації високотехнологічного розвитку агропромислового сектору зокрема, адже він є обґрунтовано дотичним до всіх сфер життя людей – продукує найважливіший товар – продовольство. Проблеми інституціоналізації високотехнологічного розвитку є системними, постійні в актуальності і потребують системного вирішення, тому будь-яке дослідження із цього питання не може вважатися завершеним – лише постановочним на майбутнє.

Уважаємо, що предметна сфера у піднятому питанні відзначається як украй важлива для конструювання можливої інноваційної перспективи формування суспільної продовольчої й екологічної безпеки, що вважаємо одним з аспектів досліджень на перспективу.

Список літератури:

1. Веблен Т. Теория праздного класса: экономическое исследование институций / пер. с англ. Москва : Прогресс, 1984. 194 с.

2. Норт Д. Інституції, інституційна зміна та функціонування економіки / пер. з англ. І. Дзюб. Київ : Основи, 2000. 198 с.

3. Вільямсон О. Економічні інституції капіталізму: фірми, маркетинг, укладання контрактів. Київ : АртЕк, 2001. 472 с.

4. Якубенко В.Д. Базисні інститути у трансформаційній економіці : монографія. Київ : КНЕУ, 2004. 252 с.

5. Шумпетер Й. Теория экономического развития (исследование предпринимательской прибыли, капитала, процента и цикла конъюнктуры). Москва, 1982. 456 с.

6. Саблук П.Т., Шпикуляк О.Г., Курило Л.І. Інноваційна діяльність в аграрній сфері: інституціональний аспект : монографія. Київ : ННЦ «ІАЕ», 2010. 706 с.

7. Інноваційне забезпечення розвитку сільського господарства України: проблеми та перспективи : монографія / Ю.О. Лупенко та ін. Київ : ННЦ «ІАЕ», 2014. 516 с.

8. Володін С.А. Модель інноваційного розвитку аграрної науки на прикладі системи НААН України. *Інноваційна економіка*. 2014. № 3(52). С. 6–7.

9. Шпикуляк О.Г., Курило Л.І. Інституціоналізація інноваційної діяльності в аграрній сфері економіки. *Облік і фінанси АПК.* 2010. № 3. С. 114–117.

10. Сміт А. Дослідження про природу і причини багатства народів / пер. з англ. О. Васильєва, М. Межевікіної, А. Малівського. Київ : Наш формат, 2018. 736 с.

11. Шумпетер Й.П. Капитализм, социализм и демократия / пер. с англ. Москва : Экономика, 1995. 540 с.

12. Кондратьев Н.Д. Проблемы экономической динамики. Москва : Экономика, 1989. 526 с.

13. Туган-Барановский М.И. Промышленные кризисы. Очерк из социальной истории Англии / отв. науч. ред. Т.И. Деревянкин. Киев : Наук. думка, 2004. 368 с.

14. Блауг М. Економічна теорія в ретроспективі / пер. з англ. І. Дзюб. Київ : Основи, 2001. 670 с.

15. Гарфорд Т. Речі, що змінили світ. Історія економіки в 50 винаходах / пер. з англ. Р. Скакуна. Київ : Наш формат, 2018. 352 с.

16. Омельченко Р.В. Інноваційна складова структурних реформ у формуванні глобальної конкурентоспроможності : монографія. Ніжин : Аспект-Поліграф, 2014. 332 с.

17. Шпикуляк О.Г. Розвиток інститутів інноваційної діяльності в аграрній сфері: теоретичний аспект. *Економіка АПК.* 2012. № 5. С. 131–139.

18. Шпикуляк О.Г., Грицаєнко М.І. Розвиток інноваційної діяльності в аграрній сфері: менеджмент та ефективність. Херсон, 2016. 424 с.

References:

1. Veblen (1984) Teoriya prazdnogo klassa: ekonomicheskoye issledovaniye institutsiy [The Theory of Leisure Class : An Ecoenomic Study of Institutions]. Moscow, 194 p.

2. Nort I. Dziub. (2000) Instytutsii, instytutsiina zmina ta funktsionuvannia ekonomiky. [Institutions, institutional change and functioning of the economy]. Nort, Dahlas; per. z anhl. Kiev, 198 p.

3. Viliamson Oliver E. (2001) Ekonomichni instytutsii kapitalizmu: firmy, marketynh, ukladannia kontraktiv. [Economic institutions of capitalism: firms, marketing, contracting]. Kyiv, 472 p.

4. Yakubenko V.D. (2004) Bazysni instytuty u transformatsiinii ekonomitsi: Monohrafiia. [Basic Institutes in Transformational Economics: A Monograph]. Kyiv, 252 p.

5. Shumpeter Y. (1982) Teoryia эkonomycheskoho razvytyia (yssledovanye predprynymatelskoi prybыly, kapytala, protsenta y tsykla konъiunkturы). [Theory of economic development (study of entrepreneurial profit, capital, interest and cycle)]. Moscow, 456 p.

6. Sabluk P.T., Shpykuliak O.H., Kurylo L.I (2010) Innovatsiina diialnist v ahrarnii sferi: instytutsionalnyi aspekt: monohrafiia. [Agrarian innovation: institutional aspect: monograph]. Kyiv, 706 p.

7. Lupenko Yu.O., Malik M.I., Shpykuliak O.H. ta inshi (2014) Innovatsiine zabezpechennia rozvytku silskoho hospodarstva Ukrainy : problemy ta perspektyvy : monohrafiia. [Innovative provision of agricultural development of Ukraine: problems and prospects: monograph]. Kyiv, 516 p.

8. Volodin S.A. (2014) Model innovatsiinoho rozvytku ahrarnoi nauky na prykladi systemy NAAN Ukrainy. [Model of innovative development of agrarian science on the example of NAAS system of Ukraine]. Innovatsiina ekonomika, no. 3, 52 p.

9. Shpykuliak O.H., Kurylo L.I. (2010) Instytutsionalizatsiia innovatsiinoi diialnosti v ahrarnii sferi ekonomiky. Oblik i finansy. [Institutionalization of innovative activity in the agrarian sphere of economy]. Kyiv, p. 114-117.

10. Smit Adam (2018) Doslidzhennia pro pryrodu i prychyny bahatstva narodiv. per. z anhl. O. Vasyliev, M. Mezhevikina, A. Malivskyi. [Research on the nature and causes of the wealth of nations]. Kyiv, 736 p.

11. Shumpeter Y.P.(1995) Kapytalyzm, sotsyalyzm y demokratyia. [Capitalism, socialism and democracy]. Moscow, 540 p.

12. Kondratev N.D. (1989) Problemy эkonomycheskoi dynamyky. [Problems of economic dynamics]. Moscow, 526 p.

13. Tuhan-Baranovskyi M.Y. (2004) Promyshlennye kryzysy. Ocherk yz sotsyalnoi ystoryy Anhlyy. 2-e sovershenno pererabotannoe yzdanye. [Industrial crises. An Essay on the Social History of England.]. Kyiv: 368 p.

14. Blauh, Mark. (2001) *Ekonomichna teoriia v retrospektyvi*. Per. z anhl. I. Dziub. [Economic theory in retrospect.]. Kyiv, 670 p.

15. Harford Tim. (2018) Rechi, shcho zminyly svit. Istoriia ekonomiky v 50 vynakhodakh. Per. z anhl. Roman Skakun. [Things that changed the world. History of Economics in 50 Inventions]. Kyiv. Nash format, 352 p.

16. Omelchenko R.V. (2014) Innovatsiina skladova strukturnykh reform u formuvanni hlobalnoi konkurentospromozhnosti : monohrafiia. [An innovative component of structural reforms in shaping global competitiveness: a monograph]. Nizhyn, 332 p.

17. Shpykuliak O.H. (2012) Rozvytok instytutiv innovatsiinoi diialnosti v ahrarnii sferi: teoretychnyi aspekt. Ekonomika APK. [Development of institutes of innovative activity in agrarian sphere: theoretical aspect]. Kyiv, p. 131-139.

18. Shpykuliak O.H., Hrytsaienko M.I. (2016) Rozvytok innovatsiinoi diialnosti v ahrarnii sferi: menedzhment ta efektyvnist. [Development of innovative activities in the agricultural sector: management and efficiency]. Kherson, 424 p.

ИНСТИТУЦИОНАЛИЗАЦИЯ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНОГО РАЗВИТИЯ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ СИСТЕМЫ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО СЕКТОРА: ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ АСПЕКТ РОЛИ ИННОВАЦИЙ

В статье определены теоретико-методические эволюционные аспекты инновационного развития экономики и аграрной сферы с углублением межотраслевых теоретических оценок проблем изучения значимости институционализации высокотехнологичного развития хозяйственной системы агропромышленного сектора как важной для человечества инновационности социально-экономической системы. Приведены аспекты эволюции теоретических основ инновационной теории, предпринимательского развития экономики и общества, а также утверждения роли инноваций в обеспечении высокотехнологичного развития хозяйственного механизма с учетом аспектов появления эпохальных инноваций. Отмечены аспекты развития науки в вопросах изучения основ институционализации высокотехнологичного развития общества, экономики, агросектора, а также распространения предпринимательской модели экономических отношений. Представлено изложение характеристик категорийно-понятийного аппарата теории инноваций и показана его связь с агропроизводственной проблематикой.

Ключевые слова: *институты, высокотехнологичное развитие, инновации, эволюция, инновационность, экономика, агропромышленный сектор.*

INSTITUTIONALIZATION OF THE HIGH-TECHNOLOGICAL DEVELOPMENT OF THE AGRICULTURAL SECTOR SYSTEM: THEORETICAL ASPECT OF THE INNOVATION ROLE

Article defines the theoretical and methodological evolutionary aspects of the innovative development of the economy and the agrarian sector with the deepening of interdisciplinary theoretical assessments of the problems of studying the importance of institutionalizing the high-tech development of the economic system of the agro-industrial sector as important for humanity, the innovativeness of the socio-economic system. Aspects of the evolution of the theoretical foundations of innovation theory, entrepreneurial development of the economy and society, as well as the approval of the role of innovation in ensuring the high-tech development of the economic mechanism, taking into account aspects of the emergence of epoch-making innovations, are given. Aspects of the development of science in the study of the foundations of the institutionalization of high-tech development of society, economy, agricultural sector, as well as the dissemination of the entrepreneurial model of economic relations are noted. The characteristics of the category-conceptual apparatus of the theory of innovations are presented and its relationship with agro-production issues is shown. Theoretical and methodological assessment of a retrospective analysis of the evolution of the theory of innovation on the basis of knowledge of philosophical, social and economic knowledge about the criteria of innovation, entrepreneurial success and the importance of the institutional process in the implementation of scientific developments through the analysis of landmark inventions on earth is proposed. The theoretical basis for understanding the connection of innovation with the processes of institutionalization according to the effects of the evolution of scientific and technological progress in the economy and society is revealed. Interdisciplinary assessments of institutionalization factors of innovation theory, institutionalization of high-tech development in the system of knowledge about economic relations. Criteria are defined for assessing the role of institutional determinants of innovation in the development of mankind, ensuring scientific and technological progress and organizing the satisfaction of social needs.

Key words: *institutes, high-tech development, innovation, evolution, innovativeness, economics, agribusiness.*

DOI: https://doi.org/10.32838/2523-4803/70-2-12

УДК 339.5

Горник В.Г.
доктор наук з державного управління, доцент,
Таврійський національний університет імені В.І. Вернадського
Сімак С.В.
доктор наук з державного управління, доцент,
Таврійський національний університет імені В.І. Вернадського

Hornyk Volodymyr, Simak Sergii
V.I. Vernadsky Taurida National University

КОМЕРЦІАЛІЗАЦІЯ КОСМІЧНИХ ТЕХНОЛОГІЙ – ПЕРСПЕКТИВНИЙ НАПРЯМ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ УКРАЇНИ

У статті розглянуто сутність місця та ролі комерціалізації технологій у забезпеченні ефективності розвитку космічної галузі в сучасних ринкових умовах. Наголошено на тому, що космічна галузь є однією з ключових національних економік України. Вона забезпечує розроблення та виробництво конкурентоспроможної космічної та цивільної продукції з використанням космічних технологій. Найближчими роками наявний потенціал здатний забезпечити реалізацію міжнародних проєктів, визначених у загальнодержавній Національній космічній програмі України. Протягом багатьох років в космічній галузі України розроблялися та впроваджувалися сучасні конкурентоспроможні технології за рахунок коштів державного бюджету. Нині проводиться переоцінка підходів до космічної діяльності у великих космічних країнах щодо отримання практичної віддачі та її комерціалізації. Комерціалізація космічних технологій має стати однією з пріоритетних галузей космічної діяльності, яка не тільки збільшить віддачу від бюджетних інвестицій у розвиток космосу, але й стане важливим фактором використання космічних технологій у цивільному секторі. Робота щодо забезпечення комерціалізації українських космічних технологій є досить новою для галузі, тому бажано вивчити досвід роботи в цій галузі з провідними космічними агентствами й найкращим чином впровадити його в Україні. У цій галузі Національному космічному агентству України необхідно активно співпрацювати з Представництвом Європейської Комісії в Україні, Європейським космічним агентством та європейськими підприємствами.

Ключові слова: *комерціалізація, космічні технології, модернізація, потенціал, реструктуризація.*

Постановка проблеми. Основними проблемами функціонування космічної галузі є три основні групи, а саме на рівні підприємств, на рівні Національного космічного агентства України, на урядовому рівні. До основних проблем підприємств можна віднести неефективне використання результатів науково-технічної діяльності (науково-технічних розробок, технології тощо); труднощі, що виникають під час виходу підприємств на зовнішній ринок; брак фінансових ресурсів для розвитку бізнесу, підготовки та реалізації проєктів; старіння виробничих потужностей підприємств; нестачу кваліфікованих фахівців у галузі управління, маркетингу та ринкових відносин.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання розвитку авіакосмічної галузі в Україні розкриваються в наукових працях багатьох вітчизняних учених, таких як М.А. Бендикова, Ю.В. Бухун, Н.П. Мешко, І.Л. Сазонець. Актуальним питанням державної політики у науково-технологічній сфері приділяють увагу Б.А. Маліцький, І.О. Булкін, І.Ю. Єгоров, Л.П. Кавуненко, В.П. Соловйов та інші вітчизняні фахівці. Проблеми функціонування космічної галузі та механізми її відтворення, значення та закономірності розвитку цієї сфери були висвітлені у вітчизняній науковій економічній літературі такими науковцями, як Ю.С. Алексєєв, З.С. Варналій, І.В. Дульська, О.І. Рогач, В.Р. Сіденко, С.А. Циганов, А.В. Черкасова, А.І. Шевцов. Проте недостатньо дослідженими залишаються питання, пов'язані з особливостями формування механізмів комерціалізації технологій у забезпеченні ефективного розвитку космічної галузі на сучасному етапі розвитку України.

Формулювання цілей статті. Метою статті є визначення місця й ролі комерціалізації технологій у забезпеченні ефективності розвитку космічної галузі в сучасних ринкових умовах, визначення можливих шляхів удосконалення підходів до забезпечення ефективного фінансування підприємств галузі. Дослідження спрямовано на аналіз сучасного стану вітчизняної космічної галузі та заходів стимулювання розвитку космічної галузі в Україні.

Виклад основного матеріалу. Українська космічна галузь має великий економічний і науково-технічний потенціал. Навіть за часів Радянського Союзу український сектор його військово-промислового комплексу

був потужним, багатопрофільним науково-технічним і промисловим комплексом, особливу роль у якому відігравала ракетно-космічна галузь. За окремими передовими технологіями та унікальними виробничими потужностями цей потенціал не має аналогів у світі.

Щодо космічного потенціалу Україна є однією з провідних космічних держав у світі завдяки наявності замкненого циклу космічних технологій: від створення ракет-носіїв та космічних апаратів до запуску ракет і космічних кораблів та їх обслуговування.

Найближчими роками наявний потенціал здатний забезпечити реалізацію міжнародних проєктів, визначених у загальнодержавній Національній космічній програмі України [4].

Водночас космічна діяльність не стала дієвим інструментом для досягнення геополітичних цілей держави, не забезпечується оперативне надання незалежних геопросторових даних, навігаційної інформації та супутникового зв'язку. Крім того, недостатньою є роль космічної діяльності в інноваційному розвитку економіки. Проблема, яка потребує вирішення, полягає в тому, що поточний стан космічної діяльності та наявні механізми її державного регулювання не забезпечують повне вирішення актуальних загальнодержавних завдань у сфері космічної діяльності [4].

Галузь з її основними продуктами запуску, а саме ракетними носіями, вийшла на світовий ринок у 1999 році, забезпечивши міцну позицію України з надання пускових послуг. Всього у 2005 році було здійснено 61 пуск ракет-носіїв. Серед них вироблені в Україні РН складають 8,2%. Використання високотехнологічних розробок дало змогу укласти контракти та комерційні контракти з низкою зарубіжних замовників.

Роботи щодо комерціалізації космічних технологій ведуться відповідно до статті 4 Закону «Про космічну діяльність» від 15 листопада 1996 року [3].

Протягом багатьох років в космічній галузі України розроблялися та впроваджувалися сучасні конкурентоспроможні технології за рахунок коштів державного бюджету. Нині проводиться переоцінка підходів до космічної діяльності в крупних космічних країнах щодо отримання практичної віддачі та її комерціалізації.

Україна впевнено входить у число космічних держав світу завдяки сформованому науково-виробничому потенціалу галузі. Космічна індустрія складається з близько 40 промислових підприємств, конструкторських бюро і науково-дослідних інститутів, які займалися розробленням та виробництвом ракет і брали участь у космічних програмах Радянського Союзу. Підприємства галузі мають великий досвід у розробленні та виробництві сучасних ракет-носіїв, космічних апаратів, двигунів, систем управління та телеметрії. У виробництво впроваджуються нові матеріали й технології, деякі з яких не мають аналогів.

Космічна галузь є однією з ключових національних економік України. Вона забезпечує розроблення та виробництво конкурентоспроможної космічної та цивільної продукції з використанням космічних технологій. У лютому 1992 року було створено Національне космічне агентство України (НКАУ) для реалізації державної політики в галузі космічної діяльності. НКАУ є центральним виконавчим органом з особливим статусом.

На сучасному етапі ведуться роботи з підготовки та здійснення структурної перебудови космічної галузі для забезпечення подальшого розвитку підприємств у ринкових умовах. Для цього проводяться корпоратизація та акціонування державних підприємств, впроваджуються космічні технології у виробництво цивільної продукції.

Таким чином, українська космічна галузь вступила в нове тисячоліття, запровадивши систему ринкових перетворень, яка сприяє підвищенню інвестиційної привабливості галузі та залученню інвесторів до взаємовигідної співпраці.

Україну визнано у світі космічною державою. Позитивний імідж України обумовлений відмовою від стратегічних наступальних озброєнь, приєднанням до Режиму контролю над ракетними технологіями, участю в роботі комітетів ООН, міжнародних організаціях і спеціалізованих асоціаціях та об'єднаннях. Україна підписала низку угод зі стратегічними партнерами США, Китаєм, Бразилією та іншими космічними державами. Відбувається вжиття заходів щодо підвищення рівня співпраці з країнами Європейського Союзу та в рамках проєктів Європейського космічного агентства.

Космічна індустрія України бере участь у міжнародних космічних виставках. З 1998 року реалізується унікальний міжнародний комерційний «Морський старт» за участю України. У рамках проєкту здійснюється український НР «Зеніт-3SL». Планом передбачено, що з цього космодрому буде проводитися до 5–6 запусків ракет «Циклон-4» на рік.

Реалізовано проєкт «Дніпро», в якому міжконтинентальна балістична ракета ПК-20 (СС-18 «Сатана») переобладнана на триступеневу ракету-носій «Дніпро». Кількість і технічний ресурс модернізованих ракет дають змогу надавати дешеві пускові послуги.

Реалізація проєкту «Наземний старт» дає можливість забезпечити пускові послуги з використанням ракети-носія «Зеніт-2». Модернізація ракети-носія «Зеніт-2» у «Зеніт-2М» дає можливість запуску супутників із космодрому Байконуру. Проєкт розроблено під егідою СП "Sea Launch".

Україна бере участь у важливих міжнародних наукових проєктах, включаючи "Interbol" (дослідження магнітосфери Землі), "Coronas" та одного з найбільших астрофізичних проєктів «Спектр-Радіастрон». В рамках проекту «Січ-1М» був підготовлений міжнародний експеримент «Варіант» для вивчення параметрів іоносфери. У 1997 році перший космонавт незалежної України Леонід Каденюк здійснив космічний політ на американському космічному кораблі «Колумб» для спільного українсько-американського експерименту з космічної біології.

Отримані результати, а також наземні дослідження в галузі космічного матеріалознавства та фундамен-

тальної фізики стали основою багатообіцяючої програми наукових і технологічних експериментів на Міжнародній космічній станції.

Україна брала участь у розробленні та реалізації найбільшого сучасного космічного проєкту, а саме Міжнародної космічної станції. Розроблено систему управління першим модулем МКС «Зоря».

Проводиться послідовна робота з оптимізації структури та модернізації унікальних об'єктів Національного центру управління та випробувань космічних засобів. Зокрема, модернізація антени РТ-70 високочутливими засобами дала змогу використовувати її для проведення радіоінтерферометричних досліджень об'єктів Всесвіту, радіолокації планет Смалих природних і штучних об'єктів, вивчення актуальної проблеми астероїдної безпеки та «Космічного сміття». Для забезпечення ефективного використання даних національних і міжнародних космічних апаратів були розгорнуті прийомні станції дистанційного зондування Землі.

Верховна Рада України схвалила космічні програми на п'ять років згідно із законом. Значних результатів було досягнуто в результаті здійснення першої (1993–1997 роки) та другої (1998–2002 роки) програм [2]. Завдяки цьому збережений науково-виробничий потенціал і сформована космічна галузь країни, забезпечений вихід на міжнародний ринок космічних послуг.

Почалося створення національної системи спостереження Землі з космосу. Забезпечено виготовлення, запуск, налагодження та експлуатацію першого українського космічного апарату (КА) «Січ-1», українсько-російського космічного апарату КА «Океан-О», модернізованого апарату цієї серії «Січ-1М». Розробляється наземна підспутникова система геофізичного моніторингу.

Необхідно вирішити завдання ефективного розподілу фінансових вкладень, а саме те, в якому обсязі, на якому етапі, якими темпами будуть надходити інвестиції, коли може бути отриманий перший комерційний ефект, як перерозподілити ефект для залучення інвесторів і розширення програми або початку нового проєкту [1, с. 208].

Для забезпечення їх вирішення на підприємствах була запущена програма структурної перебудови галузі. Стратегія запланованих заходів передбачає використання високих технологій у двох напрямах, а саме для виробництва космічної продукції та для виробництва цивільної продукції з використанням космічних технологій. Вжиття цих заходів відбувається в контексті реалізації структурної перебудови вітчизняної промисловості, розроблення інноваційної моделі економічного зростання.

Вихід космічних послуг і продукції на міжнародні ринки є пріоритетом космічної галузі, обов'язковою умовою її функціонування. Реальні прогнозовані обсяги бюджетного фінансування не забезпечать належного технологічного оновлення та багатообіцяючих перспектив розроблення. Іноземні інвестиції не можуть бути спрямовані на такі цілі через орієнтацію провідних країн на розроблення власних технологій.

Завоювання міцних позицій на космічних ринках є можливим тільки в контексті концентрації ресурсів і зусиль у декількох ключових напрямах, де Україна має шанс ефективно використовувати досвід попередніх досягнень перських транспортних космічних служб.

Внаслідок тенденції зниження вартості та розмірів космічних апаратів на ринку створення й використання космічних апаратів актуальною є задача розвитку виробництва мікро- й наносупутників з можливістю застосування інноваційних підходів, які забезпечать їх конкурентоспроможність.

Реструктуризація програми структурної перебудови галузі є визначальним важелем для забезпечення конкурентоспроможності продукції галузі. Оптимізація відносин власності, впровадження гнучких форм організації виробництва та ефективного менеджменту мають забезпечити адекватний рівень привабливості для інвестування.

Серед ключових заходів реструктуризації підприємств галузі слід назвати виділення групи профільних виробництв, які виробляють космічну техніку. Технічна політика, організаційні заходи на цих підприємствах підпорядковані меті розвитку вузької спеціалізації для забезпечення конкурентоспроможності на міжнародних ринках. Для інших підприємств характерна максимальна диверсифікація.

Одним з основних результатів структурної перебудови мають стати організаційні форми підприємств, що забезпечують поєднання науково-технічного потенціалу.

Стратегія розвитку світової космонавтики та рівень космічного потенціалу України зумовили необхідність розроблення нової моделі провадження космічної діяльності України відповідно до сучасних вимог та задля захисту національних інтересів. Використання такої моделі передбачає підпорядкування завдань космічних проєктів цілям економічного, наукового та соціального розвитку держави. Космічна індустрія має функціонувати за законами національної економіки, при цьому критеріями її дієвості є соціально-економічні та науково-технічні результати [5, с. 22–23].

Для застосування нової моделі провадження космічної діяльності необхідно прийняти комплекс взаємопов'язаних інноваційних рішень, а також поглибити міжнародне співробітництво.

Державна політика в галузі космічної промисловості є найважливішим фактором забезпечення економічної ефективності його діяльності. Це те, що пов'язано з особливостями ринків космічної продукції, зокрема з тим, що обсяги виробництва, ціноутворення значною мірою визначаються державним замовленням, а механізми функціонування – космічними ринками, що контролюються квотами, специфічними режимами та міждержавними угодами. Крім того, дослідження й розроблення для створення проривних технологій, заходи щодо їх комерціалізації є пріоритетами державної політики всіх космічних країн.

Для України державна політика має бути спрямована на вирішення таких завдань:

– фундаментальні дослідження й передові розробки в інтересах розвитку космічних технологій мають забезпечуватися за рахунок бюджетного фінансування; цей напрям має бути включено в пріоритетні науково-технічні напрями, затверджені на державному рівні;

– підтримання унікальних об'єктів дослідно-експериментальної та випробувальної бази вітчизняної космічної техніки повинно мати хоча б часткове бюджетне фінансування;

– формування державного замовлення на цільові космічні проєкти (наукові, спостереження Землі з космосу, телекомунікації) в рамках національних космічних програм мають забезпечити як обов'язкову умову перспективу використання розробок у комерційних проєктах; проєкти, здійснювані за держзамовленням, мають розглядатись як такі, що демонструють спроможність України пропонувати конкретні космічні послуги;

– організація проєктів Національної космічної програми має включати комплекс заходів, вжитих іншими космічними державами для підвищення ефективності космічних місій (подвійне використання космічних засобів, залучення позабюджетних коштів та сприяння комерціалізації проєктів з акцентом на використання проривних технологій для застосування нових методів рекрутингу та управління перспективами);

– здійснення послідовної галузевої технологічної політики; сприяння завантаженню промислових підприємств замовленнями на високотехнологічну продукцію цивільного призначення;

– законодавча та організаційна підтримка інвесторів, створення фінансово-інвестиційного механізму для реалізації інноваційних проєктів, залучення кредитів міжнародних фінансових організацій та технічна допомога, впровадження ефективного консалтингу з питань реструктуризації та інноваційно-інвестиційної підтримки підприємств;

– сприяння просуванню продукції та технологій на світовий ринок за допомогою активної рекламної політики й участі в міжнародних виставках за відповідними напрямами.

Комерціалізація космічних технологій є одним з пріоритетів космічної діяльності. Досвід функціонування провідних світових космічних агентств (НАСА, ЕКА, Роскосмос) в сучасних ринкових умовах свідчить про те, що через брак бюджетних ресурсів серед пріоритетних напрямів їхньої діяльності на перший план виходить робота щодо підвищення ефективності космічної діяльності (найчастіше цей напрям називають комерціалізацією космічних технологій).

Наприклад, НАСА створило відповідне управління (Technology Utilization Office) щодо координації роботи з комерціалізації космічної діяльності та технологій, засновано десять центрів для комерціалізації космічних технологій. Агентство отримує близько 500 мільйонів доларів США щорічно через комерціалізацію космічних технологій. У НАСА навіть будь-кому, хто хоче отримати комерційну підтримку, надається доступ до спостереження чергового пуску американських носіїв на комерційних засадах.

Аналогічна система була створена в Європейському космічному агентстві. Завдяки комерціалізації європейських технологій ЕКА отримала близько 200 мільйонів євро.

У Роскосмосі організована ефективна робота щодо комерціалізації космічної діяльності та технологій. Агентство створило секцію НТР щодо ефективного використання (комерціалізації) космічних технологій і створило Центр трансферу технологій. За рахунок надання комерційних послуг із запуску космічних апаратів, ділового туризму тощо Роскосмос отримав близько 5 млрд. дол. позабюджетного фінансування.

Для України ця робота має велике значення з огляду на низький рівень бюджетного фінансування космічної діяльності та практично відсутнє позабюджетне фінансування.

Комерціалізація космічних технологій має стати однією з пріоритетних галузей космічної діяльності, яка не тільки збільшить віддачу від бюджетних інвестицій у розвиток космосу, але й стане важливим фактором використання космічних технологій у цивільному секторі. Досвід інших країн показує, що державні стимули для комерціалізації мають бути спрямовані на створення баз даних і рекламних матеріалів про перспективні технології та розробки; фінансування робіт з адаптації космічних технологій до потреб цивільного виробництва; організацію маркетингу на рівні галузі; навчання та перепідготовку відповідних фахівців.

Можна виділити такі основні космічні види діяльності, які комерціалізуються або можуть бути комерціалізовані: використання українських космічних технологій в інтересах зарубіжних космічних програм і бізнесу (комерціалізація технологій); використання українських космічних технологій у різних галузях української економіки (трансфер технологій); бізнес, пов'язаний з космічною діяльністю (космічний туризм, реклама, виробництво космічної сувенірної продукції тощо).

В рамках цієї діяльності підприємства галузі використовують свої науково-технічні розробки для отримання прибутку, тобто комерціалізації своєї космічної діяльності.

Таким чином, комерціалізація космічної діяльності дає можливість отримати позитивний ефект або прибуток під час її реалізації. Наприклад, міжнародний комерційний проєкт «Морський старт», який передбачає запуск з морської платформи запуску космічних апаратів замовників української ракети, тепер забезпечує позитивний ефект завдяки тому, що основні підприємства галузі отримали замовлення й успішно працюють, зберігаються робочі місця для висококваліфікованих фахівців галузі, податки сплачуються в бюджет.

Серед основних проблем комерціалізації космічних технологій необхідно назвати відсутність механізмів для забезпечення ефективного використання технологій, створених за державні кошти; неефективне використання створених державою технологій; невирішені питання інтелектуальної власності; відсутність коштів для доведення космічних технологій до товарного виду; відсут-

ність інформаційної підтримки впровадження технологій (реклама, технологічні мережі тощо); відсутність достатнього попиту на технології на внутрішньому ринку.

Метою комерціалізації космічних технологій має бути забезпечення ефективного використання створених технологій.

Основними завданнями забезпечення комерціалізації космічних технологій є підвищення ефективності діяльності підприємств, їх доходів і прибутку за рахунок ефективного використання технологій; забезпечення соціально-економічного зростання країни (за рахунок підвищення податкових надходжень підприємств високотехнологічного сектору, що ефективно використовують сучасні технології, до бюджету).

Накопичений досвід і технологічні досягнення у виробництві виробів з прогресивних полімерних композиційних матеріалів, включаючи метод намотування, отриманий під час створення ракетних двигунів на твердому паливі, дає змогу розвивати й модернізувати виробництво труб, штанг, скло-, базальто-, металопластик для нафтогазової, хімічної, гірничодобувної промисловості, комунального господарства; елементів вакуумних фільтрів, магнітних сепараторів для металургійної та гірничодобувної промисловості; забезпечити потреби авіаційної промисловості й цивільного виробництва зі стільниковими заповнювачами.

Розроблені технології в галузі теплоізоляційних і теплозахисних матеріалів, багатофункціональних покриттів, раніше освоєних під час виробництва космічного корабля «Буран», бойових ракет і супутникових апаратів, дають змогу використовувати їх для систем теплоізоляції систем теплопостачання, гідроізоляції, для нанесення антикорозійних і стійких до зношеності покриттів на машинах, агрегатах, їхніх вузлах і деталях, що працюють в агресивних середовищах.

Отриманий досвід, накопичений в галузі герметизації ракетно-космічних виробів, дає змогу на основі високих технологій і вітчизняної сировини створювати цілу низку полімерних герметиків (маслобензиностійких, кислотостійких, пластизольних, поліуретанових тощо) для машинобудування, паливно-енергетичного комплексу, будівництва.

Створення продуктів ракетно-космічної техніки зайняло багато часу, щоби розробити великий обсяг контролю й технічної діагностики. Нині в рамках Програми пропонуються методи й засоби контролю герметичності, геометричних параметрів, обсягів, чистоти внутрішніх поверхонь тощо.

Окремий блок складається з приладів неруйнівного контролю, зокрема універсальних дефектоскопів, товщиномірів, перетворювачів. Окрім того, космічна галузь сприятиме метрологічному забезпеченню цього напряму роботи.

Підприємства галузі також володіють унікальними технологіями, які не мають аналогів за кордоном. Наприклад, технології виготовлення вузлів та агрегатів з активним контролем в процесі їх оброблення (механічні, електрохімічні), які були відточені з високою точністю, відпрацьовані під час створення космічного корабля «Буран», технології забезпечення чистоти внутрішніх поверхонь баків космічних кораблів «Буран», ракет-носіїв «Зеніт», «Дніпро», механізовані технології струминного очищення.

Приладобудівний комплекс космічної галузі України має у своєму розпорядженні більше половини науково-виробничої бази мікроелектронного приладобудування ракетно-космічної галузі колишнього СРСР. Слід зазначити, що ракетно-космічне приладобудування України практично зберегло всі можливості свого технологічного та виробничого потенціалу порівняно із станом за часів колишнього СРСР. Особливо це стосується приладобудівних організацій та підприємств, таких як ВАТ «Хартрон», ВАТ «НДІРВ», ВАТ «Комунар», ВАТ «Київприлад», ВАТ «ЕЛМІЗ».

Високий технологічний рівень розвитку та виробничі можливості приладобудівних підприємств космічної галузі України успішно використовуються під час виробництва виробів мікроелектронного приладобудування в апаратурі управління, контролю та телеметрії космічних апаратів «Січ», «Океан», «Мікросупутник», у системі управління ракетно-космічним проєктом «Морський старт» тощо.

Якість продукції мікроелектронного приладобудування підприємств космічної галузі України ґрунтується на високому рівні розвитку з використанням сучасної елементної бази (надвеликих інтегральних мікросхем з високою швидкістю, програмованих матриць П33, високопродуктивних мікрохвильових генераторів, спеціальних матеріалів), а також космічних технологій, що забезпечують високу технологічність, необхідну якість і надійність обладнання.

До переліку космічних технологій, які будуть впроваджені під час створення обладнання для цивільної продукції, входять виробництво мікроелектроніки НВЧ-електроніки з мікронними розмірами елементів; виробництво п'єзо- та акустичної електроніки для датчиків різного призначення; виготовлення тонких і товстоплівкових микрозбірок з використанням технологій вакуумного напилення та прецизійної фотолітографії пасивних елементів мікронних розмірів; термічна обробка пластифікованої кераміки в азотній суміші газів за температури 1 500–1 600°С; виготовлення друкованих багатошарових комутаційних плат, застосування методу ультразвукового зварювання багатовивідних мікросхем; діагностичний, функціональний контроль і сертифікація елементної бази; сучасні методи космічних випробувань тощо.

Для створення й виробництва сучасного конкурентоспроможного обладнання підприємства космічної галузі мають у своєму розпорядженні відповідні виробничі потужності, зокрема спеціалізовані добавки з особливими вимогами до температури, вологості та чистоти повітря для виробництва мікроелектронних схем і пристроїв на їх основі. Слід також підкреслити, що розроблення та виробництво продукції за космічними технологіями на такому обладнанні у спеціалізованих приміщеннях здійснюється відповідно до нормативних документів, дія яких поширюється на ракетно-космічну техніку.

Усе це загалом забезпечує найвищу якість і надійність апаратури космічного й народногосподарського призначення. Впровадження технологій мікроелектронного приладобудування як одного з перших і високотехнологічних додатків під час створення сучасних ракетно-космічних технологій є можливим у галузях народного господарства.

Висновки. Робота щодо забезпечення комерціалізації українських космічних технологій є досить новою для галузі, тому бажано вивчити досвід роботи в цій галузі з провідними космічними агентствами і найкращим чином впровадити його в Україні. У цій галузі НКАУ необхідно активно співпрацювати з Представництвом Європейської Комісії в Україні, Європейським космічним агентством і Європейськими підприємствами. За їх участю були підготовлені й реалізовані три невеликі методологічні проекти в рамках програми TACIS під назвою "BISTRO".

Основними цілями проєктів є вивчення досвіду провідних світових технологічних агентств в галузі комерціалізації технологій; встановлення партнерських відносин між українськими та європейськими організаціями й підприємствами в цій галузі; розроблення рекомендацій для НКАУ щодо ефективної організації роботи в галузі комерціалізації технологій. Основним результатом цього проєкту є рекомендації, розроблені європейськими фахівцями для НКАУ щодо організації робіт з комерціалізації космічних технологій.

В рамках реалізації цих рекомендацій було б доцільно організувати роботу в галузі комерціалізації космічної діяльності та технологій шляхом розроблення відповідних заходів, таких як здійснення комплексної інвентаризації результатів науково-технічної діяльності підприємств галузі, створених за державні кошти; створення відповідних організаційних структур для координації цієї роботи (секція НТР по роботі з об'єктами інтелектуальної власності, галузевий центр комерціалізації технологій тощо); забезпечення вирішення питань, пов'язаних із захистом інтелектуальної власності; створення технологічного порталу для інформаційного забезпечення комерціалізації технологій та його інтеграції в європейські та міжнародні мережі; підготовка плану дій щодо участі підприємств у розробленні та реалізації космічних програм для нових космічних країн; підготовка до запуску великих космічних проєктів з Китаєм; виявлення можливостей і механізмів участі галузі в новому перспективному сегменті міжнародного космічного ринку для приватних суборбітальних польотів.

Список літератури:

1. Бухун Ю.В. Особливості фінансування космічної галузі в Україні. *Вісник економіки, транспорту і промисловості*. 2013. Вип. 42. С. 206–210. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vetp_2013_42_20 (дата звернення: 18.03.2020).

2. Про затвердження Загальнодержавної цільової науково-технічної космічної програми України на 2008–2012 роки : Закон України від 30 вересня 2008 року № 608-VI. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/608-17 (дата звернення: 18.03.2020).

3. Про космічну діяльність : Закон України від 15 листопада 1996 року № 502/96-ВР. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/502/96-вр (дата звернення: 18.03.2020).

4. Про схвалення Концепції Загальнодержавної цільової науково-технічної космічної програми України на 2018–2022 роки : Розпорядження Кабінету Міністрів України від 5 вересня 2018 року № 629-р. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/629-2018-р (дата звернення: 18.03.2020).

5. Сазонець І.Л., Суходольский І.А. Управління інноваційними процесами та розвиток космічної галузі України. *Вісник Дніпропетровського університету. Серія: Менеджмент інновацій*. 2013. Т. 21. Вип. 2. С. 16–24. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/vdumi_2013_21_2_5 (дата звернення: 18.03.2020).

References:

1. Buhun Y.V. (2013) Osoblivicti finansuvannya kosmichnoii galuzi v Ukrayni. [Features of space industry financing in Ukraine]. *Bulletin of economy, transport and industry*, vol. 42, pp. 206–210. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vetp_2013_42_20 (accessed: 18 March 2020).

2. Zakon Ukrainy vid 30.09.2008 roku № 608-VI "Pro zatverdzhennya Zagal'noderzhavnoi tsil'ovoi naukovo-technichnoi kosmichnoi programmy Ukraini na 2008–2012 roky" [Law of Ukraine dd 30.09.2008. № 608-VI "On approval of the National Target Scientific and Technical Space Program of Ukraine for 2008–2012"]. Available at: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/608-17 (accessed: 18 March 2020).

3. Zakon Ukrainy vid 15.11.1996 roku № 502/96-BP "Pro kosmichnu diayal'nist'" [Law of Ukraine dd 15.11.1996 № 502/96-BP "About space activities"]. Available at: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/502/96-вр (accessed: 18 March 2020).

4. Rozporyadzhenny Kabinetu Ministriv Ukrainy vid 05.09.2018 roku № 629-p "Pro skhvalennya Kontseptsii Zagal'noderzhavnoi tsil'ovoi naukovo-technichnoi kosmichnoi programmy Ukraini na 2018–2022 roky" [Order of the Cabinet of Ministers of Ukraine dd 05.09.2018 № 629-p "On approval of the Concept of the National Target Scientific and Technical Space Program of Ukraine for 2018–2022"]. Available at: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/629-2018-p (accessed: 18 March 2020).

5. Sazonets I.L., Sukhodol'skiy I.A. (2013) Upravlinnya innovaytsiynimi protsesami ta rozvytok kosmichnoi galuzi Ukrainy. [Management of innovation processes and development of space industry of Ukraine]. *Bulletin of Dnipropetrovsk University. Series: Innovation Management*, vol. 21, issue 2, pp. 16–24. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/vdumi_2013_21_2_5 (accessed: 18 March 2020).

КОММЕРЦИАЛИЗАЦИЯ КОСМИЧЕСКИХ ТЕХНОЛОГИЙ – ПЕРСПЕКТИВНОЕ НАПРАВЛЕНИЕ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ УКРАИНЫ

В статье рассмотрены сущность места и роли коммерциализации технологий в обеспечении эффективности развития космической отрасли в современных рыночных условиях. Сделан акцент на том, что космическая отрасль является одной из ключевых национальных экономик Украины. Она обеспечивает разработку и производство конкурентоспособной космической и гражданской продукции с использованием космических технологий. В ближайшие годы существующий потенциал способен обеспечить реализацию международных проектов, определенных в общегосударственной Национальной космической программе Украины. В течение многих лет в космической отрасли Украины разрабатывались и внедрялись современные конкурентоспособные технологии за счет средств государственного бюджета. Сейчас проводится переоценка подходов к космической деятельности в больших космических странах касательно получения практической отдачи и ее коммерциализации. Коммерциализация космических технологий должна стать одной из приоритетных областей космической деятельности, которая не только увеличит отдачу от бюджетных инвестиций в развитие космоса, но и станет важным фактором использования космических технологий в гражданском секторе. Работа по обеспечению коммерциализации украинских космических технологий является достаточно новой для отрасли, поэтому желательно изучить опыт работы в этой области с ведущими космическими агентствами и наилучшим образом внедрить его в Украине. В этой области Национальному космическому агентству Украины необходимо активно сотрудничать с Представительством Европейской Комиссии в Украине, Европейским космическим агентством и европейскими предприятиями.

Ключевые слова: *коммерциализация, космические технологии, модернизация, потенциал, реструктуризация.*

COMMERCIALIZATION OF SPACE TECHNOLOGIES IS A PERSPECTIVE DIRECTION OF INCREASING THE COMPETITIVENESS OF UKRAINE

The essence of the place and role of technology commercialization in ensuring the efficiency of space industry development in modern market conditions is considered in the paper. It is emphasized that the space industry is one of the key national economies of Ukraine. It provides the development and production of competitive space and civilian products using space technologies. In the coming years, the existing potential is able to support the implementation of international projects identified in the National Space Program of Ukraine. For many years, modern competitive technologies have been developed and implemented in the Ukrainian space industry at the expense of the state budget. Currently, there is a reassessment of approaches to space activities in major space countries in terms of obtaining practical returns and commercializing them. The commercialization of space technology should become one of the priority areas of space activity, which will not only increase the return on budgetary investments in space development, but also become an important factor in the use of space technology in the civilian sector. In terms of space potential, Ukraine is one of the leading space powers in the world, thanks to the presence of a closed cycle of space technologies from launching rockets and spacecraft to launching and servicing rockets and spacecraft. In the coming years, the existing potential is able to support the implementation of international projects identified in the nationwide National Space Program of Ukraine. The work on securing the commercialization of Ukrainian space technology is quite new to the industry, so it is advisable to study the experience of working with leading space agencies in this field and to best implement it in Ukraine. In this area, the National Space Agency of Ukraine needs to actively cooperate with the Delegation of the European Commission to Ukraine, the European Space Agency and European enterprises. The main goals of the projects are: to study the experience of the world's leading technology agencies in the field of technology commercialization; establishing partnerships between Ukrainian and European organizations and enterprises in this field; development of recommendations for NSAU on effective organization of work in the field of technology commercialization. The main result of this project is the recommendations developed by European experts for NSAU on the organization of space technology commercialization work. Within the framework of the implementation of these recommendations, it would be advisable to organize work in the field of commercialization of space activities and technologies through the development of appropriate measures, including: carrying out a comprehensive inventory of the results of scientific and technical activities of enterprises of the industry, created for public funds; creation of appropriate organizational structures for coordination of this work (section of the Scientific Research and Development Department on work with objects of intellectual property, sectoral center of technology commercialization, etc.); ensuring the resolution of issues related to the protection of intellectual property; creation of technological portal for information support of commercialization of technologies and its integration into European and international networks; preparation of an action plan for the participation of enterprises in the development and implementation of space programs for new space countries; preparation for launching large space projects with China; identify opportunities and mechanisms for industry participation in a new promising segment of the international space market for private suborbital flights.

Key words: *commercialization, space technologies, modernization, potential, restructuring.*

DOI: https://doi.org/10.32838/2523-4803/70-2-13

УДК 005.511:004.89]:005.336.4(4)

Gryshko Viktor
Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor at the Department of Management and Logistics,
National University "Yuri Kondratyuk Poltava Polytechnic"
Boldyreiva Liudmyla
Doctor of Economic Sciences, Associate Professor,
Associate Professor at the Department of Management and Logistics,
National University "Yuri Kondratyuk Poltava Polytechnic"

Гришко В.В.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту і логістики,
Національний університет «Полтавська політехніка імені Юрія Кондратюка»
Болдирєва Л.М.
доктор економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту і логістики,
Національний університет «Полтавська політехніка імені Юрія Кондратюка»

SMART TECHNOLOGIES IN THE TRANSPORT MANAGEMENT SYSTEM: EXPERIENCE OF THE EUROPEAN COUNTRIES

The main reasons that hinder the development of transport logistics in Ukraine are identified: technical and technological backlog of the domestic transport system; insufficient level of maintenance of the transport infrastructure; lack of private investment; increase in the cost of transport services. The main criteria for evaluating smart technologies are highlighted: environmental friendliness, energy efficiency, security, mobility; optimization of the traffic system; economy. Innovative tools for improving transport management in the EU countries that contribute to smart management are identified: car sharing; smart parking; the only integrated intelligent transport system of the city; drones; electronic control system of the transport system. Generalized directions of the development of transport support: electrification of transport; the use of new energy sources (primarily hydrogen); the use of new types of vehicles and their hybridization; vehicle robotics, unmanned vehicles; replacement of material movements with information; improvement of transport logistics.

Key words: *innovations, development, system, smart technologies, transport, transport infrastructure, transport logistics, management.*

Formulation of the problem. One of the priority tasks of Ukraine in the context of European integration is the dynamic development of the domestic transport system with the help of smart technologies. Transport takes a leading place in the life of any country. Therefore, the improvement of the transport management system is possible only through the introduction of innovative smart technologies.

The use of smart technologies in the transportation management system is constantly expanding, as well as the opportunity to explore their updated versions and capabilities systematically. By conducting such an analysis, many organizations will be able to modernize their own transport.

The EU's main objective is to create an environmentally friendly, safe and energy efficient single European transport system. Such circumstances testify to the need for scientific research to determine strategic directions for the development of transport security management in Ukraine.

Analysis of recent research and publications. The systematic view that strategic logistical management of economic development of the country should be based on the introduction of innovative logistics technologies was formulated by S.V. Smerichevskaya [1]. Smart Transportation Matters was addressed by Matthew N.O. Sadiku, Adebowale E. Shadare, Sarhan M. Musa [2]. However, a number of issues remained unresolved.

Formulating the goals of the article. Research of the experience of the European countries on smart technologies in the transport management system.

Presenting of main material. The transport system of Ukraine consists of transport infrastructure, vehicles and management system. The largest volume of cargo turnover is carried out by road and rail. Thus, in 2018, their share in the overall structure of freight traffic was 73.4 % and 19.6 %, respectively [3, p. 30].

The activity of all modes of transport is coordinated by the Ministry of Infrastructure of Ukraine. The Law of Ukraine "On Transport" [4] states that the Unified Transport System of Ukraine is formed by:

– public transport (rail, water, road, air, electric, metro);

– industrial railway transport; departmental transport; pipeline transport; ways to connect to the public.

The main reasons hampering the development of transport logistics in Ukraine are [5]:

– firstly, the technical and technological backlog of the domestic transport system in comparison with the developed European countries;

– secondly, insufficient level of maintenance of the transport infrastructure as a whole;

– thirdly, lack of private investment;

– fourthly, the increase in the cost of transport services.

The current state of transport infrastructure and the level of transportati on organization does not meet the European standards of quality of transport services and the principles of the concept of sustainable (balanced) development [6, p. 34].

The European Union had defined Intelligent Transportation Systems (ITS) as a system, "in which information and communication technologies are applied in the field of road transport, including infrastructure, vehicles and users, and in traffic management and mobility management, as well as for interfaces with other modes of transport".

Intelligent transportation includes the use of several technologies, from basic management systems such as car navigation; traffic signal control systems; container management systems; automatic number plate recognition or speed cameras to monitor applications, such as security CCTV systems; and to more advanced applications that integrate live data and feedback from a number of other sources. ITS technologies allows users make better use of the transportation network and also paves the way for the development of smarter infrastructure to meet future demands. The evolution of intelligent transportation systems is providing a growing number of technology solutions for transportation managers as they seek to operate and maintain the systems more efficiently and improve performance [7].

An example of the benefits of the implementation of intelligent transportation technologies can be found in Austria, where the country's Autobahn and Highway Financial Stock Corporation (ASFiNAG), turned to Cisco's Connected Roadways solutions to bring the "internet of things" to its roadside sensors. The result is a highway designed to monitor itself, send information to drivers and predict traffic to ensure lanes stay clear of congestion [7].

Smart technologies in the transportation management system are interpreted in Figure 1.

In our opinion, we can distinguish the following criteria for the assessment of smart technologies in the transport management system (Fig. 2).

The main criteria for the assessment of smart technologies in the transport management system in the European countries have become (Fig. 2):

– environmental friendliness (use of ecotransport: electric cars, electric bicycles, electric scooters, trains and trams). For example, in 2021, the German automotive industry will produce about 1.3 million electric vehicles. There is an increase in the level of demand for electric vehicles among the EU countries, in particular in the Norwegian market. In the EU, in such countries as the Netherlands, Germany, Belgium, Italy, France and Austria, electric bicycles have become the fastest growing segment of eco-transport;

– energy efficiency (reduction of fuel consumption by vehicles per kilometer, including expedient (efficient) use of fuel);

– security (digitization of transport based on the use of electronic vision and Big Data technologies (control of each vehicle and significant unloading of traffic flows, as well as improving the level of traffic safety);

– mobility (multimodal model of transport, permanent mobility);

– optimization of the traffic system (intelligent transport systems, in particular "smart" highways (transport detectors flexibly regulate the density of traffic flows);

– economy (saving time and energy).

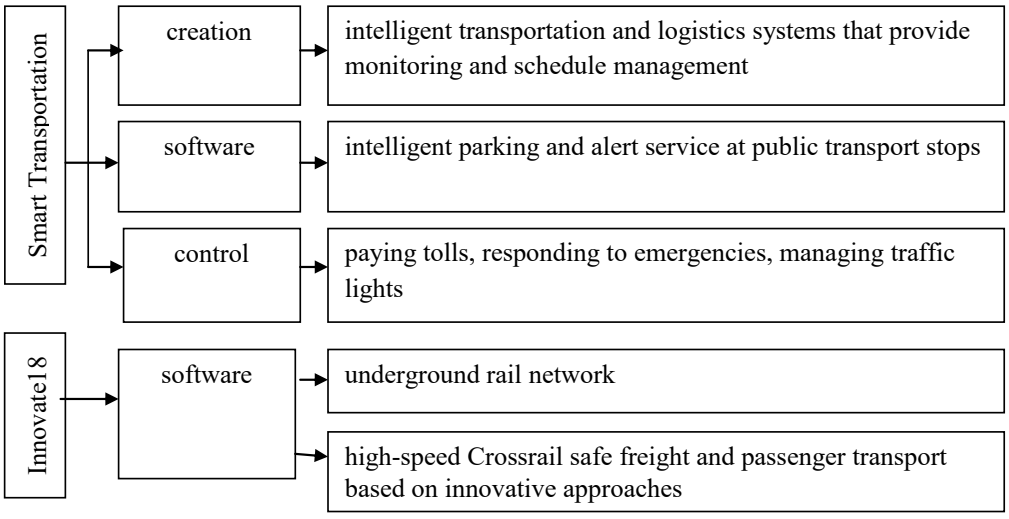

Fig. 1. Smart technologies in the transportation management system

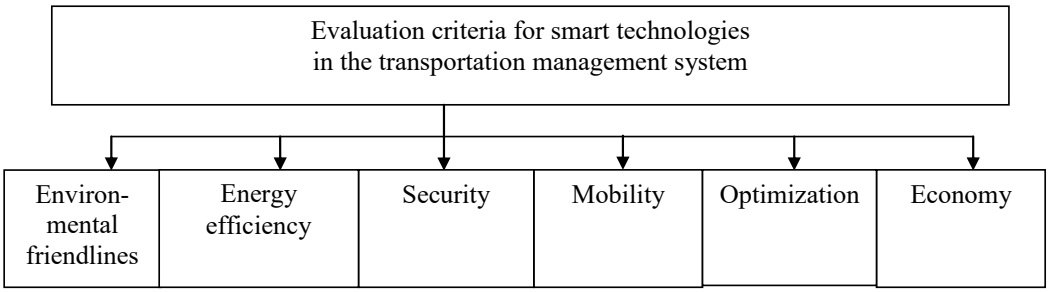

Fig. 2. Criteria for evaluation of smart technologies in the transport management system

Source: own design

Innovative tools for improving transport management in EU countries are smart technologies that promote smart governance, including:

– car sharing (car exchange services);

– smart parking (sensor network allows you to quickly find free parking spaces);

– the only integrated intelligent transport system of the city, which includes two automated systems: 1) the account of payment of fare (electronic ticket); 2) dispatching control (monitoring, management and control of passenger traffic, including the display of traffic on the map by GPS trackers, information boards at stops with timetables);

– drones (delivery of goods, monitoring, disaster relief (delivery of medicines and essentials, assistance in search and rescue operations), crime prevention, national borders) are particularly effective in agriculture, energy, transport and logistics, oil and gas industry, military affairs, etc.;

– electronic control system of transport system.

Based on the size of the market and the requirements for mobile devices on the network, there are the following major opportunities for mobile network operators: telematics service with Usage Based Insurance (UBI) and Fleet Management, smart parking service based on the Narrow-Band IoT (NB-IoT) network technology, Emergency Service Network (ESN) based on LongTerm Evolution (LTE) network and enhanced Advanced Driver Assistance Systems (ADAS) based on LTE-V or 5G network [8, c. 4].

Thus, the experience of the European Union states that the implementation of "Cyber-Physical Systems" (CPS), including on transport, is a strategically effective tool, in particular the systematization of transport systems through digitization and the use of innovative environmentally friendly technologies on vehicles. Areas of systematic development of transport support are the following:

– electrification of transport;

– use of new energy sources (especially hydrogen);

– use of new types of vehicles and their hybridization;

– robotization of vehicles, unmanned transport;

– substitution of material movements by information;

– improvement of transport logistics.

The development of transport security is possible through cross-border cooperation programs: Poland-Belarus-Ukraine and Ukraine-Romania, financed by the European Union under the European Neighborhood and Partnership Instrument (ENPI).

A non-profit program for the transfer of efficient technologies and business experience – PUM Netherlands Senior Experts – helps to solve problems related to the greening of transport.

All of these programs are aimed at: firstly, ensuring efficient mobility, reducing congestion, increasing security, developing smart equipment, infrastructure and services to improve the transport system; secondly, the introduction of new technologies and increased resource efficiency (in the transport sector, this is the "greening" of vehicles).

Conclusions. Thus, the main reasons that hinder the development of transport logistics in Ukraine are the following: technical and technological backlog of the domestic transport system; insufficient level of maintenance of the transport infrastructure as a whole; lack of private investment; rising cost of transport services. The main criteria for the evaluation of smart technologies in the transport management system in European countries include: environmental friendliness, energy efficiency, security, mobility, optimization, economy.

The experience of EU countries shows that innovative tools for improving transport management are smart technologies that contribute to smart governance: car sharing; smart parking; the city's only integrated intelligent transportation system; drones; electronic system of transport system management.

The directions of systematic development of transport support are: electrification of transport; the use of new sources of energy (primarily hydrogen); the use of new types of vehicles and their hybridization; robotization of vehicles, unmanned transport; substitution of material movements by information; improvement of transport logistics.

Logistics of Ukraine's economy through smart technologies will become a promising direction for further research.

References:

1. Smerichevskaya S.V. (2015) *Formuvannya osvitn'o-innovatsiynoho potentsialu lohistyzatsiyi natsional'noyi ekonomiky: stratehichni imperatyvy* [Formation of educational and innovation potential of logistics of national economy: strategic imperatives]. Kherson: Helvetics. (in Ukrainian).
2. Matthew N.O. Sadiku, Adebowale E. Shadare, Sarhan M. Musa. (2017) Smart Transportation: A Primer. IJARCSSE All Rights Reserved. vol. 7, issue 3, pp. 6-7.
3. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy (2019) *Ukrayina u tsyfrakh 2018* [Ukraine in numbers 2018]. Kyiv: Informatsiino-analitychne ahentstvo.
4. Pro transport: Zakon krainy vid 10.11.1994. № 233/94-VR [About transport: The law of the country of 10.11.1994. No. 233/94-BP]. Available at: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/232/94-%D0%B2%D1%80 (Accessed: 9 February 2020).
5. Grinko T.V. (2016) *Funktsiyi lohistychnoyi systemy v umovakh zabezpechennya konkurentospromozhnosti pidpryyemstv haluzi metalurhiyi* [Functions of the logistics system in the conditions of ensuring the competitiveness of metallurgical enterprises]. Economy and the state. no. 5, pp. 12–16.
6. Nayda I.S., Shvets′ Z.O. Suchasnyy stan rozvytku transportnoyi systemy Ukrayiny [The current state of development of the transport system of Ukraine]. Proceedings of the *Modern trends and prospects of logistics, marketing, marketing of fruit and vegetable production in the digital age* (*Ukrainian, Kherson, September 20–21, 2019)* (eds. Avercheva O.V.), Kherson: Helvetics. (in Ukrainian), pp. 34-36.
7. Juan Pedro Tomas What is smart transportation? (2017). Available at: https://enterpriseiotinsights.com/20170626/transportation/20170625transportationwhat-smart-transportation-tag23-tag99 (Accessed: 9 February 2020).
8. Smart Transportation. Maximize mobile network's value beyond connectivity (2016). Available at: https://www-file.huawei.com/~/media/ CORPORATE/PDF/white%20paper/smart-transportation.pdf (Accessed: 9 February 2020).

Список літератури:

1. Смерічевська С.В. Формування освітньо-інноваційного потенціалу логістизації національної економіки: стратегічні імперативи : [монографія]. Херсон : Гельветика, 2015. 320 с.
2. Matthew N.O. Sadiku, Adebowale E. Shadare, Sarhan M. Musa. Smart Transportation: A Primer. IJARCSSE All Rights Reserved. 2017. Vol. 7. Issue 3. 6-7 pp.
3. Україна у цифрах 2018. Статистичний збірник; відпов. за випуск О.А. Вишневська. Київ : Державна служба статистики України, 2019. 45 с.
4. Про транспорт: Закон країни від 10.11.1994. № 233/94-ВР. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/232/94-%D0%B2%D1%80 (дата звернення: 09.02. 2020).
5. Гринько Т.В. Функції логістичної системи в умовах забезпечення конкурентоспроможності підприємств галузі металургії. *Економіка та держава*. 2016. № 5. С. 12–16
6. Найда І.С., Швець З.О. Сучасний стан розвитку транспортної системи України. Сучасні тренди та перспективи логістики, маркетингу, збутової діяльності плодоовочівництва в епоху цифрових технологій : матеріали Міжнародної науково-практичної конференції, м. Херсон, 20–21 вересня 2019 р. / За заг. ред О.В. Аверчева. Херсон : Видавничий дім «Гельветика», 2019. С. 34-36.
7. Juan Pedro Tomas What is smart transportation? June 26, 2017. URL: https://enterpriseiotinsights.com/20170626/transportation/20170625transportationwhat-smart-transportation-tag23-tag99 (дата звернення: 09.02. 2020).
8. Smart Transportation. Maximize mobile network's value beyond connectivity. 2016. URL: https://www-file.huawei.com/~/media/CORPORATE/ PDF/white%20paper/smart-transportation.pdf (дата звернення: 09.02. 2020).

СМАРТ-ТЕХНОЛОГІЇ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ТРАНСПОРТНИМ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯМ: ДОСВІД ЄВРОПЕЙСЬКИХ КРАЇН

Досліджено європейський досвід смарт-технології в системі управління транспортним забезпеченням. Визначено основні причини, що стримують розвиток транспортної логістики в Україні: техніко-технологічне відставання вітчизняної транспортної системи; недостатній рівень технічного обслуговування транспортної інфраструктури в цілому; нестача приватних інвестицій; зростання вартості транспортних послуг. Виокремлено основні критерії оцінки smart-технологій в системі управління транспортним забезпеченням у європейських країнах: екологічність (застосування екотранспорту: електромобілів, електровелосипедів, електричних скутерів, поїздів і трамваїв), енергоефективність (зменшення споживання палива транспортними засобами на кілометр), безпечність (діджиталізація транспорту на основі використання електронного зору і технологій Big Data (контроль кожного транспортного засобу та значне розвантаження транспортних потоків, а також підвищення рівня безпечності руху), мобільність (мультимодальна модель перевезень, стала мобільність); оптимізація системи руху транспорту (інтелектуальні транспортні системи, зокрема «розумні» транспортні магістралі (транспортні детектори гнучко регулюють щільність транспортних потоків); економічність (економія часу і енергоресурсів). Визначено інноваційні інструменти удосконалення управління транспортним забезпеченням у країнах ЄС є smart-технологій, які сприяють smart-управлінню (smart governance): каршерінг (послуги з обміну автомобілями); розумна паркова (сенсорна мережа дозволяє швидко знайти вільні місця для паркування); єдина інтегрована інтелектуальна транспортна система міста, що включає дві автоматизовані системи: 1) облік оплати проїзду (електронний квиток); 2) диспетчерське управління (моніторинг, управління та контроль пасажирських перевезень, зокрема відображення руху транспорту на карті по GPS-трекерах, інформаційні табло на зупинках із розкладом руху); дрони; електронна система управління транспортною системою. Узагальнено напрями сестейнового розвитку транспортного забезпечення: електрифікація транспорту; використання нових джерел енергії (перш за все водню); використання нових видів транспортних засобів та їх гібридизація; роботизація транспортних засобів, безпілотний транспорт; заміщення матеріальних переміщень інформаційними; вдосконалення транспортної логістики.

Ключові слова: *інновації, розвиток, система, смарт-технології, транспорт, транспортна інфраструктура, транспортна логістика, управління.*

СМАРТ-ТЕХНОЛОГИИ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ТРАНСПОРТНЫМ ОБЕСПЕЧЕНИЕМ: ОПЫТ ЕВРОПЕЙСКИХ СТРАН

Определены основные причины, которые сдерживают развитие транспортной логистики в Украине: технико-технологическое отставание отечественной транспортной системы; недостаточный уровень технического обслуживания транспортной инфраструктуры в целом; недостаток частных инвестиций; рост стоимости транспортных услуг. Выделены основные критерии оценки smart-технологий: экологичность, энергоэффективность, беспечность, мобильность; оптимизация системы движения транспорта; экономичность. Определены инновационные инструменты усовершенствования управления транспортным обеспечением в странах ЕС, которые способствуют smart-управлению: каршеринг; умная парковка; единственная интегрирована интеллектуальная транспортная система города; дроны; электронная система управления транспортной системой. Обобщенно направления сестейнового развития транспортного обеспечения: электрификация транспорта; использование новых источников энергии (прежде всего водороду); использования новых видов транспортных средств и их гибридизация; роботизация транспортных средств, беспилотный транспорт; замещение материальных перемещений информационными; совершенствование транспортной логистики.

Ключевые слова: *инновации, развитие, система, смарт-технологии, транспорт, транспортная инфраструктура, транспортная логистика, управление.*

DOI: https://doi.org/10.32838/2523-4803/70-2-14

УДК [330.35:330.341.1](100:477)

Грищук А.М.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту,
Львівський національний університет імені Івана Франка

Hryshchuk Anna
Ivan Franko National University of Lviv

НЕОБХІДНІСТЬ ЗМІНИ ТЕХНОЛОГІЧНОГО УКЛАДУ НА ОСНОВІ ДРАЙВЕРІВ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ

У статті досліджено сутність категорії «технологічний уклад», його технологічне ядро, зміну технологічних укладів в ході економічного розвитку. Здійснено критичний аналіз стану економічного розвитку України відповідно до засад вищих технологічних укладів. Проаналізовано основні світові тенденції економічного зростання, вітчизняні законодавчі ініціативи щодо інноваційних засад розвитку, на основі чого обґрунтовано необхідність створення передумов для перебудови економіки України на засадах VI технологічного укладу. Визначено сутність поняття «драйвери економічного зростання». Здійснено аналіз окремих драйверів економічного зростання в країні щодо створення доданої вартості за витратами виробництва суб'єктів господарювання за окремими видами економічної діяльності. Запропоновано рекомендації щодо майбутнього розвитку аграрної сфери України як одного з драйверів економічного зростання.

Ключові слова: *технологічний уклад, інновації, наукові дослідження й розробки (НДР), високотехнологічні галузі, NBIC-конвергенція, драйвери економічного зростання, аграрна сфера.*

Постановка проблеми. Сьогодні у світі набирає обертів VI технологічний уклад, гіпотетичним ядром якого є NBIC-конвергенція, заснована на об'єднанні та синергетичному зусиллі досягнень у сферах нано-, біо-, інфо- та когнітивних технологій (виник термін «NBIC-конвергенція» за першими буквами назв цих сфер, авторами якого у 2002 р. стали американські вчені М. Роко та В. Бейнбрідж). Передбачається, що результатом NBIC-конвергенції має стати злиття цих технологій у єдину науково-технологічну сферу знань, що дасть змогу в недалекому майбутньому створювати штучний інтелект, кіборгів, матеріали з наперед визначеними властивостями, програмувати гени тощо.

Саме VI технологічний уклад сьогодні формує основу економік таких передових розвинутих країн світу, як Японія, країни Південно-Східної Азії, США, Німеччина, Велика Британія, Франція.

У зв'язку з цим Україна не може залишатись осторонь трансформаційних процесів, які відбуваються у цивілізованому світі та спрямовані на вирішення різноманітних соціально-економічних та екологічних проблем не шляхом розвитку й заохочення лише традиційних для конкретних територій проєктів і технологій, а через формування нових бізнес-моделей та систем на основі передових технологій та інновацій, що можуть забезпечити якісно нове економічне зростання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед зарубіжних учених великий внесок у дослідження технологічних укладів, базових технологій та інновацій, драйверів економічного зростання зробили такі вчені, як В. Бейнбрідж [1], С. Глазьєв [2], М. Кондратьєв [3], Г. Менш [4], М. Роко [1], К. Фрімен [5], Й. Шумпетер [6]. Серед українських учених цьому напряму дослідження приділяли увагу Ю. Бажал [7], Б. Данилишин [19], М. Згуровський [8], М. Чумаченко, А. Чухно [11].

Однак через високий динамізм ринку новітніх технологій в умовах глобалізації та інформатизації бізнес-середовища постійно накопичуються нові проблеми, пов'язані з необхідністю активізації розроблення, впровадження та використання новітніх технологій, визначення нових драйверів задля забезпечення економічного зростання в Україні та переходу до вищого технологічного укладу.

Формулювання цілей статті. Метою статті є обґрунтування необхідності розвитку нашої держави на засадах VI технологічного укладу з визначенням основних драйверів її економічного зростання на основі аналізу нових економічних викликів світового розвитку та місця України в ньому.

Виклад основного матеріалу. Термін «технологічний уклад» почав використовуватися у вітчизняній економічній науці як аналог понять «хвилі (кластери) інновацій» (за Й. Шумпетером та М. Кондратьєвим) [3; 6], «техніко-економічна парадигма» (за К. Фріменом) [5], «життєвий цикл технічного способу виробництва» (за Г. Меншем) [4] тощо. Вперше він був запропонований у 1986 р. радянськими економістами Д. Львовим і С. Глазьєвим [9].

Згідно із С. Глазьєвим, технологічний уклад є цілісним і стійким утворенням, у рамках якого здійснюється замкнутий цикл, що розпочинається з добування й отримання первинних ресурсів і закінчується випуском набору кінцевих продуктів, що відповідають типу суспільного споживання. Комплекс базисних сукупностей технологічно зв'язаних виробництв утворює ядро технологічного устрою. Технологічні нововведення, що визначають формування цього ядра, називаються ключовим чинником. Галузі, що інтенсивно використовують ключовий чинник і відіграють провідну роль у поширенні нового технологічного устрою, є несучими галузями [10].

У табл. 1 представлено характеристику та динаміку технологічних укладів із зазначенням періоду домінування технологій, які притаманні тому чи іншому укладу.

Отже, чим ближче до сучасного періоду, тим коротше період впровадження технологій (з 20 років у I технологічному укладі до 17 років у II і III, 13 років у IV і V, 8 років у VI). Це говорить про те, що на сучасному періоді розвитку технологій час відіграє дуже важливу роль. Хто стає піонером на ринку новітніх технологій, той виграє та забезпечує собі успіх у коротко- й навіть середньостроковій перспективі.

Ще донедавна в сучасній вітчизняній економічній літературі аналізувались п'ять технологічних укладів. Зокрема, академік А. Чухно та інші науковці дослідили, що технологічна структура економіки України на першому десятку XXI ст. була представлена III, IV і незначною мірою V технологічними укладами. За даними офіційної статистики на цей період III технологічному укладу відповідало 1/3 промислової продукції, IV – близько стільки ж, а на V, що визначає постіндустріальний тип виробництв, припадало лише 3–5%. За експертними оцінками того часу на частку V технологічного укладу припадало 4,7% промислової продукції, IV – 42,4%, а III – 52,8% [11, с. 221–222].

Як уже було зазначено, приблизно з 2010 р. стартував VI технологічний уклад, який відкриває нові можливості управління властивостями штучних матеріалів та живих організмів. Однак, на жаль, у 1990-х рр. ми не використали основних драйверів V технологічного укладу, а саме не застосували інформаційно-комунікаційні технології у всіх галузях життя, не зорієнтували економіку на сферу інновацій, інтелектуальних і творчих послуг, а найголовніше – не зрозуміли, що основними рушійними силами економічного зростання можуть стати інформація, нові технології та інтелект.

Нещодавно експерти Всесвітнього економічного форуму та Національної розвідувальної ради США представили прогноз розвитку світу до 2035 р. [13].

1) Сповільнення темпів зростання економіки в усіх країнах. Зокрема, економічне зростання планети в найближчі 20 років не перевищить 2–3% ВВП на рік. Середні темпи росту економік найбільших країн Єврозони прогнозують на рівні 1,5–2%, Китаю – 3,5%. Максимальне зростання продемонструють Нігерія,

Таблиця 1

Характеристика та динаміка технологічних укладів

Епохи технологій	Технологічні уклади	Періоди домінування технологій			Країни-лідери	Технології, що переважають
		початок розвитку	сильне поширення	кінець швидкого росту		
Індустріальна революція	I	1770 р.	1790 р.	1830 р.	Британія, Франція, Бельгія	Водяний двигун, текстильні машини, виплавка чавуну й обробка заліза.
	II	1830 р.	1847 р.	1880 р.	Британія, Франція, Бельгія, США, Німеччина	Паровий двигун, вугільна промисловість, машино- та верстатобудування, чорна металургія.
	III	1880 р.	1897 р.	1930 р.	Британія, Франція, США, Німеччина	Електродвигун, важке машинобудування, виробництво сталі, стандартизація.
	IV	1930 р.	1943 р.	1970 р.	США, Західна Європа, Японія	Двигун внутрішнього згорання, синтетичні матеріали, органічна хімія, кольорова металургія, автомобілебудування, атомна енергетика.
Інформаційна революція	V	1970 р.	1983 р.	2010 р.	США, Японія, країни Південно-Східної Азії	Обчислювальна техніка, телекомунікації, інформаційні послуги, роботобудування, мікро- й оптоволоконні технології, біотехнології.
Знаннєва революція	VI	2010 р.	2018 р.	2040 р.	США, країни ЄС, Китай, Японія країни Південно-Східної Азії	Синтез нано-, біо-, інфо- та когнітивних технологій.

Джерело: розроблено автором на основі джерел [2, с. 24; 11, с. 221–232; 12, с. 104–105]

В'єтнам та Філіппіни, а саме лише 4,5–5,5%. Україна, маючи низький стартовий рівень, навіть за теперішніх темпів економічного зростання (4,6% у 2019 р.) може залишитися далеко позаду азіатських країн.

2) Посилення протекціонізму в торгівлі, зменшення частки сировинних ринків та зростання обсягів високотехнологічного виробництва. У світовій торгівлі стрімко знижуються ціни й попит на корисні копалини та нафту. Падає виручка від експорту аграрної продукції (-11% у 2015 р.) та від експорту промтоварів (-5% у 2015 р.). У структурі ВВП країн ЄС сільське господарство займає не більше 3%, в Україні – 11%, і це є головним джерелом валютних надходжень. Продукція високотехнологічних галузей, широке впровадження 3D-друку займуть більшість промислових секторів і підірвуть економіку країн – сировинних експортерів. В Україні 2/3 експорту складає сировина, а саме 33% аграрної та харчової продукції, 21% чорної металургії та руди, 3,6% лісництва. Більш того, частка української промисловості з роками лише зменшується, а частка сировини зростає. Високотехнологічний сектор України є меншим, ніж у більшості передових країн, адже виробляє 0,5% ВВП та надає роботу 0,5% зайнятих осіб (наприклад, у Тайвані цей показник становить 13,8%). У цьому секторі функціонує лише 4,0% промислових підприємств (189 у 2017 р.). Проте він є найбільш інтенсивним у виробництві продукції та здійсненні інноваційної діяльності [14, с. 19].

3) Посилення частки нетоварного, нематеріального експорту. З 2012 р. темпи зростання торгівлі товарами знижуються, а торгівля послугами зростає. Якщо у 2000–2011 рр. послуги мали стабільні 20% світової торгівлі, то у 2015 р. цей показник зріс до 23%. У нетоварному експорті за останні десятиліття міжнародний туризм перетворився на потужне джерело іноземної валюти й став четвертою за величиною складовою частиною експорту після палива, хімічних речовин і продуктів харчування. За даними ВТО внесок туризму у світовий ВВП становить 10%, а кількість робочих місць, прямо чи опосередковано причетних до цієї сфери, складає 11%. Україна у 2018 р. посіла 78 місце в рейтингу привабливості для туристів серед 140 країн за версією експертів ВЕФ (у 2017 р. – 88 місце). Хоча б у цій галузі наша держава посилює свої позиції.

4) Збільшення інвестицій у НДР та зростання кількості дослідників. Саме багаті країни та корпорації інвестують великі суми в НДР, які роблять їх основними вигодонабувачами прогресу. Тут лідирують лише шість країн. Японія інвестує в НДР 3,6% ВВП, Ізраїль – 4,1%, Південна Корея – 4,3%, Австрія, Німеччина й Швейцарія – 3%.

В Україні ситуація за останні роки не дуже втішна щодо цих показників. Зокрема, кількість дослідників стрімко падає порівняно з іншими європейськими країнами (з 6,8% у 2011 р. до 3,9% у 2016 р.), зменшується питома вага витрат на виконання НДР у ВВП (з 0,65% у 2011 р. до 0,45% у 2017 р.) (табл. 2).

5) Відхід від звичайної праці, розвиток креативних видів діяльності. Робототехніка, автопілотні механізми на транспорті сприятимуть зникненню звичайних професій у промисловості та сфері послуг. За даними ВЕФ до 2020 р. у розвинених країнах кількість створених робочих місць на 5,1 млн. позицій буде відставати від кількості скорочених.

Прогресивні країни наполегливо стимулюють креативні види діяльності, оскільки вони удвічі стійкіші до автоматизації. Наприклад, Британія планує створити 1 млн. креативних робочих місць за найближчі тринадцять років. Тим часом в Україні 40% зайнятих у промисловості робітників працюють на виробництві продукції низького технологічного рівня, 15% – у видобутку корисних копалин та сільському господарстві порівняно з 1–5% зайнятих у ЄС на аналогічних видах діяльності. Отже, невдовзі більшість українських працівників стануть непотрібними, а поширення нових технологій зажадає від фахівців спеціальних знань і навичок. Це посилить економічний розрив між висококваліфікованими та низькокваліфікованими працівниками.

У Глобальному індексі конкурентоспроможності талантів за 2019 р. Швейцарія й Сінгапур посідають лідируючі місця, США й Норвегія – третє й четверте місця відповідно. До топ-10 традиційно входять Швеція, Данія, Фінляндія, Нідерланди, Велика Британія та Люксембург. Позиція України у цьому рейтингу у

Таблиця 2

Кількість дослідників у розрахунку на 1 000 осіб зайнятого населення (віком 15–70 років) та питома вага витрат на виконання НДР у ВВП (дані за окремими країнами), %

Країни	Кількість дослідників						Питома вага витрат на виконання НДР у ВВП						
	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.
ЄС-28	11,9	–	12,9	–	13,3	–	1,97	2,01	2,02	2,03	2,04	2,04	2,06
Болгарія	5,0	5,2	5,6	8,1	6,5	7,1	0,53	0,60	0,63	0,79	0,96	0,78	0,75
Естонія	13,1	12,9	12,6	12,9	11,7	11,2	2,31	2,12	1,72	1,43	1,47	1,25	1,29
Іспанія	12,0	12,3	12,3	12,2	12,1	12,0	1,33	1,29	1,27	1,24	1.22	1,19	1,20
Німеччина	13,7	–	14,2	–	15,0	–	2,80	2,87	2,82	2,87	2,91	2,92	3,02
Польща	6,6	6,8	7,2	7,4	7,5	8,3	0,75	0,88	0,87	0,94	1,00	0,96	1,03
Румунія	3,1	3,4	3,4	3,3	3,3	3,4	0,50	0,48	0,39	0,38	0,49	0,48	0,50
Україна	**6,8**	**6,3**	**6,0**	**5,6**	**5,5**	**3,9**	**0,65**	**0,67**	**0,70**	**0,60**	**0,55**	**0,48**	**0,45**

Джерело: [15, с. 62]

2019 р. понизилася з 61 місця до 63. Усього досліджувалося 125 країн (табл. 3).

Отже, домінування того чи іншого укладу в економіці конкретної країни безпосередньо відображається на структурі національної економіки та характеризує її прогресивність [12, с. 105–106]. Щоб Україна не відставала від передових країн світу й вийшла на орбіту VI технологічного укладу, вона має робити ставку на розвиток високотехнологічних галузей.

Організація економічного співробітництва та розвитку (англ. OECD), визначаючи такі галузі (види діяльності), враховує три складові частини, а саме частку витрат на НДДКР у витратах підприємств галузі; частку високотехнологічної комплектації у складі виробів; частку персоналу НДДКР у складі підприємств [17]. Серед таких галузей слід назвати мікроелектроніку; інформаційні технології; обчислювальну техніку; програмування; робототехніку; нанотехнології; атомну енергетику; аерокосмічну техніку; біотехнології; фармацевтику; генну інженерію; штучний інтелект.

В Україні пріоритетність високотехнологічного виробництва закріплена законодавчо. Зокрема, ст. 4 Закону України «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні» визначає такі стратегічні пріоритети на 2011–2021 рр., як освоєння нових технологій транспортування енергії, впровадження енергоефективних, ресурсозберігаючих технологій, освоєння альтернативних джерел енергії; освоєння нових технологій високотехнологічного розвитку транспортної системи, ракетно-космічної галузі, авіа- й суднобудування, озброєння та військової техніки; освоєння нових технологій виробництва матеріалів, їх оброблення та з'єднання, створення індустрії наноматеріалів та нанотехнологій; технологічне оновлення та розвиток агропромислового комплексу; впровадження нових технологій та обладнання для якісного медичного обслуговування, лікування, фармацевтики; широке застосування технологій більш чистого виробництва та охорони навколишнього природного середовища; розвиток сучасних інформаційних, комунікаційних технологій, робототехніки [18].

Як підтвердження необхідності розвитку високотехнологічного виробництва групою експертів у рамках проєкту з передбачення структури майбутньої економіки України у середньостроковому (до 2020 р.) і довгостроковому (до 2030 р.) часових горизонтах на основі методу Дельфі було визначено її 10 основних драйверів. Експерти дійшли висновку, що на зазначених часових горизонтах Україна може досягти успіху в міжнародному поділі праці з огляду на своє географічне розташування, наявний людський потенціал, природні ресурси, розвиваючи такі драйвери економіки (табл. 4).

Згідно з академіком Б. Данилишиним, драйвери економічного зростання – це сукупність механізмів, які вловлюють попит, каталізують імпульси, що йдуть від нього, включають на відповідному етапі різні активи (матеріальні, фінансові, інформаційні, трудові) в русло руху, змінюють економічну ситуацію в країні. Основною функцією драйвера є формування системи вертикальних і горизонтальних зв'язків, що вловлюють та поширюють імпульси, що йдуть від точок зростання на окремих ринках. Економіка України зростає чотири роки поспіль (2016–2019 рр.), і всі ці роки основним драйвером економічного зростання, за словами академіка, є внутрішнє споживання, яке позитивно відбилось на сільському господарстві, будівництві та торгівлі [19].

Щоби економічне зростання країни не припинялось, необхідно постійно аналізувати старі драйвери та шукати нові. У тактичному плані Б. Данилишин вважає, що драйверами зростання у середньостроковій перспективі можуть бути аграрний сектор і розвиток транспортно-логістичної інфраструктури.

Як бачимо, думка науковців, експертів є близькою й мало розходиться із законодавчими деклараціями. З одного боку, це добре, але є певні розбіжності вітчизняних і міжнародних економічних експертів, зокрема, щодо перспектив розвитку аграрного сектору. Як було зазначено вище, експерти ВЕФ вважають, що необхідно зменшувати частку сільськогосподарської продукції у структурі ВВП країн (до 3–4%), бо це є невисокотехнологічною галуззю, продукція якої не може створювати високу додану вартість.

Зупинимось на цій проблемі детальніше, адже в Україні наявна дещо інша ситуація з аграрною сферою, ніж у розвинутих країнах світу.

За результатами 2018 р. зовнішньоторговельний обіг агропродукції склав 24,3 млрд. дол., з яких 18,8 млрд. дол. припали на агроекспорт, що склало 39,8% у загальному експорті України. Найбільші

Таблиця 3

Значення основних критеріїв Глобального індексу конкурентоспроможності талантів для України за 2016–2019 рр.

Критерій	Рейтинг 2016 р.	Рейтинг 2017 р.	Рейтинг 2018 р.	Рейтинг 2019 р.
Ринкові та нормативні можливості	91	103	99	96
Індекс приваблювання талантів	97	94	98	105
Шанси для кар'єрного зростання	72	64	66	68
Індекс утримання талантів або здатність утримувати кваліфікований персонал	56	54	58	66
Виробничі навички співробітників	40	66	44	45
Глобальні знання	61	53	42	37
Глобальний індекс конкурентоспроможності талантів	**66**	**69**	**61**	**63**

Джерело: [16]

Таблиця 4

Головні драйвери майбутньої економіки України та пріоритетність їх вкладу в загальне зростання [8, с. 46]

№	Драйвер (кластер) економіки	Внесок у загальне зростання економіки, (%), 2020 р.	Внесок у загальне зростання економіки, (%), 2030 р.	Часовий інтервал зростання кластеру економіки (роки)
D1	Аграрний сектор	19	24	2015–2020
D2	Військово-промисловий комплекс	15	17	2015–2030
D3	Інформаційно-комунікаційні технології	9	12	2015–2025
D4	Створення нових речовин, матеріалів, нанотехнологій	5	8	2020–2025
D5	Нова енергетика	5	8	2017–2025
D6	Високотехнологічне машино-, приладобудування	5	7	2020–2030
D7	Розвиток транзитної інфраструктури	5	7	2020–2030
D8	Біомедична інженерія, клітинна медицина, фармація	2	7	2017–2030
D9	Туризм	2	5	2017–2025
D10	Інші кластери (переважно низько технологічні та сировинні)	35	5	2015–2030

частки аграрного експорту сформували зернові культури (38,4%), масла (23,3%) й насіння олійних культур (10,2%). Найбільшими імпортерами української сільгосппродукції у 2018 р. були Індія, куди було експортовано продукції АПК на суму понад 1,8 млрд. дол., Китай (1,2 млрд. дол.), Нідерланди (1,2 млрд. дол.) та Іспанія (1 млрд. дол.). З травня 2018 р. по квітень 2019 р. Україна увійшла в трійку найбільших експортерів сільськогосподарської продукції в ЄС, продавши йому аграрної продукції на 6,3 млрд. євро [20].

Якщо поглянути на структуру доданої вартості за видами економічної діяльності у 2018 р., то необхідно зазначити, що вона не відповідає вимогам VI і навіть V технологічного укладу, бо її частка за основними високотехнологічними видами діяльності є малою (наприклад, виробництво комп'ютерів, електронної та оптичної продукції має 0,4%, наукові дослідження та розробки – 0,5%, комп'ютерне програмування, консультування – 2,1%, освіта – 0,2%). Найвищою вона була в оптовій торгівлі (15,4%), сільському господарстві, мисливстві та пов'язаних з ними послугах (7,8%), а також виробництві харчової продукції, напоїв і тютюнових виробів (4,9%) (табл. 5). Це означає, що для нашого ВВП та експорту продукція АПК все ще має велике значення.

Вважаємо, що стосовно перспектив розвитку АПК в Україні необхідно сформувати особливий підхід з огляду на наявні світові тренди економічного розвитку, внутрішні умови господарювання та національні економічні інтереси й визначені пріоритети. Він може мати такі наслідки.

1) Продовження нарощування сільськогосподарського експорту, але з акцентом на продукцію з вищою доданою вартістю (насіннєвий матеріал, кінцева сільськогосподарська продукція (мука, олія, маргарин, тверді сири, молоко, вершки, ковбасні вироби) тощо). Слід зазначити, що додана вартість для різних видів агропродукції у сучасній постіндустріальній економіці формується залежно не лише від кількості технологічних процесів її переробки, але й від інших факторів. Зокрема, це якість аграрної продукції, її безпечність та органічність походження, місце виробництва, кінцеве призначення, бренд.

2) Скорочення витрат, підвищення обсягів виробництва, продуктивності праці та якості сільськогосподарської продукції шляхом стимулювання агрокомпаній, дрібних фермерських, сімейних господарств впроваджувати новітні технології організації та ведення бізнесу (сільськогосподарська електротехніка, роботизація окремих процесів, системи автопілоту та навігації, органічні технології тощо).

3) Стимулювання розвитку інноваційних форм ведення агробізнесу (інтегрованих утворень (кластерів, бізнес-інкубаторів, агротехнопарків), самостійних агроформувань (сімейних, зокрема міських, ферм, екопоселень, агропарків, садиб зеленого та сільського туризму)) шляхом запровадження податкових, амортизаційних, кредитних та інших пільг.

4) Інвестування в НДР у сільському господарстві, що допоможе швидшими темпами переходити до інноваційного шляху розвитку аграрної сфери на засадах V та VI технологічних укладів.

Річна внутрішня дохідність інвестицій у НДР в цій галузі становить у провідних агрокраїнах 20–35%. Позитивний вплив таких інвестицій на вартість сільськогосподарської продукції, визначений за співвідношенням витрат і доходів, становить приблизно 6–12% (залежно від країни) [20].

Висновки. Проведене дослідження та наведені й проаналізовані дані дають підставу зробити такі висновки:

– формуються нові тренди світового економічного розвитку, які пов'язані зі вступом розвинутих економік до VI технологічного укладу, і Україна не може залишатися осторонь цих процесів, а має активно включатися шляхом розвитку високотехнологічних виробництв;

Таблиця 5

Додана вартість за витратами виробництва суб'єктів господарювання за окремими видами економічної діяльності у 2018 р.

Вид економічної діяльності	Код за КВЕД-2010 (рівень розділу)	Сума, тис. грн.	Частка, %
Усього		2 510 656 579,2	100
Сільське господарство, мисливство та надання пов'язаних із ними послуг	01	195 346 477,3	7,8
Добування сирої нафти та природного газу	06	11 122 9083	4,4
Виробництво харчових продуктів, напоїв і тютюнових виробів	10+11+12	124 275 725,5	4,9
Виробництво основних фармацевтичних продуктів і фармацевтичних препаратів	21	14 530 414,6	0,6
Металургійне виробництво	24	85 091 003,3	3,4
Виробництво комп'ютерів, електронної та оптичної продукції	26	9 245 266,3	0,4
Виробництво машин та устаткування	28	29 389 602,2	1,2
Будівництво будівель	41	43 662 602,1	1,7
Оптова торгівля, крім торгівлі автотранспортними засобами та мотоциклами	46	387 876 108,7	15,4
Наземний і трубопровідний транспорт	49	119 403 467,9	4,8
Складське господарство та допоміжна діяльність у сфері транспорту	52	93 223 859,5	3,7
Телекомунікації (електрозв'язок)	61	38 037 302,4	1,5
Комп'ютерне програмування, консультування	62	51 516 656,3	2,1
Надання фінансових послуг, крім страхування та пенсійного забезпечення	64	26 876 712,9	1,1
Діяльність головних управлінь (хедофісів); консультування з питань керування	70	80 180 461,6	3,2
Діяльність у сферах архітектури та інжинірингу; технічні випробування та дослідження	71	19 357 445,3	0,8
Наукові дослідження та розробки	72	12 391 099,3	0,5
Освіта	85	3 835 756,7	0,2
Охорона здоров'я	86	21 882 565,5	0,9

Джерело: розраховано автором за даними Держстату України

– необхідно ґрунтовніше підходити до формування національних економічних пріоритетів з огляду не лише на внутрішні чинники, але й на зовнішні тенденції, щоб у майбутньому не наздоганяти «ціле життя» розвинуті країни;

– слід диверсифікувати діяльність шляхом стимулювання розвитку креативних, інноваційних видів підприємництва як основних драйверів економічного зростання в постіндустріальному суспільстві;

– робити високу ставку на розвиток аграрної сфери в Україні як однієї з драйверів її економічного зростання в майбутньому, однак не забувати про баланс між валютними надходженнями до бюджету, продовольчою безпекою в державі, досить високою зайнятістю у цій галузі та ризиком щодо можливості закріплення за Україною на світовому ринку кліше сировинного придатку.

Отже, в розрізі подальших наукових досліджень більшу увагу необхідно приділяти новітнім розробкам, технологіям та джерелам їх фінансування у тих видах діяльності, які можуть уже у середньостроковій перспективі (до 2025 р.) вагомо вплинути на економічне зростання в країні.

Список літератури:

1. Roco M., Bainbridge W. (eds). Converging Technologies for Improving Human Performance: Nanotechnology, Biotechnology, Information Technology and Cognitive Science. Arlington, 2004.

2. Глазьев С. Открытие закономерности смены технологических укладов в ЦЭМИ АН СССР. *Экономика и математические методы*. 2018. Т. 54. № 3. С. 17–30.

3. Кондратьев Н. Большие циклы конъюнктуры. Москва : РАНИОН, 1928.

4. Mensch G., Schnopp, R. Stalemate in Technology, 1925–1935: The Interplay of Stagnation and Innovation. *Historische Konjunkturforschung* / W.H. Schröder, R. Spree (eds.). Stuttgart : Klett-Cotta, 1980. P. 60–74. URL: https://nbnresolving.org/urn:nbn:de:0168-ssoar-340157 (дата звернення 01.03.2020).

5. Freeman C. As Time goes by // From Industrial Revolutions to the Information Revolution. Oxford : Oxford University Press, 2001.

6. Шумпетер Й.А. Теория экономического развития / пер. с англ. В. Автономова и др. Москва : Прогресс, 1982 ; Директмедиа Паблишинг, 2008. 355 с.

7. Бажал Ю. Інформаційна економіка. *Роль інформації у формуванні ринкової економіки* : монографія / за заг. ред. І. Розпутенка. Київ : К.І.С., 2004. С. 33–57.

8. Форсайт економіки України: середньостроковий (2015–2020 роки) і довгостроковий (2020– 2030 роки) часові горизонти / наук. керівник проекту М. Згуровський. Київ : НТУУ «КПІ», 2015. 136 с.

9. Львов Д., Глазьев С. Теоретические и прикладные аспекты управления НТП. *Экономика и математические методы*. 1986. Т. 22. Вып. 5. С. 793–804.

10. Глазьев С. Нанотехнологии как ключевой фактор нового технологического уклада в экономике / под ред. В. Харитонова. Москва : Тровант, 2009. 304 с.

11. *Чухно А.,* Юхименко П., Леоненко П. *Інституціонально-інформаційна економіка* : підручник. Київ, 2010. 687 с.

12. Конкурентоспроможність національної економіки: тенденції, перспективи, соціальні орієнтири : монографія / А. Грищук, Н. Данилевич, О. Макара, С. Урба, З. Юринець. Луцьк : Вежа – Друк, 2012. 292 с.

13. *Жмеренецький О.* Глобальні економічні тренди та Україна без майбутнього. *Економічна правда*. 2017. URL: https://www.epravda. com.ua/publications/ 2017/07/17/627005 (дата звернення: 01.03.2020).

14. Писаренко Т., Кваша Т. Стан інноваційної діяльності та діяльності у сфері трансферу технологій в Україні у 2018 році : аналітична довідка. Київ : УкрІНТЕІ, 2019. 80 с.

15. Наукова та інноваційна діяльність України : статистичний збірник. Київ : Держстат, 2019. 107 с. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2019/ zb/09/zb_nauka_2018.pdf (дата звернення: 02.03.2020).

16. The Global Talent Competitiveness Index 2019. URL: https://gtcistudy.com/wpcontent/uploads/2019/01/GTCI-2019-Report.pdf (дата звернення: 02.03.2020).

17. Hatzichronoglou T. Revision of the High-Technology Sector and Product Classification: OECD library. OECD Science, Technology and Industry Working Papers. Paris : OECD Publishing, 1997. 1997/2. 26 p.

18. Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні : Закон України від 8 вересня 2011 р. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/card/3715-17 (дата звернення: 01.03.2020).

19. Данилишин Б. Про драйвери зростання економіки України. *НВ*. 2019. URL: https://nv.ua/ukr/opinion/pro-drayveri-zrostannya-ekonomiki-ukrajini -50010791.html (дата звернення: 03.03.2020).

20. Данилишин Б. Чи може Україна продовжувати нарощувати експорт сільгоспродукції? *Укрінформ*. 2019 URL: https://www.ukrinform.ua/rubric-economy/2785567-ci-moze-ukrainaprodovzuvati-narosuvati-eksport-silgospprodukcii. html (дата звернення: 03.03.2020).

References:

1. Roco M., Bainbridge W. (eds) (2004) Converging Technologies for Improving Human Performance: Nanotechnology, Biotechnology, Information Technology and Cognitive Science. Arlington.

2. Glazev S. (2018) Otkryitie zakonomernosti smenyi tehnologicheskih ukladov v TSEMI AN SSSR. [The discovery of the laws governing the change of technological modes at the CEII the USSR Academy of Sciences]. *Economics and mathematical methods*, vol. 3, pp. 17–30 (in Russian).

3. Kondratev N. (1928) Bolshie tsiklyi kon'yunkturyi. [Big business cycles]. Moscow : RANION (in Russian).

4. Mensch, G., & Schnopp, R. (1980). Stalemate in Technology, 1925-1935: The Interplay of Stagnation and Innovation. In W. H. Schröder, & R. Spree (Eds.), Historische Konjunkturforschung (pp. 60–74). Stuttgart: Klett-Cotta. Available at: https://nbnresolving.org/urn:nbn:de:0168-ssoar-340157 (accessed: 01.03.2020).

5. Freeman C. (2001) As Time goes by // From Industrial Revolutions to the Information Revolution. Oxford : Oxford University Press.

6. Shumpeter Y. (2008) Teoriya ekonomicheskogo razvitiya [Theory of Economic Development]. Moscow : Direktmedia Pablishing. 355 p. (in Russian).

7. Bazhal Yu. (2004) Informatsiyna ekonomika. [Information Economy]. Kyiv : K.I.S., pp. 33–57 (in Ukrainian).

8. Forsayt ekonomiki Ukrainy: serednostrokoviy (2015–2020 roki) I dovgostrokoviy (2020–2030 roki) chasovI gorizonti [Foresight of Ukraine's economy: medium-term (2015–2020) and long-term (2020–2030) time horizons]. Kyiv : NTUU "KPI", 2015. 136 p. (in Ukrainian).

9. Lvov D., Glazev S. (1986) Teoreticheskie i prikladnyie aspektyi upravleniya NTP [Theoretical and applied aspects of NTP management]. *Economics and mathematical methods*, t. 22, vol. 5, pp. 793–804 (in Russian).

10. Glazev S. (2009) Nanotehnologii kak klyuchevoy faktor novogo tehnologicheskogo uklada v ekonomike [Nanotechnology as a key factor in the new technological structure in the economy]. Moscow : Trovant, 304 p. (in Russian).

11. Chuhno A [ta in.]. (2010) Institutsionalno-Informatsiyna ekonomika [Institutional Information Economics]. Kyiv. 687 p. (in Ukrainian).

12. Hryschuk A. [ta in.]. (2012) Konkurentospromozhnist natsionalnoyi ekonomiki: tendentsiy, perspektivi, sotsialni orientiri : monografiya [Competitiveness of the national economy: trends, prospects, social guidelines : monograph]. Lutsk : Vezha – Druk. 292 p. (in Ukrainian).

13. Zhmerenetskiy O. (2017) Globalni ekonomichni trendy ta Ukraina bez maybutnogo. Ekonomichna pravda [Global economic trends and Ukraine without a future]. *Economic truth*. 2017. Available at: https://www.epravda.com.ua/publications/ 2017/07/17/627005 (accessed: 01.03.2020) (in Ukrainian).

14. Pysarenko T., Kvasha T. [ta in.]. (2018) Stan innovatsiynoi diyalnosti ta diyalnosti u sferi transferu tehnologiy v Ukraini u 2018 rotsi: analitichna dovidka. [State of Innovation and Technology Transfer Activity in Ukraine in 2018: Analytical Reference]. Kyiv : UkrINTEI. 80 p. (in Ukrainian).

15. Naukova ta InnovatsIyna dIyalnIst UkraYini: statistichniy zbIrnik (2019) [Scientific and Innovative Activity of Ukraine: Statistical Collection]. Kyiv : Derzhstat, 107 p. Available at: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2019/zb/09/zb_nauka_2018.pdf (accessed: 02.03.2020) (in Ukrainian).

16. The Global Talent Competitiveness Index 2019. Available at: https://gtcistudy.com/wpcontent/uploads/2019/01/GTCI-2019-Report.pdf (accessed: 02.03.2020).

17. Hatzichronoglou T. Revision of the High-Technology Sector and Product Classification: Сайт OECD library / T. Hatzichronoglou // OECD Science, Technology and Industry Working Papers. Paris: OECD Publishing, 1997. 1997/2. 26 p.

18. Pro priorytetni napriamy innovatsiinoi diialnosti v Ukraini : Zakon Ukrainy vid 8 veresnia 2011 r [On Priority Areas of Innovation in Ukraine: Law of Ukraine of September 8, 2011]. Available at: https://zakon.rada.gov.ua/laws/card/3715-17 (accessed: 01.03.2020) (in Ukrainian).

19. Danylyshun B. (2019) Pro drayvery zrostannya ekonomiky Ukrainy [About drivers of growth of economy of Ukraine]. NV. Available at: https://nv.ua/ukr/opinion/pro-drayveri-zrostannya-ekonomiki-ukrajini-50010791.html (accessed: 03.03.2020) (in Ukrainian).

20. Danylyshun B. (2019) Chy mozhe Ukraina prodovzhuvaty naroschuvaty eksport silgosproduktsii? [Can Ukraine continue to increase exports of agricultural products?]. Ukrinform. Available at: https:/ /www.ukrinform.ua/rubric-economy/2785567-ci-moze-ukrainaprodovzuvati-narosuvati-eksport-silgospprodukcii.html (accessed: 03.03.2020) (in Ukrainian).

НЕОБХОДИМОСТЬ СМЕНЫ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО УКЛАДА НА ОСНОВЕ ДРАЙВЕРОВ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

В статье исследованы сущность категории «технологический уклад», его технологическое ядро, изменение технологических укладов в ходе экономического развития. Осуществлен критический анализ состояния экономического развития Украины в соответствии с принципами высших технологических укладов. Проанализированы основные мировые тенденции экономического роста, отечественные законодательные инициативы касательно инновационных принципов развития, на основе чего обоснована необходимость создания предпосылок для перестройки экономики Украины на принципах VI технологического уклада. Определена сущность понятия «драйверы экономического роста». Осуществлен анализ отдельных драйверов экономического роста в стране касательно создания добавленной стоимости по затратам производства субъектов хозяйствования по отдельным видам экономической деятельности. Предложены рекомендации касательно будущего развития аграрной сферы Украины как одного из драйверов экономического роста.

Ключевые слова: *технологический уклад, инновации, научные исследования и разработки (НИР), высокотехнологичные отрасли, NBIC-конвергенция, драйверы экономического роста, аграрная сфера.*

THE NECESSITY OF CHANGING TECHNOLOGICAL CONDITION ON THE BASIS OF ECONOMIC GROWTH DRIVERS

The article states the dominance of a particular way in the economy of a particular country directly reflects on the structure of the national economy and characterizes its progressiveness. Therefore, a critical analysis of the state of economic development of Ukraine in accordance with the principles of higher technological structures. The study noted that due to the high dynamic market of new technologies in the world global and information field of business suppliers, new problems still remain, which are used with all the necessary active work boxes, using the necessary technologies and economic economy in Ukraine and moving to the highest economic level. In the modern period of technological time development, it is very important. Who pioneers the market for new modern technologies; he will win and succeed in the short and medium term. In the present study shows in order for Ukraine to keep up with the leading countries in the world and enter the orbit of the VI technological institution, it must focus on the development of high-tech industries and drivers of economic growth: information and communication technologies, high-tech machine and instrument making, creation of new substances and materials, nanotechnology, biomedical engineering, cellular medicine, pharmacy, tourism, agricultural sector etc. The research shows it is necessary to approach the formation of national economic priorities more thoroughly, taking into account not only internal factors but also external trends; diversify activities by stimulating the development of creative, innovative types of entrepreneurship as the main drivers of economic growth. The essence of the concept of "drivers of economic growth" is defined. The analysis of individual drivers of economic growth in the country in terms of value added at the cost of production of economic entities by specific types of economic activity. Placing a high emphasis on the development of the agricultural sector in Ukraine as one of the drivers of its economic growth in the future, do not forget about the balance between foreign exchange budgetary payments, food security in the country, sufficiently high employment in this sector and the risk of anchoring Ukraine in the world the market cliché of raw material appendage.

Key words: *technological structure, innovation, research and development (R&D), high-tech industries, NBIC convergence, drivers of economic growth, agricultural sector.*

DOI: https://doi.org/10.32838/2523-4803/70-2-15

УДК 338.2

Губарєва І.О.
доктор економічних наук, професор,
завідувачка сектором енергетичної безпеки та енергозбереження,
Науково-дослідний центр індустріальних проблем розвитку НАНУ
Губарєв О.О.
кандидат економічних наук, доцент,
Харківська державна академія культури

Hubarieva Iryna
Research Center for Industrial Problems of Development of
National Academy of Sciences of Ukraine
Hubariev Alexander
Kharkov State Academy of Culture

ДІАГНОСТИКА ПРОБЛЕМ ІНКЛЮЗИВНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ

Метою статті є діагностування проблем інклюзивного розвитку України з використанням міжнародних індексів. Виявлено стримувальні фактори та обмеження інклюзивного розвитку України, які в умовах глобальної економічної кризи є потенційними загрозами безпеці національної економіки, а саме низькі темпи економічного розвитку, низький рівень зайнятості, значне розшарування суспільства за рівнем добробуту, низький середній рівень доходів домашніх господарств, значна інтенсивність парникових викидів в атмосферу, високий відсоток державного боргу у ВВП, низький рівень безпеки людей у зв'язку з військовими діями на Сході країни. Глобальна економічна криза, яка розгортається, вплине на інклюзивний розвиток України, що вимагає коригування інструментів державного регулювання, формування дієвої соціально-економічної політики, які мають бути спрямовані на збереження зайнятості, підвищення соціальної безпеки населення, а в подальшому на підвищення конкурентоспроможності національної економіки шляхом збільшення продуктивності праці та обсягів виробництва продукції з високою доданою вартістю.

Ключові слова: *інклюзивний розвиток, світова економічна криза, міжнародні індекси, діагностика.*

Постановка проблеми. У світовій економіці спостерігається синхронізоване уповільнення темпів економічного розвитку, що пов'язано з посиленням торговельних конфліктів між країнами, спадом у різних секторах національної економіки, особливо в промисловості, невизначеністю ситуації з пандемією коронавірусу. Глобальна економічна криза, яка розгортається, вплине на інклюзивний розвиток країн світу, що вимагає коригування інструментів державного регулювання, формування дієвої соціально-економічної політики, що дасть змогу мінімізувати ризики та загрози безпеці національній економіці, такі як рецесія економіки, збільшення розшарування населення за доходами, зростання бідності, зниження зайнятості, зростання захворюваності та смертності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Інклюзія (англ. "inclusion" – «включення») – це процес збільшення ступеня участі всіх громадян у соціумі через доступ до можливостей і справедливий розподіл результатів праці [1, с. 20], а інклюзивний розвиток – це економічний розвиток, у рамках якого виникають рівні можливості для всіх верств населення, справедливо розподіляються матеріальні та нематеріальні блага в суспільстві для підвищення його добробуту [2].

Фундаторами теоретичних засад інклюзивного розвитку здебільшого є закордонні вчені, зокрема Р. Аткінсон, Д. Аджемоглу, Р. Болінг, З. Дарвас, Д. Робінсон, Р. Райнер, Р. Рамос, Дж. Подест, С. Голандер, Р. Харрод, Р. Хаусманн. Дослідження особливостей інклюзивного зростання економіки як завдання політики державного регулювання й можливостей його досягнення у країнах з різним рівнем соціально-економічного розвитку нині перебуває у фокусі наукових досліджень таких міжнародних організацій, як Організація економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР), Програма розвитку ООН (ПРООН), Міжнародний валютний фонд (МВФ), Світовий банк, Всесвітній економічний форум (ВЕФ). Теоретико-методологічні аспекти інклюзивного розвитку України знайшли своє відображення в роботах таких науковців, як І. Бобух, А. Базилюк, А. Вдовічен, Ю. Власенко, Т. Затоцька, Л. Ємельяненко, К. Сапун, Л. Федулова. Однак, незважаючи на значну кількість наукових досліджень, проблемні питання оцінювання рівня та виявлення проблем інклюзивного розвитку України для обґрунтування дієвих заходів державного регулювання досліджені недостатньо.

Формулювання цілей статті. Метою статті є діагностування проблем інклюзивного розвитку України з використанням міжнародних індексів.

Виклад основного матеріалу. Аналіз наукових публікацій та аналітичних матеріалів свідчить про відсутність єдиного узгодженого розуміння сутності інклюзивного розвитку та підходів до його оцінювання. Перелік індексів та показників, які частіше за все використовуються у міжнародних співставленнях для оцінювання інклюзивного розвитку країн світу, подано в табл. 1.

Для загального оцінювання рівня інклюзивного розвитку країни у світовій практиці частіше за інші показники використовується Індекс інклюзивного розвитку (Inclusive Development Index), який розроблено експертами ВЕФ [2; 3].

Як зазначила А. Карімова [6], ВВП був і залишається одним із найважливіших показників виміру розвитку країни, але він має низку обмежень. Зокрема, оперування даними підрахунку ВВП не дає змоги домогтися більш точного розподілу доданої вартості; ресурсне багатство й зростання ВВП слабо пов'язані із соціальними результатами (механізм не вимірює якість товарів, послуг і результати інновацій, зникає споживчий надлишок, що важливо у вимірі зміни реальних доходів і споживання); він не може виміряти інтелектуальні інвестиції (довгострокові до слідження, створення бренду, підвищення кваліфікації тощо), вкладення у фізичні активи (машини, заводи, оргтехніка тощо); він не придатний як метрика процвітання в ситуації переходу від виробництва капіталу (грошей) до виробництва й накопичення знань (Четверта промислова революція), тому що не виявляються джерела багатства або бідності, не має функції розподілу доходів, не диференціює учасників, не дає можливості передбачити зміни, які можуть мати глибокі наслідки для суспільства.

Індекс інклюзивного розвитку (ІІР) ґрунтується на 12 індикаторах, об'єднаних у три групи (зростання й розвиток, інклюзивність, наслідування поколінь та сталість розвитку), які оцінюють рівень економічного розвитку країни краще, ніж індикатор зростання ВВП. Індекс розраховується на основі двох типів даних, таких як кількісні дані, отримані від провідних міжнародних організацій або інших шанованих джерел; опитування керівників бізнесу, організоване ВЕФ, що включає оцінки понад 14 тисяч лідерів ділового та політичного середовища у своїх країнах. На рис. 1 представлено розподіл України та країн світу за Індексом інклюзивного розвитку у 2018 р.

Для зручності порівняння в рейтингу ІІР країни розділено на два сектори, а саме розвинуті (30 країн) та ті, що розвиваються (79 країн), серед яких є Україна. До топ-5 країн світу розвинутих економік увійшли Норвегія (6,08 бали), Ісландія (6,07), Люксембург (6,07), Швейцарія (6,05), Данія (5,81). До топ-5 країн світу, економіки яких розвиваються, увійшли Литва (4,86 бали), Угорщина (4,74), Азербайджан (4,69), Латвія (4,67), Польща (4,61). Україна (3,42 бали) посіла 78 місце зі 103 країн, а серед 79 країн, що розвиваються, – 47 місце. Інклюзивність економічного розвитку в Україні за останні 5 років знизилась на 6,8%.

У табл. 2 наведено основні проблеми інклюзивного розвитку за складовими частинами ІІР України порівняно з країнами світу.

Як видно з табл. 2, Україна суттєво відстає від розвинутих країн та більшості країн, що розвиваються, за рівнем інклюзивного розвитку, хоча Україна має у сфері інклюзивності досить високі показники, а саме загальне 17 та перше місце серед країн, що розвиваються, за показником нерівності доходів та рівня бідності. Водночас за коефіцієнтами Джині Україна посідає 73 місце серед 79 країн, що розвиваються, а за рівнем стійкості – 75 місце. Основними деструктивними чинниками інклюзивного розвитку України є бойові дії на сході країни, внутрішня й зовнішня трудова міграція, макроекономічна нестабільність, диспропорції в економіці, високий рівень корупції в державному управлінні.

Таким чином, до основних проблем інклюзивного розвитку України порівняно з країнами світу можна

Таблиця 1

Індекси та показники для оцінювання економічного розвитку країн світу

Найменування індексу	Розробник/джерело	Складники індексу
Індекс інклюзивного розвитку (Inclusive Development Index)	ВЕФ [2; 3]	До індексу входять 12 показників, що об'єднані у три складові частини, такі як зростання та розвиток (ВВП країни на душу населення, продуктивність праці, зайнятість, очікувана тривалість життя); інклюзивність (середній рівень доходів домашніх господарств, рівень бідності, коефіцієнт Джині щодо розшарування доходів в суспільстві, коефіцієнт Джині щодо розшарування суспільства за розподілом багатства); наступність поколінь і стійкість розвитку (скориговані чисті заощадження, частка державного боргу у ВВП, інтенсивність парникових викидів в атмосферу, демографічне навантаження).
Індекс стійкості суспільства (The Sustainable Society Index)	Фонд стійкого суспільства (Нідерланди) [4]	Оцінювання за такими напрямами, як благополуччя людей, екологічне благополуччя, економічне благополуччя.
Індекс процвітання країн світу (The Legatum Prosperity Index)	Інститут Legatum [5]	Комбінований показник, який вимірює досягнення країн світу щодо їх благополуччя й процвітання у таких напрямах, як економіка, підприємництво, управління, освіта, охорона здоров'я, безпека, особисті свободи, соціальний капітал.

віднести низький рівень зайнятості; значне розшарування суспільства за рівнем добробуту; низький середній рівень доходів домашніх господарств; значна інтенсивність парникових викидів в атмосферу; високий відсоток державного боргу у ВВП.

Для оцінювання інклюзивного розвитку країни пропонується використовувати Індекс стійкості суспільства (Sustainable Society Index) [4], який розраховується некомерційною організацією Фонд стійкого суспільства (Нідерланди). Індекс оцінює рівень стійкості 154 країни світу за такими напрямами, як благополуччя людей, екологічне благополуччя, економічне благополуччя. Стійкий розвиток розглядається як збалансований розвиток за принципами економіки замкнутого

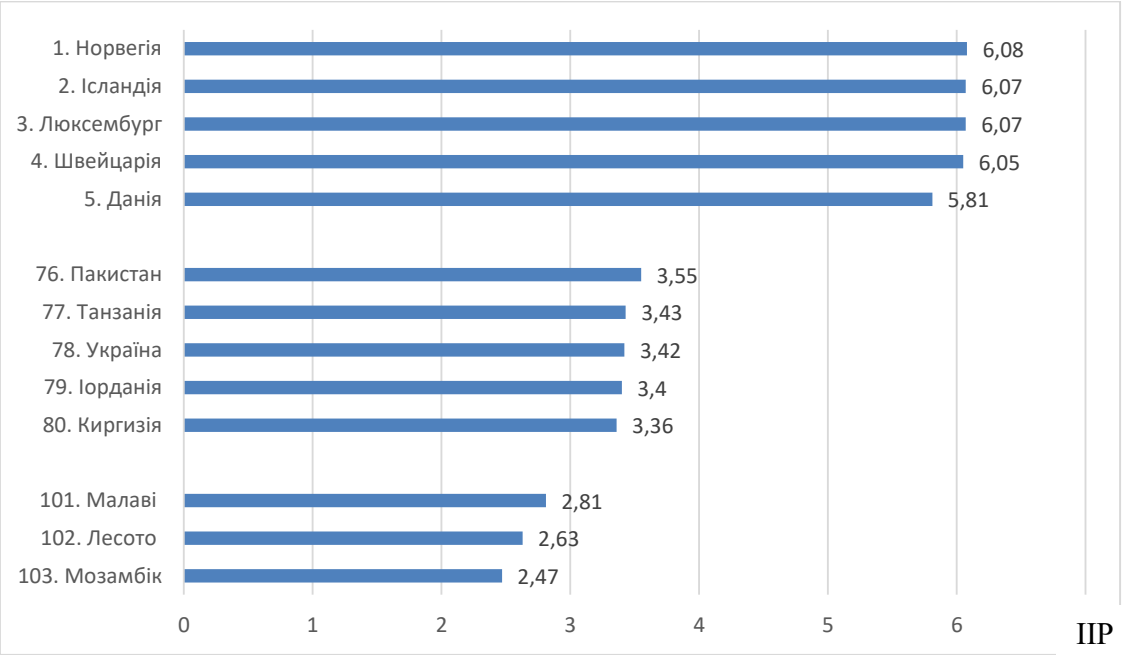

Рис. 1. Розподіл України та країн світу за Індексом інклюзивного розвитку у 2018 р.

Джерело: складено за даними джерела [3]

Таблиця 2

Основні проблеми України за складовими частинами Індексу інклюзивного розвитку за 2018 р.

Показник	Україна	Значення країн-лідерів			
		розвинуті		ті, що розвиваються	
Індекс інклюзивного розвитку	3,42	Норвегія	6,08	Литва	4,86
Зростання та розвиток					
ВВП країни на душу населення, дол. США	2 906	Люксембург	111 001	Литва	15 873
Продуктивність праці, дол. США	15 845	Люксембург	206 734	Литва	60 198
Очікувана тривалість життя, роки	64,1	Японія	74,9	Хорватія	69,4
Зайнятість, %	53,9	Ісландія	71,1	Мадагаскар	84,6
Інклюзивність					
Коефіцієнт Джині щодо розшарування суспільства за доходами, від 0 до 100	26,3	Ісландія	24,4	Україна	26,3
Рівень бідності, %	0,5	Данія	5,5	Польща; Росія	0,3; 0,3
Коефіцієнт Джині щодо розшарування суспільства за рівнем добробуту, від 0 до 100	90,1	Словаччина	46,3	Угорщина	45,3
Медіанний дохід домогосподарств, дол. США за день	10,2	Норвегія	63,8	Латвія	25,2
Наслідування поколінь та сталість розвитку					
Скориговані чисті заощадження, % від ВНД	1,0	Сінгапур	35,7	Непал	40,4
Інтенсивність парникового забруднення на одиницю ВВП, кг/дол. США	347,0	Ірландія	19,5	Чад	3,2
Державний борг, % від ВВП	81,2	Корея	38,6	Росія	17,0
Коефіцієнт демографічного навантаження, %	45,8	Швейцарія	49,4	Молдова	35,2

Джерело: складено за даними джерела [3]

циклу, такими як обмеження енерго- й матеріалоємності, заміщення невідновлюваних ресурсів відновлюваними, відновлення потрібних компонентів з перероблених відходів, рециркуляція відходів, багаторазове використання продукції. Компоненти Індексу стійкого суспільства наведені в табл. 3.

У табл. 4. наведено розподіл України та країн світу за складниками Індексу стійкого суспільства.

Як видно з табл. 4, Україна значно відстає від країн світу за рівнем економічного благополуччя, причому спостерігається суттєве зниження рейтингу за цим показником (із 44 позиції у 2006 р. до 130 у 2016 р.).

Індекс процвітання країн світу (The Legatum Prosperity Index), який презентує Інститут Legatum [5], – це комбінований показник, який вимірює досягнення країн світу щодо їх благополуччя і процвітання. Процвітання – це більше, ніж накопичення матеріальних благ, це також радість повсякденному життю й перспектива ще кращого життя в майбутньому. Індекс складається на основі 89 показників, об'єднаних у восьми категоріях, які відображають різні аспекти життя суспільства й параметри суспільного добробуту. Отже, ними є економіка, підприємництво, управління, освіта, охорона здоров'я, безпека, особисті свободи, соціальний капітал (табл. 5). Рейтинг кожної країни визначається шляхом обчислення середньозваженого значення індикаторів процвітання. Показники базуються на статистичному аналізі, соціологічних дослідженнях та експертних оцінках учасників опитування.

У 2019 р. перше місце в рейтингу процвітання країн світу посіла Данія, у першу п'ятірку увійшли також Норвегія, Швейцарія, Швеція, Фінляндія. Замикають рейтинг африканські країни, а саме Південний Судан, Ємен, ЦАР. Україна у 2019 р. посіла 96 місце серед 167 країн світу. Порівняно з минулим роком Україна піднялась на три позиції (з 99 місця). Найвищу оцінку Україна отримала за освіту (37 місце) й умови життя (69), найнижчу – в категорії «соціальний капітал» (міжособистісна довіра, довіра до інституцій) (148) та за рівнем особистої безпеки (145) й довкілля (127) (табл. 6).

Таблиця 3

Субіндекси та складники Індексу стійкості суспільства

Індекс	Складник	Категорія	Індикатори
Індекс стійкості суспільства	Благополуччя людей	Основні потреби	Достатність їжі, достатність води, безпечна санітарія.
		Особистий розвиток і здоров'я	Освіта, здорове життя, гендерна рівність.
		Збалансоване суспільство	Розподіл доходів, зростання населення, якість управління.
	Екологічне благополуччя	Природне середовище	Біорізноманіття, відновлювані водні ресурси, споживання.
		Клімат, енергія	Використання енергії, економія енергії, поновлювана енергія, парникові гази.
	Економічне благополуччя	Перехід на нову якість	Органічне землеробство, справжня економія.
		Економіка	ВВП, зайнятість, державний борг.

Джерело: складено за даними джерела [4]

Таблиця 4

Розподіл України та країн світу за складниками Індексу стійкого суспільства у 2016 р.

Складники індексу стійкого суспільства	Топ-5 країн-лідерів	Україна та країни, близькі в рейтингу	Топ-5 країн-аутсайдерів
Благополуччя людей	1. Фінляндія; 2. Німеччина; 3. Нідерланди; 4. Ісландія; 5. Норвегія	34. Білорусь; 35. Нова Зеландія; **36. Україна;** 37. Іспанія; 38. Чорногорія	150. Гвінея-Бісау; 151. Нігер; 152. Конго; 153. Центральна Африканська Республіка; 154. Чад
Екологічне благополуччя	1. Бурунді; 2. Того; 3. Лесото; 4. Центральна Африканська Республіка; 5. Уганда	83. Словаччина; 84. М'янма; **85. Україна;** 86. Тайланд; 87. Маврикій	149. Естонія; 150. Оман; 151. Саудівська Аравія; 152. ОАЕ; 153. Туркменістан; 154. Катар
Економічне благополуччя	1. Норвегія; 2. Швейцарія; 3. Естонія; 4. Швеція; 5. Чехія	128. Центральна Африканська Республіка; 129. Мадагаскар; **130. Україна;** 131. Ангола; 132. Гайана	149. Того; 150. Ірак; 151. Конго; 152. Йомен; 153. Мозамбік; 154. Мавританія

Джерело: складено за даними джерела [4]

Таблиця 5

Субіндекси та складники Індексу процвітання країн світу

Індекс	Субіндекс	Категорія
Індекс процвітання країн світу	Безпека й охорона	Визначає ступінь, якою конфлікт, терор та злочинність дестабілізують безпеку людей як негайно, так і в результаті тривалого впливу.
	Особиста свобода	Вимірює ефективність і прогрес націй у забезпеченні свободи особистості та заохочення соціальної толерантності.
	Управління	Вимірює ступінь державного регулювання, а саме ефективність уряду, свободу від корупції.
	Соціальний капітал	Вимірює міцність особистих і соціальних відносин, соціальних норм та громадянської участі в країні.
	Інвестиційне середовище	Визначає ступінь захищеності й доступності інвестицій.
	Умови для бізнесу	Оцінює бізнес-середовище, те, наскільки нормативні акти дають змогу бізнесу починатися, конкурувати та розширюватися.
	Доступ до ринку та інфраструктура	Вимірює якість інфраструктури, доступ на ринок товарів та послуг.
	Якість економіки	Вимірює те, наскільки економіка держави готова до стабільного генерування багатства за повного залучення своєї робочої сили.
	Умови життя	Вимірює ступінь якості життя, включаючи матеріальні ресурси, житлові, можливість отримання основних послуг.
	Здоров'я	Оцінює рівень здоров'я, доступ до необхідних послуг для підтримки здоров'я, інфраструктуру охорони здоров'я та профілактичні заходи, захворювання й фактори ризику, смертність.
	Освіта	Оцінює доступність освіти, якість освіти на чотирьох ланках (дошкільне, початкове, середнє, вище), навички дорослого населення.
	Природне середовище	Вимірює аспекти фізичного середовища, які мають безпосередній вплив на людей у їх повсякденному житті, та зміни, які можуть вплинути на процвітання наступних поколінь.

Джерело: складено за даними джерела [5]

Таблиця 6

Основні недоліки інклюзивного розвитку України за складниками Індексу процвітання країн світу у 2019 р.

Показник	Місце України	Країна-лідер
Індекс процвітання кран світу	96	Данія
Безпека й охорона	145	Швейцарія
Особиста свобода	85	Норвегія
Управління	81	Норвегія
Соціальний капітал	148	Норвегія
Інвестиційне середовище	113	Сінгапур
Умови для бізнесу	71	Гонконг
Доступ до ринку та інфраструктура	87	Сінгапур
Якість економіки	99	Сінгапур
Умови життя	69	Данія
Здоров'я	114	Сінгапур
Освіта	37	Сінгапур
Природне середовище	127	Швеція

Джерело: складено за даними джерела [5]

Як видно з табл. 6, найбільше відставання України від провідних країн світу спостерігається в таких сферах, як соціальний капітал, безпека й охорона, природне середовище, здоров'я, інвестиційне середовище.

Висновки. Як показало проведене дослідження, ключовими проблемами інклюзивного розвитку України є низькі темпи економічного розвитку; низький рівень зайнятості; значне розшарування суспільства за рівнем добробуту; низький середній рівень доходів домашніх господарств; значна інтенсивність парникових викидів в атмосферу; високий відсоток державного боргу у ВВП; низький рівень безпеки людей у зв'язку з військовими діями на Сході країни. Виявлені проблеми є стримувальними факторами інклюзивного розвитку України, але в умовах глобальної економічної кризи вони є потенційними загрозами безпеці національній економіці, що підтверджується прогнозом наслідків економічної кризи для України, який презентував Український інститут майбутнього [6]. Він передбачає падіння експорту на 16% (-10 млрд. дол.), зростання дефіциту торговельного балансу до 13 млрд. дол., зниження курсу гривні до 35–37 грн./дол., зниження кредитного рейтингу до «переддефолтного», зростання вартості запозичень на

зовнішніх ринках з 5% до 8% у валюті, падіння гривневого ВВП на 8–9%, а доларового – на 20–30 млрд., падіння заробітної плати в доларах на 15–20%, втрата роботи до 500 тис. людей, повернення 300 тис. трудових мігрантів. Щоби встояти під час кризи та забезпечити якісне інклюзивне зростання економіки України в майбутньому, потрібно перш за все зберегти зайнятість населення, підтримати малий та середній бізнес шляхом запровадження податкових та адміністративних пільг, сформувати передумови для подальшого розвитку в межах податкової, бюджетної, монетарної та митної політики. Стратегічним напрямом інклюзивного розвитку України має стати підвищення конкурентоспроможності національної економіки шляхом збільшення продуктивності праці та обсягів виробництва продукції з високою доданою вартістю, забезпечення зайнятості, підвищення соціальної та екологічної безпеки країни.

Список літератури:

1. Базилюк А., Жулін О. Інклюзивне зростання як основа соціально-економічного розвитку. *Економіка та управління на транспорті*. 2015. № 1. С. 19–29. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/eut_2015_1_5 (дата звернення: 26.02.2020)
2. The Global Competitiveness Report 2017–2018. URL: https://www.weforum.org/reports/the-global-competitiveness-report-2017-2018 (дата звернення: 01.03.2020).
3. The Inclusive Development Index 2018 Summary and Data Highlights. URL: http://www3.weforum.org/docs/WEF_Forum_IncGrwth_2018.pdf (дата звернення: 01.03.2020).
4. Sustainable Society Index – your compass to sustainability. URL: http://www.ssfindex.com/data-all-countries (дата звернення: 04.03.2020).
5. The Legatum Prosperity Index 2019. URL: http://www.prosperity.com/#!/ranking (дата звернення: 06.03.2020).
6. Каримова А. Инклюзивный девелопмент: концепция сдвига. URL: www.imemo.ru/files/File/magazines/rossia_i_novay/2018_02/15_Karimova.pdf (дата звернення: 10.03.2020).
7. Економічний прогноз на 2020 р. / Український інститут майбутнього. URL: https://www.uifuture.org/publications/forecasts/25243-prognoz/2020/vyklyky/i/mozlyvosti (дата звернення: 10.03.2020).

References:

1. Bazy'lyuk A., Zhulin O. (2015) Inklyuzy'vne zrostannya yak osnova social'no-ekonomichnogo rozvy'tku [Inclusive growth as the basis of socio-economic development]. *Ekonomika ta upravlinnya na transporti [Economics and management in transport]*, no. 1. pp. 19–29. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/eut_2015_1_5 (accessed: 26.02.2020).
2. The Global Competitiveness Report 2017–2018. Available at: https://www.weforum.org/reports/the-global-competitiveness-report-2017-2018 (accessed: 01.03.2020).
3. The Inclusive Development Index 2018 Summary and Data Highlights. Available at: http://www3.weforum.org/docs/WEF_Forum_IncGrwth_2018.pdf (accessed: 01.03.2020).
4. Sustainable Society Index – your compass to sustainability. Available at: http://www.ssfindex.com/data-all-countries (accessed: 04.03.2020).
5. The Legatum Prosperity Index 2019. Available at: http://www.prosperity.com/#!/ranking (accessed: 06.03.2020).
6. Karimova A. (2018) Inklyuzivnyj development: koncepciya sdviga [Inclusive Development: The Shift Concept]. Available at: www.imemo.ru/files/File/magazines/rossia_i_novay/2018_02/15_Karimova.pdf (accessed: 10.03.2020).
7. Ekonomichny'j prognoz na 2020 r. [Economic forecast for 2020] / Ukrayins'ky'j insty'tut majbutn'ogo. [Ukrainian Institute of the Future]. Available at: https://www.uifuture.org/publications/forecasts/25243-prognoz/2020/vyklyky/i/mozlyvosti (accessed: 10.03.2020).

ДИАГНОСТИКА ПРОБЛЕМ ИНКЛЮЗИВНОГО РАЗВИТИЯ УКРАИНЫ

Целью статьи является диагностирование проблем инклюзивного развития Украины с использованием международных индексов. Выявлены сдерживающие факторы и ограничения инклюзивного развития Украины, которые в условиях глобального экономического кризиса являются потенциальными угрозами безопасности национальной экономики, а именно низкие темпы экономического развития, низкий уровень занятости, значительное расслоение общества по уровню благосостояния, низкий средний уровень доходов домашних хозяйств, значительная интенсивность парниковых выбросов в атмосферу, высокий процент государственного долга в ВВП, низкий уровень безопасности людей в связи с военными действиями на Востоке страны. Глобальный экономический кризис, который разворачивается, повлияет на инклюзивное развитие Украины, что требует корректировки инструментов государственного регулирования, формирования действенной социально-экономической политики, которые должны быть направлены на сохранение занятости, повышение социальной безопасности населения, а в дальнейшем на повышение конкурентоспособности национальной экономики путем увеличения производительности труда и объемов производства продукции с высокой добавленной стоимостью.

Ключевые слова: *инклюзивное развитие, мировой экономический кризис, международные индексы, диагностика.*

DIAGNOSIS OF PROBLEMS OF INCLUSIVE DEVELOPMENT OF UKRAINE

The world economy is experiencing a synchronous slowdown in economic development, which is compounded by intensified trade conflicts between countries, recession in various sectors of the national economy, especially in industry and uncertainty about the situation with the coronary pandemic. The purpose of the article is to diagnose problems of inclusive development of Ukraine using international indices. The analysis of scientific publications and analytical materials indicates that there is a lack of a coherent understanding and approaches to assessing the inclusive development of the countries of the world. It is suggested to use the following international indices and ratings to diagnose inclusive development problems in Ukraine: Inclusive Development Index developed by WEF experts, Sustainable Society Index, calculated by a non-profit organization Sustainable Society Fund (Netherlands) and the Legatum Prosperity Index, presented by the Legatum Institute. The analysis showed that Ukraine is far behind the leading countries in the world in terms of inclusive development. Restraining factors and restrictions of inclusive development of Ukraine, which in the conditions of the global economic crisis are identified potential threats to the security of the national economy: low rates of economic development, low employment, significant stratification of society in terms of wealth, low average income of households, significant intensities atmosphere, high percentage of public debt in GDP, low level of security of people in connection with military destine in the East of the country. The global economic crisis that is unfolding will affect the inclusive development of Ukraine, which requires adjusting the instruments of state regulation, forming an effective socio-economic policy, which should be aimed at preserving employment, improving social security of the population, and further on improving the competitiveness of the national economy by increase in labor productivity and production volumes of products with high added value. Diagnosis of problems, assessment of opportunities and prospects of inclusive development of Ukraine is the basis for substantiation of effective measures of state regulation.

Key words: *inclusive development, world economic crisis, international indices, diagnostics.*

DOI: https://doi.org/10.32838/2523-4803/70-2-16

УДК 338.14:343.37

Доценко А.Ю.
аспірант кафедри маркетингу,
підприємництва і організації виробництва,
Харківський національний аграрний університет імені В.В. Докучаєва

Docenko Anton
Kharkiv National Agrarian University named after V.V. Dokuchaiev

СУТНІСТЬ, ПЕРЕДУМОВИ ВИНИКНЕННЯ ТА НАСЛІДКИ ТІНЬОВОЇ ЕКОНОМІКИ В СУЧАСНОМУ СВІТІ

У статті розглянуто передумови виникнення, сутність та зміст категорії «тіньова економіка», яка перебуває у сфері досліджень багатьох вітчизняних та зарубіжних науковців. Досліджено передумови та фактори розвитку тіньового сектору економіки, подано власне критичне бачення змісту досліджуваної категорії. Узагальнено, охарактеризовано вплив структурних елементів тіньової економіки на національну економіку. Проаналізовано рівень тіньової економіки України порівняно з іншими країнами Європи у 2017 р. та відхилення кожного показника від оптимального рівня. Узагальнено досвід прогресивних країн світу щодо вжитих заходів детінізації тіньової економічної діяльності. Окреслено основні шляхи вдосконалення механізму виходу економіки «з тіні» задля підвищення авторитету нашої держави на міжнародній арені.

Ключові слова: *тіньова економіка, детінізація економіки, національна економіка, корупція, державне регулювання.*

Постановка проблеми. У процесі інтеграції України до європейського простору економіка нашої держави знижує свої позиції через існування проблеми тіньового сектору, що має значну частку в структурі та впливає на соціально-економічний розвиток на макро- й мікрорівнях. Тіньова економіка – це специфічне явище, яке має всепроникний характер і без урахування якого неможливо здійснити реальне оцінювання процесів і тенденцій, що відбуваються в усіх сферах діяльності, зокрема в економічній, соціально-політичній, юридичній. Сьогодні для підвищення авторитету нашої країни на міжнародній економічній арені особливу увагу

слід приділити вивченню питання врегулювання процесів, які впливають на розвиток тіньової економіки. У зв'язку з цим необхідно запровадити практику, яка б дала змогу розробити ефективний спосіб боротьби з тінізацією економіки, тому на початковому етапі розроблення шляхів легалізації тіньової економіки важливими є вивчення її дефініції, визначення передумов виникнення та економічних наслідків.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Тіньову економіку, яка має декілька етапів еволюції, вчені досліджували не одне десятиріччя. Проблеми тіньової економіки детально вивчали численні вітчизняні науковці, такі як З.С. Варналій, В.К. Васенко, С.В. Ведернікова, О.Р. Дивеєв-Кириленко, Я.О. Жаліло, І.Ю. Кондрат, С.О. Корецька, Н.М. Краус, О.О. Кундицький, О.Д. Ладюк, І.І. Мазур, В.О. Мандибура, М.М. Меркулов, Т.В. Момот, Ю.С. Нехайчук, В.М. Попович, В.А. Предборський, О.С. Сенишин, Н.В. Статівка, Ю.М. Харазішвілі. Незважаючи на активне вивчення науковцями питання тіньової економіки та розроблену ними потужну теоретичну й практичну базу, проблему становлення й розвитку цього феномена потрібно продовжувати досліджувати, насамперед визначати передумови її виникнення та економічні наслідки в сучасному світі.

Формулювання цілей статті. Мета статті полягає в розкритті поглядів науковців на сутність категорії «тіньова економіка», передумови її виникнення та характеристики основних наслідків її прояву.

Виклад основного матеріалу. Тіньова економіка має об'єктивний характер та істотний вплив на економічний стан держави, регіону, соціальні процеси, що відбуваються в суспільстві, політичну ситуацію. Існування тіньового сектору економіки притаманне всім країнам світу й різниться лише масштабами прояву.

Сучасного змісту та форм прояву категорія «тіньова економіка» набула у 60–70-х рр. XX ст. Зарубіжні та вітчизняні науковці трактують її по-різному.

Відповідно до історичного підходу А.В. Дворянінов пов'язує появу тіньової економіки з розвитком перших форм господарювання, становленням інституту державності та формуванням взаємовідносин між державою та її громадянами у вигляді сплати податків [1].

У контексті дослідження передумов виникнення тіньової економіки заслуговують на увагу наукові праці перуанського економіста Ернандо де Сото. Він увів в економічну науку принципово нову концепцію становлення тіньової економіки та підкреслив, що головними причинами виникнення цього феномена є реакція населення на неефективну та неврегульовану законодавчу базу, високий рівень бюрократизму та недосконалий правовий режим [2].

У науковій праці А.В. Базилюка та С.М. Коваленко зазначено, що тіньова економіка набула свого поширення в процесі державотворення. Під тіньовою економікою дослідники розуміють результат відсутності рівноваги на рівні держави між певними суб'єктами в процесі створення та розподілу прибутку, що призводить до певного дисбалансу інтересів через недосконалу законодавчу базу [3]. Дещо схожий підхід до визначення поняття «тіньова економіка» застосовує науковець В.К. Васенко. Тіньову економіку він розглядає як системне явище господарювання асоціальної природи, характерне для будь-яких країн, що виражає рівень соціальної небезпеки й дисфункціональність, тобто форму кризи управління економікою на державному рівні [4].

Як справедливо зазначає О.Д. Ладюк, передумовою виникнення тіньової економіки є безпосередньо прояв державотворчих процесів та функціонування товарно-грошових відносин [5].

Інший підхід до трактування змісту тіньової економіки наводить у дисертаційній роботі В.В. Кубатко, де цю категорії визначає як систему неконтрольованих і нерегламентованих державою, неформальних та протиправних економічних відносин між органами державного регулювання, виробниками, працівниками, споживачами й посередниками, що реалізуються усвідомлено та/або опосередковано, щодо виробництва, розподілу, споживання та обміну товарами й послугами; внаслідок цього завдаються економічні, соціальні та екологічні збитки державі й суспільству [6, с. 21].

На думку О.Р. Дивеєва-Кириленка, тіньова економіка – це негативне явище, яке впливає на імідж соціально-економічного життя країни. Автор також відзначає, що у світі немає країн, де цілком відсутня тіньова економіка [7].

Різні підходи до передумов і факторів, що впливають на становлення та розвиток тіньового сектору економіки, систематизовано й подано на рис. 1.

М.М. Гордійчук дійшла висновку, що тіньовій економіці властива як негативна, так і позитивна характеристика. При цьому на всіх етапах еволюції негативна діяльність тіньової економіки домінує, оскільки весь негатив накопичується й зростає по експоненті. Доречною є думка про те, що позитивний ефект не притаманний криміналізованій частині тіньової економіки [10].

Отже, наявність позитивного ефекту в тіньовій економіці не зменшує необхідності розроблення механізму детінізації економіки, не тільки кримінальної, але й іншої частини, що перебуває за рамками офіційної економіки, однак має не такий масштабний вплив.

Цікавою є думка В.І. Захарченка, який виокремлює такі види тіньової економіки [11], як «біла» (офіційна) тіньова економіка, що виявляється в дозволеній формі (вона законодавчо не зареєстрована, тобто її не відображають в офіційній звітності (здавання майна в оренду, репетиторство; аутсорсинг)); «сіра» (неофіційна) тіньова економіка (під цю класифікацію підпадає дрібний бізнес, який частково або повністю не фіксують у звітності (тіньова зайнятість, ухиляння від сплати податків, нелегальне виробництво офіційно дозволених товарів)); «чорна» (кримінальна) тіньова економіка, тобто повністю заборонена законом діяльність (розкрадання, шахрайство, інша протиправна діяльність).

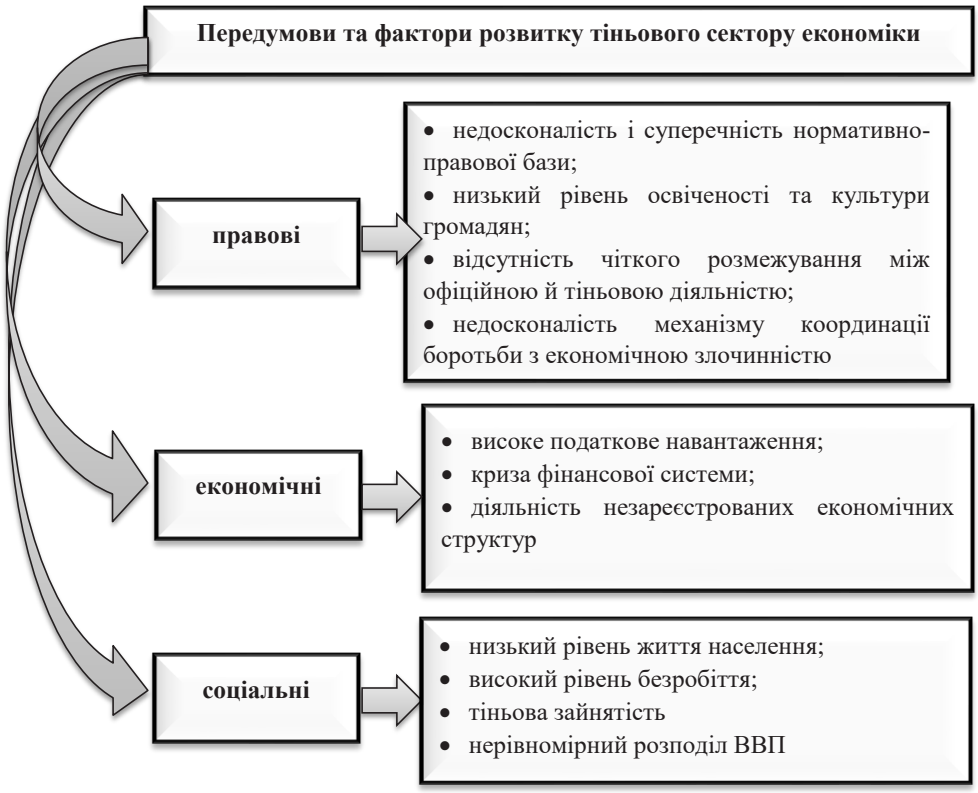

Рис. 1. Класифікація передумов та факторів розвитку тіньового сектору економіки

Джерело: узагальнено автором на основі джерел [8; 9]

Ми повністю погоджуємося з поглядом автора, що реальна економіка майбутнього повинна бути ефективною, законною й моральною, тобто «сірої» та «чорної» економіки взагалі не має бути, а показник «білої» повинен бути максимально мінімальним.

Заслуговує на увагу трактування категорії «тіньова економіка» З.С. Варналієм, який визначає її як складне соціально-економічне явище, представлене сукупністю неконтрольованих і нерегульованих як протиправних, так і законних, але аморальних економічних відносин між суб'єктами економічної діяльності щодо отримання надприбутку шляхом приховування доходів та ухиляння від сплати податків. Науковець також виділяє три блоки тіньової економіки, а саме неформальну економічну діяльність, приховану економіку та незаконну економіку [12].

І.І. Мазур у тіньовій економіці розрізняє три структурні елементи, а саме неформальну економіку, приховану економіку (позаподаткову економіку), підпільну (кримінальну) економіку [13].

На рис. 2 відображено класифікацію структурних елементів тіньової економіки та розмежовано рівень впливу кожного підвиду на стан національної економіки.

Таким чином, науковці наводять власні трактування змісту категорії «тіньова економіка», які різняться між собою, але є взаємодоповнюючими. На підставі цього, узагальнивши результати досліджень сутності категорії «тіньова економіка», пропонуємо розглядати її як складну сферу економічної діяльності, що поділяється на структурні елементи відповідно до мотивів діяльності, які мають різний вплив на національну економіку, завдають збитків державі, суспільству, але не контролюються державними органами та не відображаються в офіційній статистиці.

Кожна країна має власну історію виникнення та розвитку тіньової економіки. Цікавим є дослідження І.В. Варламової, яка зазначила, що в Німеччині та Франції на тіньовий сектор припадає 1/8 офіційного ВВП країни, у Болгарії, Естонії та Литві «в тіні» може перебувати до третини всієї економічної активності [14].

Результати дослідження, проведені Центром Разумкова, свідчать про те, що рівень тіньової економіки в Україні у 2017 р. становив 46,1% від загального обсягу ВВП і займав левову частку в структурі економіки [15]. На підставі даних, наведених в аналітичній доповіді центру, визначено рівень тіньової економіки у країнах Європи (табл. 1). При цьому за основу взято оптимальний рівень, який становить 12% [14].

Дані табл. 1 показують, що найвищий рівень тіньової економіки у 2017 р. був в Україні і становив 46,1%, що відповідає катастрофічному рівню тіньової економіки. Це є результатом неефективної та суперечної правової та економічної системи. Найнижчий рівень тіньової економіки був у Німеччині та дорівнював 7,8%.

Дослідження Київського міжнародного інституту соціології показують, що вже у 2018 р. рівень тіньової економіки України становив 47,2% від загального обігу ВВП. Найбільшу частку у структурі мали мінімізація податкового навантаження шляхом приховування доходу від бізнесу, приховування кількості працівників та виплаченої заробітної плати (заробітна плата «в конвертах») [16].

С.О. Корецька справедливо зауважує, що коли тіньова економіка сягає 40% від загального ВВП, то цей показник є вже критичним. Автор наголошує на тому, що за такого рівня тіньової економіки вплив чинників, які не врегульовані державою, стає досить помітним, а суперечності між легальним і тіньовим секторами спостерігаються в усіх сферах життєдіяльності [17].

Розглянемо досвід зарубіжних країн щодо детінізації економічних відносин (табл. 2).

Цікавим є твердження Я.А. Жаліло, що тіньова економіка разом з корупцією є «найживучішими» інститутами, які продовжували існувати в усі періоди, включаючи глибоку інституційну кризу, яка пройшла фазу революційного зламу 2014 р. [19]. Сьогодні ці інститути продовжують диктувати розвиток соціально-економічної сфери.

Підтримуємо думку Ю.М. Харазішвілі про те, що тіньова економіка впливає на життєздатність кредитно-фінансової системи, погіршує інвестиційний клімат у країні, руйнує соціальну інфраструктуру, провокує розвиток тіньової зайнятості [20]. Поширення тіньової економіки, її масштаби впливають на втрату державою головних функцій, а саме керівних, контрольних, економічних, правозахисних, соціальних, фіскальних. Отже, розроблення механізму, який дасть змогу врегулювати ці процеси, є надзвичайно необхідним на етапі інтеграції нашої держави до міжнародної спільноти.

Висновки. Результати проведених досліджень довели, що тіньова економіка є негативним явищем, масштаби якого можуть різнитися, але цей феномен притаманний кожній країні; його майже неможливо уникнути, але можна мінімізувати вплив і структуру.

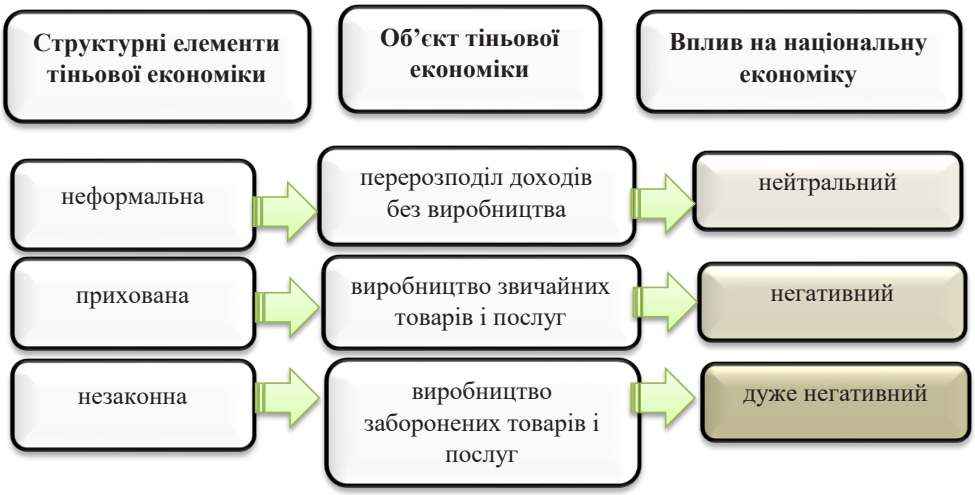

Рис. 2. Вплив структурних елементів тіньової економіки на національну економіку

Джерело: узагальнено автором на основі джерела [12].

Таблиця 1

Рівень тіньової економіки у країнах Європи, 2017 р.

Країна	Рівень тіньової економіки (% від ВВП)	Відхилення від оптимального рівня (12%)	Рівень тіньової економіки (оптимальний, критичний, катастрофічний)
Україна	46,1	+34,1	катастрофічний
Кіпр	32,2	+20,2	критичний
Болгарія	29,9	+17,9	критичний
Італія	23,0	+11	критичний
Румунія	23	+11	критичний
Іспанія	22,0	+10	критичний
Польща	16,7	+4,7	оптимальний
Данія	14,7	+2,7	оптимальний
Німеччина	7,8	-4,2	нижче оптимального
Чехія	10,5	-1,5	нижче оптимального
Франція	11,7	-0,3	нижче оптимального
Швеція	11,7	-0,3	нижче оптимального

Джерело: узагальнено автором на основі джерела [15]

Таблиця 2

Досвід зарубіжних країн щодо детінізації економічних відносин

Країна	Заходи щодо детінізації економіки
Польща	Заборона господарської діяльності тих фізичних осіб, які раніше вчинили серйозний податковий злочин; кримінальна відповідальність за порушення авторського права.
США	Посилення ролі державних спеціальних служб у контролі за поширення тіньової економіки в країні та їх взаємодії з державною структурою загалом.
Франція	Обмеження можливості проведення експортно-імпортних операцій національними суб'єктами господарювання з компаніями в офшорних зонах.
Велика Британія	Підвищення рівня довіри громадян до влади, посилення незалежності судів, громадський контроль за ними; посилення покарання за хабарництво.
Німеччина	Оптимізація податкової системи, спрощення механізму обчислення розмірів податків, зниження ставок відрахування із заробітної плати тощо.
Австрія	Розроблення заходів протидії розвитку корупції серед державних службовців.

Джерело: узагальнено автором на основі джерел [9; 18]

Єдиний підхід та розкриття категорії «тіньова економіка» сприятимуть ефективному розробленню заходів детінізації економіки, а саме вдосконаленню механізму державного регулювання; поліпшенню законодавчої бази та уникненню суперечностей у нормативно-правових актах; зниженню рівня безробіття та підвищенню рівня заробітної плати в національній економіці; зниженню податкового навантаження на суб'єктів господарювання; підвищенню рівня освіченості майбутніх фахівців за допомогою впровадження в освітнє середовище навчальних дисциплін «Фінансово-економічна безпека суб'єктів господарювання», «Обліково-аналітичне забезпечення економічної безпеки на підприємстві», «Тіньова економіка».

Перспектива подальших досліджень полягає в суттєвому розкритті структурних елементів тіньової економіки, визначенні масштабів їх впливу на реальну економіку та розробленні програм на державному рівні, що включатимуть правові, економічні та організаційні заходи, які будуть науково обґрунтованими.

Список літератури:

1. Дворянінов А.В. Напрями детінізації економіки України через застосування податкових механізмів. *Фінансовий простір*. 2013. № 4. С. 151–156.

2. Де Сото Э. Иной путь. Невидимая революция в третьем мире / пер. с англ. Б. Пинскер. Москва : Catallaxy, 1995. 320 с.

3. Базилюк А.В., Коваленко С.М. Тіньова економіка в Україні : монографія. Київ : НДЕІ, Мінекономіки України, 1998. 206 с.

4. Васенко В.К. Тіньова економіка України та шляхи її детінізації. *Вісник Черкаського університету*. 2016. № 1. С. 15–23.

5. Ладюк О.Д. Характеристика тіньової економіки в Україні. *Економіка та держава*. 2017. № 8. С. 32–34.

6. Кубатко В.В. Державна політика детінізації економіки України з урахуванням економіко-екологічних факторів : дисс. … канд. екон. наук. Суми, 2019. 221 с.

7. Дивеєв-Кириленко О.Р. Тіньова економіка та її вплив на розвиток малого і середнього підприємництва в Україні. *Інноваційна економіка*. 2013. № 3. С. 16–20.

8. П'ясецька-Устич С.В. Теоретико-методологічні аспекти дослідження тіньових економічних відносин в умовах ринкової трансформації. *Причорноморські економічні студії*. 2019. Вип. 37. С. 6–12.

9. Приварникова І.Ю., Степанюк К.В. Тіньова економіка України: причини, обсяги та шляхи їх зменшення. *Держава та регіони*. 2010. № 2. С. 163–167.

10. Гордійчук М.М. Тіньова економіка: позитивні та негативні ефекти. *Traektoriâ Nauki = Path of Science*. 2019. Vol. 5. No 3. P. 2001–2007.

11. Захарченко В.І. Теоретико-методичні підходи до аналізу процесів тінізації української економіки. *Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету*. 2019. Вип. 53. С. 97–107.

12. Економічна безпека : навчальний посібник / за ред. З.С. Варналія. Київ : Знання, 2009. 647 с.

13. Мазур І.І. Тінізація економіки України в сучасних умовах. *Науковий часопис НПУ ім. М.П. Драгоманова*. 2012. Вип. 20. С. 33–40.

14. Варламова І.В. Рівень тінізації економіки: національні та світові тенденції. *Економіка і регіони*. 2013. № 4 (41). С. 58–63.

15. Піщуліна О.О., Юрочко Т.В. Інституційне середовище неформальних трудових відносин в Україні: масштаби, динаміка, наслідки. *Аналітична доповідь Центру Разумкова*. Київ : Заповіт, 2019. 220 с.

16. Тіньова економіка в Україні. Результати дослідження 2019 року. *Київський міжнародний інститут соціології*. URL: https://www.kiis.com.ua/?lang=ukr&cat=reports&id=897&page=1 (дата звернення: 26.02.2020).

17. Корецька С.О. «Тіньова» економіка: наслідки та методи подолання. *Інвестиції: практика та досвід*. 2011. № 20. С. 15–18.

18. Дяченко О.П. Імплементація зарубіжного досвіду щодо формування антикорупційної політики України. *Інвестиції: практика та досвід*. 2017. № 17. С. 17–20.

19. Жаліло Я.А. Тіньова економіка як «інституційна пастка» на шляху економічної модернізації. *Економічна теорія*. 2018. № 2. С. 22–40.

20. Харазішвілі Ю.М. Світло і тінь економіки України: резерви зростання та модернізації. *Економіка України*. 2017. № 4. С. 22–45.

References:

1. Dvoryaninov A.V. (2013) Napryamy detinizatsiyi ekonomiky Ukrayiny cherez zastosuvannya podatkovykh mekhanizmiv [Areas of de-shadowig of Ukraine's economy through application of tax mechanisms]. *Finansovyy prostir*, vol. 4 (12), pp. 151–156.

2. Soto E. (1995) *Ynoi put*. *Nevidimaya revolyutsiya v tret'em mire* [The other way. The invisible revolution in the third world]. Moscow: Catallaxy. Available at: https://www.e-reading.club/bookreader.php/53846/De_Soto_-_Inoy_put.html (accessed: 15 March 2020).

3. Bazyliuk A.V., Kovalenko S.M. (1998) *Tinova ekonomika v Ukraini* [Shadow economy in Ukraine]. Kyiv : NDEI, Minekonomiky Ukrainy (in Ukrainian).

4. Vasenko V.K. (2016) Tinova ekonomika Ukrainy ta shliakhy yii detinizatsii [Shadow economy of Ukraine and the ways of its deshadowing]. *Visnyk Cherkaskoho universytetu*, no. 1, pp. 15–23.

5. Ladiuk O.D. (2017) Kharakterystyka tinovoi ekonomiky v Ukraini. [Characteristics of the shadow economy in Ukraine]. *Ekonomika ta derzhava*, no. 8, pp. 32–34.

6. Kubatko V.V. (2019) *Derzhavna polityka detinizatsii ekonomiky Ukrainy z urakhuvanniam ekonomiko-ekolohichnykh faktoriv* [The state policy of shadow economy reduction in Ukraine with an account of economic and environmental factors] (PhD Thesis), Sumy, Sumy State University.

7. Dyveiev-Kyrylenko O.R. (2013) Tinova ekonomika ta yii vplyv na rozvytok maloho i serednoho pidpryiemnytstva v Ukraini [The shadow economy and its own magical and average entrepreneurship in Ukraine]. *Innovative economy*, no. 3, pp. 16–20.

8. Piasetska-Ustych S.V. (2019) Teoretyko-metodolohichni aspekty doslidzhennia tinovykh ekonomichnykh vidnosyn v umovakh rynkovoi transformatsii [Theoretical and methodological aspects of the study of shadow economic relations in the conditions of market transformation]. *Prychornomorski ekonomichni studii*, no. 37, pp. 6–12.

9. Privarnikova I.Yu., Stepanjuk K.V. (2010) Tinova ekonomika Ukrainy: prychyny, obsiahy ta shliakhy yikh zmenshennia [Shadow economy of Ukraine: causes, scope and ways to reduce]. *Derzhava and rehiony*, no. 2, pp. 163–167.

10. Hordiichuk M.M. (2019) Tinova ekonomika: pozytyvni ta nehatyvni efekty [Shadow Economy: Positive and Negative Effects]. *Traektoriâ Nauki = Path of Science*, vol. 5. vo 3, pp. 2001–2007.

11. Zakharchenko V.I. (2019) Teoretyko-metodychni pidkhody do analizu protsesiv tinizatsii ukrainskoi ekonomiky [Theoretical and methodological approaches to the analysis of the shadowing processes of the Ukrainian economy.]. *Zbirnyk naukovykh prats Cherkaskoho derzhavnoho tekhnolohichnoho universytetu*, vol. 53, pp. 97–107.

12. Varnaliy Z.S. (ed.) (2009) *Ekonomichna bezpeka* [Economic security: teach. guidances]. Kyiv : Znannia (in Ukrainian).

13. Mazur I.I. (2012) Tinizatsiia ekonomiky Ukrainy v suchasnykh umovakh [Shadowing the economy of Ukraine in modern conditions]. *Naukovyi chasopys NPU im. M.P. Drahomanova*, vol. 20, pp. 33–40.

14. Varlamova I.V. (2013). Riven tinizatsii ekonomiky: natsionalni ta svitovi tendentsii [Level of shadowing of the economy: national and world trends]. *Ekonomika i rehiony*, no. 4 (41), pp. 58–63.

15. Pishchulina O.O., Yurochko T.V. (2019). *Instytutsiine seredovyshche neformalnykh trudovykh vidnosyn v Ukraini: masshtaby, dynamika, naslidky* [Institutional environment of informal labor relations in Ukraine: scale, dynamics, consequences]. Kyiv : Zapovit (in Ukrainian).

16. Kyiv international institute of sociology (2019). *Tinova ekonomika v Ukraini. Rezultaty doslidzhennia 2019 roku* [The shadow economy in Ukraine. The results of the 2019 survey]. Kyiv : Kyiv international institute of sociology. Available at: https://www.kiis.com.ua/?lang=ukr&cat=reports&id=897&=1 (accessed: 26 February 2020).

17. Koretska S.O. (2011) "Tinova" ekonomika: naslidky ta metody podolannia. [The shadow economy: consequences and methods of overcoming]. *Investytsii: praktyka ta dosvid*, no. 20, pp. 15–18.

18. Diachenko O.P. (2017) Implementatsiia zarubizhnoho dosvidu shchodo formuvannia antykoruptsiinoi polityky Ukrainy [Implementation of foreign experience in the formulation of anti-corruption policy in Ukraine]. *Investytsii: praktyka ta dosvid*, no. 17, pp. 17–20.

19. Zhalilo Ya.A. (2018). Tiniova ekonomika yak "instytutsiina pastka" na shliakhu ekonomichnoi modernizatsii [Shadow economy as an "institutional trap" at the path of economic modernization]. *Ekonomichna teoriia*, no. 2, pp. 22–40.

20. Kharazishvili Yu.M. (2017). Svitlo i tin ekonomiky Ukrainy: rezervy zrostannia ta modernizatsii [The Light and Shadow of the Ukrainian Economy: Reserves of Growth and Modernization]. *Ekonomika Ukrainy*, no. 4, pp. 22–45.

СУЩНОСТЬ, ПРЕДПОСЫЛКИ ВОЗНИКНОВЕНИЯ И ПОСЛЕДСТВИЯ ТЕНЕВОЙ ЭКОНОМИКИ В СОВРЕМЕННОМ МИРЕ

В статье рассмотрены предпосылки возникновения, сущность и содержание категории «теневая экономика», которая находится в сфере исследований многих отечественных и зарубежных ученых. Исследованы предпосылки и факторы развития теневого сектора экономики, предоставлено собственное видение содержания исследуемой категории. Обобщено, охарактеризовано влияние структурных элементов теневой экономики на национальную экономику. Проанализированы уровень теневой экономики Украины по сравнению с другими странами Европы в 2017 г. и отклонение каждого показателя от оптимального уровня. Обобщен опыт прогрессивных стран мира о принятых мерах детенизации теневой экономической деятельности. Определены основные пути совершенствования механизма выхода экономики «из тени» с целью повышения авторитета нашего государства на международной арене.

Ключевые слова: *теневая экономика, детенизация экономики, национальная экономика, коррупция, государственное регулирование.*

THE ESSENCE, PREREQUISITES, AND CONSEQUENCES OF THE SHADOW ECONOMY IN THE MODERN WORLD

The relevance of the problem under investigation as an important phenomenon, which negatively affects our country's positions in international rankings, destroys confidence in the legal system, government institutions and the inability to carry out reforms, is substantiated. It is noted that the shadow economy is a specific phenomenon, which is pervasive in nature and without which it is not possible to make a real assessment of the processes and trends occurring in all spheres of activity, in particular, economic, socio-political, and legal. The article discusses approaches to the definition of the concept of "shadow economy", which gives the opportunity to more thoroughly determine its essence and economic content, as well as contributes to the formation of prerequisites for identifying and practical implementation of ways to minimize the negative effects of shadowing of the economic system. It is established that reducing the shadowing in the current economic environment is an integral part of economic reform. Prerequisites and factors for the development of the shadow sector of the economy have been studied and a vision of the content of the studied category has been provided. The influence and structural characterization of the structural elements of the shadow economy on the national economy is generalized and characterized. The level of the shadow economy of Ukraine in comparison with other European countries for 2017 is analyzed, as well as the deviation of each indicator from the optimal level. The progressive experience of the European countries on possible ways of shadowing economic activity and the specificity of its adaptation to the realities of economic relations of the present time are summarized. It is proved that the unified approach and the disclosure of the category "shadow economy" will contribute to the effective development of bringing the economy out of the shadows: improvement of the mechanism of state regulation; improvement of the legislative base and avoidance of contradictions in normative legal acts; reducing the unemployment rate and raising the level of wages in the national economy; reducing the tax burden on business entities; raising the level of education of future specialists and the like.

Key words: *shadow economy, bringing the economy out of the shadows, national economy, corruption, state regulation.*

DOI: https://doi.org/10.32838/2523-4803/70-2-17

УДК 332.146.2

Кононова О.Є.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів, обліку та маркетингу,
ДВНЗ «Придніпровська державна академія
будівництва та архітектури»

Kononova Oleksandra
Prydniprovska State Academy of Civil Engineering and Architecture

РОЗРОБКА ОСНОВНИХ НАПРЯМІВ ПОКРАЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ СТРАТЕГІЙ РОЗВИТКУ БУДІВЕЛЬНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ

У статті розглянуто основні напрями підвищення ефективності стратегій розвитку будівельної галузі України. Визначення оптимізаційних напрямів здійснено з використанням: методу прогнозування, який необхідний для загального встановлення прогнозів розвитку функціонування суб'єктів будівельної галузі Україні; методів моделювання, адаптації та модифікації, які необхідні для пристосування провідного досвіду країн Заходу в сфері вирішення зазначеної проблематики; порівняльного методу, який дасть змогу оцінити переваги та недоліки впровадження напрямів (вжиття заходів) оптимізації; синергетичного методу, впровадження якого передбачає отримання додаткового ефекту від успішно організованої взаємодії суб'єктів господарювання (суб'єктів будівельної галузі різних категорій). Представлено схему впровадження стратегії коопетиції в умовах функціонування суб'єктів будівельної галузі України.

Ключові слова: *стратегія, розвиток, ефективність, напрями оптимізації, стратегія коопетиції, будівельна галузь.*

Постановка проблеми. Ефективність стратегій розвитку суб'єктів будівельної галузі залежить від оптимального розроблення, обґрунтування та впровадження напрямів удосконалення у сферу управління та організацію функціонування, управління оптимізацією фінансово-економічними показниками (витрати, виручка (дохід) від реалізації, прибуток), ринковими показниками, пов'язаними з конкурентоспроможністю продукції (послуг). Розвиток відкритості ринкового середовища та суспільства передбачає вихід на ринок нових учасників будівельної галузі, які можуть скласти вагому конкуренцію у вибраній ніші. Відповідно, для успішної діяльності в сучасних ринкових умовах суб'єктам будівельної галузі слід постійно покращувати стан ефективності стратегій розвитку, які мають бути гнучкими до трансформацій зовнішнього та внутрішнього характеру. Спробуємо сформулювати основні напрями підвищення ефективності стратегій розвитку будівельної галузі України. Визначення оптимізаційних напрямів буде здійснено з використанням методу прогнозування, який необхідний для загального встановлення прогнозів розвитку функціонування суб'єктів будівельної галузі Україні; методів моделювання, адаптації та модифікації, які необхідні для пристосування провідного досвіду країн Заходу у сфері вирішення зазначеної проблематики; порівняльного методу, який дасть змогу оцінити переваги та недоліки впровадження напрямів (вжиття заходів) оптимізації; синергетичного методу, впровадження якого передбачає отримання додаткового ефекту від успішно організованої взаємодії суб'єктів господарювання (суб'єктів будівельної галузі різних категорій). Розроблення напрямів покращення у зазначеній сфері передбачено здійснювати на підставі використання кількісних (параметричних) показників та з урахуванням проблем розвитку досліджуваних суб'єктів будівельної галузі Україні, проблемних аспектів адаптації провідного зарубіжного досвіду щодо стратегічного управління тощо.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок у вивчення питань підвищення ефективності стратегій розвитку в будівництві здійснили вітчизняні та зарубіжні науковці, дослідники, зокрема В. Торкатюк, Л. Бойко, М. Сухонос, Е. Калицький, Ю. Пинда, Л. Хетемяки, М. Ханевінкель, Б. Муйс, М. Оллікайнен, М. Палаї, А. Трасобарес (проблеми впровадження стратегій, націлених на підвищення стійкості та ефективності використання ресурсів будівельного сектору, зокрема деревини), а також низка авторів, які вивчали окремі проблеми впровадження європейського досвіду стратегічного управління на багатогалузевому рівні.

Формулювання цілей статті. Метою статті є визначення схеми впровадження стратегії коопетиції в умовах функціонування суб'єктів будівельної галузі

України, впорядкування прогнозної та фактичної оцінки ефективності впровадження стратегії коопетиції для інтегрованого об'єднання в сучасних умовах функціонування суб'єктів будівельної галузі України.

Виклад основного матеріалу. Основним оптимізаційним напрямом покращення стратегічного управління суб'єктів будівельної галузі України є впровадження стратегії коопетиції (стратегії розвитку організованого інституційного багаторівневого господарства, керованого із застосуванням ринкових методів). Для прогнозування зазначеної стратегії пропонується скористатись результатами розглянутого досвіду польської будівельної галузі [1; 2; 3], висновками щодо проблем впровадження цього стратегічного напряму, характеристиками стану розвитку підприємств будівельної галузі України.

Визначимо основні шляхи впровадження стратегії коопетиції в умовах функціонування суб'єктів будівельної галузі України. Основними суб'єктами дослідження є п'ять підприємств будівельної галузі, які є найбільшими підприємствами будівельної галузі України. Отже, ними є ДП АТ «БК «Укрбуд» (реалізується стабілізаційна стратегія лідерства та відзначається прогрес розвитку, адже позитивні реалізовані можливості є більшими, ніж планові, зокрема, завдяки впливу синергетизму використання інноваційних стратегій), ПрАТ «ХК «Київміськбуд» (реалізуються всі стратегії, окреслені на планово-декларативному рівні, а саме стратегії концентрованого, інтегрованого росту, інноваційна локальна стратегія), ПрАТ «Домобудівний комбінат № 4» (структурний елемент Корпорації «ДБК-ЖИТЛОБУД») (реалізується стратегія концентрованого росту), ПрАТ «Завод залізобетонних конструкцій № 1» (реалізується стратегія концентрованого росту), ТОВ «Астроінвест-Енерджі» (реалізується стратегія концентрованого росту). Прогнозування основних шляхів оптимізації буде здійснено стосовно зазначених суб'єктів, однак також будуть визначені певні оптимізаційні напрями стосовно суб'єктів господарювання галузі, супутніх сфер, які належать до інших бізнес-категорій.

На рис. 1 представлено схему впровадження стратегії коопетиції в умовах функціонування суб'єктів будівельної галузі України.

В табл. 1 представлено перспективний склад суб'єктів підприємницької інтегрованої структури з вертикальним управлінням.

Як свідчать дані табл. 1, структура цього виду об'єднання може бути сформована на основі функціонування єдиного керівного центру (основне підприємство будівельної галузі великих масштабів, що належить до четвертої категорії) та підпорядкування йому інших суб'єктів господарювання (представників інших стратегічних груп). Відзначено, що система залучення інших суб'єктів господарювання сформована на конкурсній основі. В положеннях характеристик суб'єктів підприємницької інтегрованої структури з вертикальним управлінням подано перелік вимог до майбутніх учасників, зокрема у загальному вигляді передбачено ефективний фінансовий стан, відсутність простроченої кредиторської, дебіторської заборгованості, наявність капіталу, залучення якого сприятиме розвитку суб'єкта будівельної галузі (позитивно впливатиме на скорочення обсягів залучення кредитних коштів за високими ставками), наявність ресурсного забезпечення, потрібного для розвитку суб'єкта будівельної галузі (для учасників другої стратегічної групи передбачено особливості, пов'язані з вимогами до здійснення будівельних послуг (робіт) вузької спеціалізації). Також відзначено можливість входження у склад акціонерів головного підприємства для акціонерів перспективних учасників третьої та четвертої стратегічних груп.

В табл. 2 наведено перспективний склад суб'єктів підприємницької інтегрованої структури з вертикально-горизонтальним управлінням. Відповідно до положень табл. 2 структура зазначеного виду об'єднання може бути сформована на основі функціонування єдиного керівного центру (основне підприємство будівельної галузі великих масштабів, що належить до четвертої категорії) та підпорядкування йому інших суб'єктів господарювання (представників інших стратегічних груп), які мають юридичну незалежність і виконують певні завдання, здійснюють частини спільних проєктів об'єднання самостійно.

Порядок управління капіталом та ресурсами для суб'єктів підприємницької інтегрованої структури з вертикальним управлінням наведено в табл. 3.

Вивчення положень табл. 3 свідчить про те, що на рівні прогнозування передбачено щодо всіх перспективних учасників підприємницької інтегрованої структури з вертикальним управлінням таке: керівництво головного підприємства одноособово приймає рішення щодо використання капіталу, ресурсів, які належали до об'єднання учасникам цих категорій (з доповненнями щодо трудових ресурсів); існує одноособове централізоване вирішення потреби оновлення необоротних активів; наявне договірне визначення виключення звільнення, переведення кадрів, що входили до складу цих суб'єктів до об'єднання. Визначається, що питання звільнення, переведення кадрів може бути додатково бути передбачене умовами державно-приватного партнерства, яке з боку держави гарантує платоспроможність, надійність, повернення попередньої оплати перед покупцями, а з боку підприємницької інтегрованої структури з вертикальним управлінням – дотримання соціальних гарантій щодо збереження робочих місць громадянам.

Порядок управління капіталом та ресурсами для суб'єктів підприємницької інтегрованої структури з вертикально-горизонтальним управлінням наведено в табл. 4.

Аналіз положень табл. 4 показує, що на рівні прогнозування передбачено щодо всіх перспективних учасників підприємницької інтегрованої структури з вертикально-горизонтальним управлінням таке: керівництво єдиного центру на паритетних умовах з учас-

<table>
<tr><td colspan="2">1-й етап</td></tr>
<tr><td colspan="2">↓</td></tr>
<tr><td colspan="2">Прогнозування трансформації структури підприємства за рахунок залучення до складу інших суб’єктів будівельної галузі, можливість створення двох видів організаційних структур (вертикально інтегровані та вертикально-горизонтально інтегровані).</td></tr>
<tr><td colspan="2">↓</td></tr>
<tr><td colspan="2">2-й етап</td></tr>
<tr><td colspan="2">↓</td></tr>
<tr><td colspan="2">Прогнозування об’єднання капіталу та ресурсів суб’єктів інтегрованого об’єднання (структура з вертикальним управлінням, де існує єдиний центр керівництва, та структура об’єднаних суб’єктів підприємництва, інтегрованих на умовах юридичної незалежності кожного учасника з відповідним керівним центром (вертикально-горизонтальне управління).</td></tr>
<tr><td colspan="2">↓</td></tr>
<tr><td colspan="2">3-й етап</td></tr>
<tr><td colspan="2">↓</td></tr>
<tr><td colspan="2">Прогнозування вжиття заходу заміни традиційних інвесторів, кредиторів покупцями будівельної продукції (послуг). Включає такі стадії, як розроблення пропозиції щодо продажу будівельної продукції (послуг) на етапі проєктування; підкріплення маркетингової пропозиції гарантіями з боку держави щодо захисту покупців (інвесторів); попередній продаж будівельної продукції (послуг) покупцям; вжиття заходу контролю виробництва будівельної продукції (послуг) в онлайн-режимі (безперервний моніторинг дотримання будівельним підприємством взятих зобов’язань щодо реалізації проєкту на рівні проєктного забезпечення, екологічного забезпечення, здійснення виробничого процесу, введення в експлуатацію об’єкта); введення в експлуатацію та передавання будівельної продукції (послуг) покупцям; надання потенційним покупцям можливості доступу до електронної історії реалізації фактичних та попередніх проєктів.</td></tr>
<tr><td colspan="2">↓</td></tr>
<tr><td colspan="2">4-й етап</td></tr>
<tr><td colspan="2">↓</td></tr>
<tr><td colspan="2">Оцінювання ефективності впровадження стратегії коопетиції за рахунок партнерського об’єднання.</td></tr>
<tr><td>↓</td><td>↓</td></tr>
<tr><td>У разі прогнозування забезпечення синергетичного ефекту інтеграції (Esynpr) приймається рішення щодо впровадження стратегії коопетиції згідно з прогнозними умовами.</td><td rowspan="11">У разі прогнозування відсутності забезпечення синергетичного ефекту інтеграції (Esynpr) приймається рішення щодо відмови від певних елементів, переглядаються склад учасників, підходи до управління тощо (перехід до 1-го етапу).</td></tr>
<tr><td>↓</td></tr>
<tr><td>5-й етап</td></tr>
<tr><td>↓</td></tr>
<tr><td>Управління діяльністю суб’єктів інтегрованого об’єднання (на умовах повного підпорядкування єдиному центру для вертикально інтегрованих структур на умовах паритетної взаємодії для структур з вертикально-горизонтальною інтеграцією).</td></tr>
<tr><td>↓</td></tr>
<tr><td>6-й етап</td></tr>
<tr><td>↓</td></tr>
<tr><td>Оцінювання фактичного досягнення цільових орієнтирів стратегії коопетиції, визначення відповідності прогнозного значення синергетичного ефекту інтеграції (Esynpr) фактичному (Esynf).</td></tr>
</table>

Рис. 1. Схема впровадження стратегії коопетиції в умовах функціонування суб’єктів будівельної галузі України

Джерело: авторська розробка

никами приймає управлінські рішення щодо використання капіталу, ресурсів, які належать всім учасникам після процедури об’єднання (з доповненнями щодо трудових ресурсів); потреба оновлення необоротних активів вирішується на паритетних умовах; існує договірне визначення виключення звільнення, переведення кадрів, що входили до складу цих суб’єктів до об’єднання. Встановлено, що питання звільнення, переведення кадрів може бути додатково бути передбачене умовами державно-приватного партнерства, яке з боку держави гарантує платоспроможність, надійність, повернення попередньої оплати перед покупцями, а з боку підприємницької інтегрованої структури з вертикально-горизонтальним управлінням – дотримання соціальних гарантій щодо збереження робочих місць громадянам.

Порядок вжиття заходу заміни традиційних інвесторів, кредиторів покупцями будівельної продукції (послуг) представлено в табл. 5. Слід відзначити, що положеннями розробленого заходу передбачено замінити форму отримання коштів на будівництво з боку інвесторів, кредиторів, яка передбачала високі відсо-

Таблиця 1

Перспективний склад суб'єктів підприємницької інтегрованої структури з вертикальним управлінням

№	Суб'єкти підприємницької інтегрованої структури з вертикальним управлінням	Характеристика суб'єкта
1	Головне підприємство (велике підприємство будівельної галузі)	Керівництво головного підприємства одноособово приймає управлінські рішення щодо розвитку.
2	Великі підприємства будівельної галузі (четверта стратегічна група суб'єктів будівельної галузі України), середні підприємства будівельної галузі (третя стратегічна група суб'єктів будівельної галузі України), що стають одиницями підприємницької інтегрованої структури	1) Фінансовий стан (зростання показників прибутковості, ліквідності, фінансової стійкості); 2) відсутність простроченої кредиторської, дебіторської заборгованості; 3) наявність капіталу, залучення якого сприятиме розвитку суб'єкта будівельної галузі; забезпечення позитивного впливу на скорочення обсягів залучення кредитних коштів за високими ставками; 4) наявність ресурсного забезпечення, потрібного для розвитку суб'єкта будівельної галузі: – необоротні активи, стан яких позитивно вплине на покращення розвитку суб'єкта будівельної галузі; зростання оновлення необоротних активів, зокрема інноваційних ресурсів; – товарно-матеріальні активи на балансі підприємства, які існують за станом залишків балансу на звітну дату; – трудові ресурси, кваліфікація, продуктивність, досвід яких відповідають перспективним потребам розвитку; 5) входження до складу на умовах конкурсу серед претендентів; 6) участь в акціонерному капіталі (за умов виявлення бажання акціонерів вони можуть увійти до складу акціонерів головного підприємства або відмовитись від такої участі); 7) напрям діяльності (впровадження, реалізація будівельних проєктів комплексно).
3	Фізичні особи – підприємці, мікро- та малі будівельні підприємства (офіційний сектор будівельної галузі), що задіяні у сфері виконання будівельних послуг (робіт) вузької спеціалізації різних масштабів (друга стратегічна група суб'єктів будівельної галузі України)	1) Фінансовий стан (зростання показників прибутковості, ліквідності, фінансової стійкості); 2) відсутність простроченої кредиторської, дебіторської заборгованості; 3) наявність капіталу, залучення якого сприятиме розвитку суб'єкта будівельної галузі; забезпечення позитивного впливу на скорочення обсягів залучення кредитних коштів за високими ставками.
	Коли вони стають одиницями підприємницької інтегрованої структури	4) Наявність ресурсного забезпечення, потрібного для розвитку суб'єкта будівельної галузі: – необоротні активи, стан яких позитивно вплине на покращення розвитку суб'єкта будівельної галузі; зростання оновлення необоротних активів, зокрема інноваційних ресурсів та необоротних активів, які необхідні для здійснення будівельних послуг (робіт) вузької спеціалізації; – товарно-матеріальні активи на балансі підприємства, які існують за станом залишків балансу на звітну дату; – трудові ресурси, кваліфікація, продуктивність, досвід яких відповідають перспективним потребам розвитку (потребам здійснення будівельних послуг (робіт) вузької спеціалізації); 5) входження до складу на умовах конкурсу серед претендентів; 6) участь в акціонерному капіталі (без участі); 7) напрямом діяльності є виконання локальних завдань вузької спеціалізації у складі підприємницької інтегрованої структури з вертикальним управлінням.
4	Фізичні особи – підприємці, мікро- та малі будівельні підприємства (офіційний сектор будівельної галузі) (перша стратегічна група суб'єктів будівельної галузі України), що стають одиницями підприємницької інтегрованої структури	1) Фінансовий стан (зростання показників прибутковості, ліквідності, фінансової стійкості); 2) відсутність простроченої кредиторської, дебіторської заборгованості; 3) наявність капіталу, залучення якого сприятиме розвитку суб'єкта будівельної галузі; забезпечення позитивного впливу на скорочення обсягів залучення кредитних коштів за високими ставками; 4) наявність ресурсного забезпечення, потрібного для розвитку суб'єкта будівельної галузі: – необоротні активи, стан яких позитивно вплине на покращення розвитку суб'єкта будівельної галузі; зростання оновлення необоротних активів, зокрема інноваційних ресурсів та необоротних активів, які необхідні для здійснення будівельних послуг (робіт) вузької спеціалізації; – товарно-матеріальні активи на балансі підприємства, які існують за станом залишків балансу на звітну дату; – трудові ресурси, кваліфікація, продуктивність, досвід яких відповідають перспективним потребам розвитку (потребам здійснення будівельних послуг (робіт) вузької спеціалізації); 5) входження до складу на умовах конкурсу серед претендентів; 6) участь в акціонерному капіталі (без участі); 7) напрям діяльності (виконання локальних завдань у складі підприємницької інтегрованої структури з вертикальним управлінням).

Джерело: авторська розробка

ткові ставки за користування кредитними коштами, високі ставки від інвестицій в проєкти тощо, на форму, яка дасть змогу збільшити розвиток будівельної галузі. Це передбачено здійснити за рахунок залучення покупців будівельної продукції (послуг), переважно осіб, які націлені на придбання квартир (котеджів, будинків) у житлових комплексах; об'єктів інженерної інфраструктури в комплексних мережах (будівництво інженерних мереж комунально-житлового господарства за рахунок власників будинків, квартир тощо). Процедура вказа-

Таблиця 2

Перспективний склад суб'єктів підприємницької інтегрованої структури з вертикально-горизонтальним управлінням

№	Суб'єкти підприємницької інтегрованої структури з вертикально-горизонтальним управлінням	Характеристика суб'єкта
1	Великі підприємства будівельної галузі (четверта стратегічна група суб'єктів будівельної галузі України), що стають учасниками підприємницької інтегрованої структури на умовах юридичної незалежності	1) Фінансовий стан (зростання показників прибутковості, ліквідності, фінансової стійкості); 2) відсутність простроченої кредиторської, дебіторської заборгованості; 3) наявність капіталу, залучення якого сприятиме розвитку суб'єкта будівельної галузі; забезпечення позитивного впливу на скорочення обсягів залучення кредитних коштів за високими ставками; 4) наявність ресурсного забезпечення, потрібного для розвитку суб'єкта будівельної галузі (необоротні активи, стан яких позитивно вплине на покращення розвитку суб'єкта будівельної галузі; зростання оновлення необоротних активів, зокрема інноваційних ресурсів; товарно-матеріальні активи на балансі підприємства, які існують за станом залишків балансу на звітну дату; трудові ресурси, кваліфікація, продуктивність, досвід яких відповідають перспективним потребам розвитку); 5) входження до складу на умовах конкурсу серед претендентів; 6) участь в акціонерному капіталі (кожен учасник самостійно управляє власним капіталом, скеровує кошти, ресурси за певними проєктами згідно із самостійно прийнятими рішеннями); систематична відсутність партнерства розцінюється як вихід із співпраці; 7) напрямом діяльності є впровадження, реалізація великих будівельних проєктів комплексно в рамках підприємницької інтегрованої структури з вертикально-горизонтальним управлінням; 8) керівництво здійснюється на рівні єдиного центру управління, сформованого на паритетних умовах; здійснюється загальне управління проєктами; управління окремими напрямами, встановленими за кожним учасником, здійснюється на рівні цих суб'єктів; 9) перевагою входження є можливість отримання великих проєктів, існування необхідного капіталу та ресурсів, отриманих за рахунок об'єднання.
2	Середні підприємства будівельної галузі (третя стратегічна група суб'єктів будівельної галузі України), що стають учасниками підприємницької інтегрованої структури на умовах юридичної незалежності	1) Фінансовий стан (зростання показників прибутковості, ліквідності, фінансової стійкості); 2) відсутність простроченої кредиторської, дебіторської заборгованості; 3) наявність капіталу, залучення якого сприятиме розвитку суб'єкта будівельної галузі; забезпечення позитивного впливу на скорочення обсягів залучення кредитних коштів за високими ставками; 4) наявність ресурсного забезпечення, потрібного для розвитку суб'єкта будівельної галузі (необоротні активи, стан яких позитивно вплине на покращення розвитку суб'єкта будівельної галузі; зростання оновлення необоротних активів, зокрема інноваційних ресурсів; товарно-матеріальні активи на балансі підприємства, які існують за станом залишків балансу на звітну дату; трудові ресурси, кваліфікація, продуктивність, досвід яких відповідають перспективним потребам розвитку); 5) входження до складу на умовах конкурсу серед претендентів; 6) участь у акціонерному капіталі (кожен учасник самостійно управляє власним капіталом, скеровує кошти, ресурси за певними проєктами згідно із самостійно прийнятими рішеннями); систематична відсутність партнерства розцінюється як вихід із співпраці; 7) напрямом діяльності є паритетна участь у впровадженні, реалізації будівельних проєктів в рамках підприємницької інтегрованої структури з вертикально-горизонтальним управлінням (виконання робіт середніх масштабів); 8) керівництво здійснюється на рівні єдиного центру управління, сформованого на паритетних умовах; здійснюється загальне управління проєктами; управління окремими напрямами, встановленими за кожним з учасників, здійснюється на рівні цих суб'єктів; 9) перевага входження полягає в регулярності замовлень на здійснення робіт (послуг).

Закінчення табл. 2

3	Фізичні особи – підприємці, мікро- та малі будівельні підприємства (офіційний сектор будівельної галузі), що задіяні у сфері виконання будівельних послуг (робіт) вузької спеціалізації різних масштабів (друга стратегічна група суб'єктів будівельної галузі України), що стають учасниками підприємницької інтегрованої структури на умовах юридичної незалежності	1) Фінансовий стан (зростання показників прибутковості, ліквідності, фінансової стійкості); 2) відсутність простроченої кредиторської, дебіторської заборгованості; 3) наявність капіталу, залучення якого сприятиме розвитку суб'єкта будівельної галузі; забезпечення позитивного впливу на скорочення обсягів залучення кредитних коштів за високими ставками; 4) наявність ресурсного забезпечення, потрібного для розвитку суб'єкта будівельної галузі, а саме необоротних активів, стан яких позитивно вплине на покращення розвитку суб'єкта будівельної галузі; зростання оновлення необоротних активів, зокрема інноваційних ресурсів та необоротних активів, які необхідні для здійснення будівельних послуг (робіт) вузької спеціалізації; товарно-матеріальні активи на балансі підприємства, які існують за станом залишків балансу на звітну дату; трудові ресурси, кваліфікація, продуктивність, досвід яких відповідають перспективним потребам розвитку (потребам здійснення будівельних послуг (робіт) вузької спеціалізації); 5) входження до складу на умовах конкурсу серед претендентів; 6) участь у акціонерному капіталі (без участі); 7) напрямом діяльності є виконання локальних завдань вузької спеціалізації в рамках підприємницької інтегрованої структури з вертикально-горизонтальним управлінням (виконання робіт різних масштабів); 8) керівництво здійснюється на рівні єдиного центру управління, сформованого на паритетних умовах; здійснюється загальне управління проєктами; управління окремими напрямами, встановленими за кожним з учасників здійснюється на рівні цих суб'єктів; 9) перевагою входження є регулярність замовлень на здійснення робіт (послуг).
4	Фізичні особи – підприємці, мікро- та малі будівельні підприємства (офіційний сектор будівельної галузі) (перша стратегічна група суб'єктів будівельної галузі України), що стають учасниками підприємницької інтегрованої структури на умовах юридичної незалежності	1) Фінансовий стан (зростання показників прибутковості, ліквідності, фінансової стійкості); 2) відсутність простроченої кредиторської, дебіторської заборгованості; 3) наявність капіталу, залучення якого сприятиме розвитку суб'єкта будівельної галузі; забезпечення позитивного впливу на скорочення обсягів залучення кредитних коштів за високими ставками; 4) наявність ресурсного забезпечення, потрібного для розвитку суб'єкта будівельної галузі, а саме необоротних активів, стан яких позитивно вплине на покращення розвитку суб'єкта будівельної галузі; зростання оновлення необоротних активів, зокрема інноваційних ресурсів та необоротних активів, які необхідні для здійснення будівельних послуг (робіт) вузької спеціалізації; товарно-матеріальні активи на балансі підприємства, які існують за станом залишків балансу на звітну дату; трудові ресурси, кваліфікація, продуктивність, досвід яких відповідають перспективним потребам розвитку (потребам здійснення будівельних послуг (робіт) вузької спеціалізації); 5) входження до складу на умовах конкурсу серед претендентів; 6) участь у акціонерному капіталі (без участі); 7) напрямом діяльності є виконання локальних завдань в рамках підприємницької інтегрованої структури з вертикально-горизонтальним управлінням (виконання робіт невеликих масштабів); 8) керівництво здійснюється на рівні єдиного центру управління, сформованого на паритетних умовах; здійснюється загальне управління проєктами; управління окремими напрямами, встановленими за кожним з учасників, здійснюється на рівні цих суб'єктів; 9) перевагою входження є регулярність замовлень на здійснення робіт (послуг).

Джерело: авторська розробка

ного заходу включає шість етапів, пов'язаних з маркетинговим просуванням пропозиції; декларуванням гарантій безпеки попередньої оплати за будівельну продукцію (послуги); попереднім продажом будівельної продукції (послуг) покупцям; постійним контролем виробництва будівельної продукції (послуг) в онлайн-режимі з боку покупців; введенням в експлуатацію та передаванням будівельної продукції (послуг) покупцям; наданням потенційним покупцям можливості доступу до електронної історії реалізації фактичних та попередніх аналогічних проєктів.

Як свідчать положення представленої авторської пропозиції, порядок вжиття заходу заміни традиційних інвесторів, кредиторів покупцями будівельної продукції (послуг) містить елементи інноваційних напрямів щодо застосування дронів (другий оптимізаційний напрям), а також передбачено виробництво та просування будівельної продукції (послуг), що має екологічні характеристики та енергоефективність (третій оптимізаційний напрям). Аналіз діяльності п'яти досліджуваних суб'єктів будівельної галузі показав, що тільки ДП АТ «БК «Укрбуд» та ПрАТ «ХК «Київміськбуд» здійснюють стратегічне управління з використанням інноваційних стратегій у складі стратегій розвитку. За умов чіткого, зрозумілого та професійного обґрунтування переваг та існування таких переваг екологічного

Таблиця 3

Порядок управління капіталом та ресурсами для суб'єктів підприємницької інтегрованої структури з вертикальним управлінням

№	Суб'єкти підприємницької інтегрованої структури з вертикальним управлінням	Характеристика управління капіталом та ресурсами
1	Головне підприємство (велике підприємство будівельної галузі)	Керівництво головного підприємства одноособово приймає управлінські рішення щодо використання капіталу, ресурсів, які належать одній юридичній особі після процедури об'єднання. Існують певні доповнення щодо трудових ресурсів (якщо це передбачено договірними умовами).
2	Великі підприємства будівельної галузі (четверта стратегічна група суб'єктів будівельної галузі України), середні підприємства будівельної галузі (третя стратегічна група суб'єктів будівельної галузі України), що стають одиницями підприємницької інтегрованої структури	Керівництво головного підприємства одноособово приймає управлінські рішення щодо використання капіталу, ресурсів, які належали до об'єднання учасниками цих категорій (з доповненнями щодо трудових ресурсів). Потреба оновлення необоротних активів вирішується на рівні керівного центру. Звільнення, переведення кадрів, що входили до складу цих суб'єктів до об'єднання, можуть бути виключені договірними умовами. Цей аспект може бути передбачений також умовами державно-приватного партнерства, яке з боку держави гарантує платоспроможність, надійність, повернення попередньої оплати перед покупцями, а з боку підприємницької інтегрованої структури з вертикальним управлінням – дотримання соціальних гарантій щодо збереження робочих місць громадянам.
3	Фізичні особи – підприємці, мікро- та малі будівельні підприємства (офіційний сектор будівельної галузі), що задіяні у сфері виконання будівельних послуг (робіт) вузької спеціалізації різних масштабів (друга стратегічна група суб'єктів будівельної галузі України), що стають одиницями підприємницької інтегрованої структури	Керівництво головного підприємства одноособово приймає управлінські рішення щодо використання капіталу, ресурсів, які належали до об'єднання учасникам цих категорій (з доповненнями щодо трудових ресурсів). Потреба оновлення необоротних активів вирішується на рівні керівного центру. Звільнення, переведення кадрів, що входили до складу цих суб'єктів до об'єднання, можуть бути виключені договірними умовами. Цей аспект може бути передбачений також умовами державно-приватного партнерства, яке з боку держави гарантує платоспроможність, надійність, повернення попередньої оплати перед покупцями, а з боку підприємницької інтегрованої структури з вертикальним управлінням – дотримання соціальних гарантій щодо збереження робочих місць громадянам.
4	Фізичні особи – підприємці, мікро- та малі будівельні підприємства (офіційний сектор будівельної галузі) (перша стратегічна група суб'єктів будівельної галузі України), що стають одиницями підприємницької інтегрованої структури	Керівництво головного підприємства одноособово приймає управлінські рішення щодо використання капіталу, ресурсів, які належали до об'єднання учасникам цих категорій (з доповненнями щодо трудових ресурсів). Потреба оновлення необоротних активів вирішується на рівні керівного центру. Звільнення, переведення кадрів, що входили до складу цих суб'єктів до об'єднання, можуть бути виключені договірними умовами. Цей аспект може бути передбачений також умовами державно-приватного партнерства, яке з боку держави гарантує платоспроможність, надійність, повернення попередньої оплати перед покупцями, а з боку підприємницької інтегрованої структури з вертикальним управлінням – дотримання соціальних гарантій щодо збереження робочих місць громадянам.

Джерело: авторська розробка

характеру під час визначення економічного ефекту від придбання будівельної продукції (послуг) з такими характеристиками на перспективу нові інтегровані структури зможуть забезпечити успішне впровадження представленої стратегії коопетиції в сучасних умовах функціонування суб'єктів будівельної галузі України.

Важливо відзначити, що актуальною перевагою залучення потенціальних покупців є можливість надання їм доступу до ознайомлення з виконанням інтегрованими структурами будівельної галузі України зобов'язань як за фактичними (звітними), так і попередніми будівельними проєктами. Цей захід дасть можливість оцінити стан попередньої, нинішньої діяльності без огляду на зовнішні, часто суб'єктивно сформовані оцінки експертів. Слід зауважити, що вжиття заходу контролю виробництва будівельної продукції (послуг) через використання засобів інформаційно-комунікаційних технологій дасть можливість покупцям, акціонерам контролювати всі процеси у видаленому режимі, що забезпечує зручність, доступність до ознайомлення зі вказаною інформацією для користувачів.

В табл. 6 наведено порядок прогнозного та фактичного оцінювання ефективності впровадження стратегії коопетиції для інтегрованого об'єднання в сучасних умовах функціонування суб'єктів будівельної галузі України.

Відповідно до положень методичного підходу до порядку розрахунку прогнозного синергетичного ефекту інтеграції (Esynpr) передбачено прийняття планових показників, якщо є перспектива зростання виручки (доходу) від реалізації будівельної продукції (послуг), прибутку, скорочення витрат від об'єднання порівняно з аналогічними результатами функціонування структурних учасників окремо. Пропонується

Таблиця 4

Порядок управління капіталом та ресурсами для суб'єктів підприємницької інтегрованої структури з вертикально-горизонтальним управлінням

№	Суб'єкти підприємницької інтегрованої структури з вертикальним управлінням	Характеристика управління капіталом та ресурсами
1	Великі підприємства будівельної галузі (четверта стратегічна група суб'єктів будівельної галузі України), що стають учасниками підприємницької інтегрованої структури на умовах юридичної незалежності	Керівництво єдиного центру на паритетних умовах з учасниками приймає управлінські рішення щодо використання капіталу, ресурсів, які належать всім учасникам після процедури об'єднання. Існують певні доповнення щодо трудових ресурсів (якщо це передбачено договірними умовами).
2	Середні підприємства будівельної галузі (третя стратегічна група суб'єктів будівельної галузі України), що стають учасниками підприємницької інтегрованої структури на умовах юридичної незалежності	Керівництво єдиного центру на паритетних умовах з учасниками приймає управлінські рішення щодо використання капіталу, ресурсів, які належать всім учасникам після процедури об'єднання (з доповненнями щодо трудових ресурсів). Потреба оновлення необоротних активів вирішується на паритетних умовах. Звільнення, переведення кадрів, що входили до складу цих суб'єктів до об'єднання, можуть бути виключені договірними умовами. Цей аспект може бути передбачений також умовами державно-приватного партнерства, яке з боку держави гарантує платоспроможність, надійність, повернення попередньої оплати перед покупцями, а з боку підприємницької інтегрованої структури з вертикально-горизонтальним управлінням – дотримання соціальних гарантій щодо збереження робочих місць громадянам.
3	Фізичні особи – підприємці, мікро- та малі будівельні підприємства (офіційний сектор будівельної галузі), що задіяні у сфері виконання будівельних послуг (робіт) вузької спеціалізації різних масштабів (друга стратегічна група суб'єктів будівельної галузі України), що стають учасниками підприємницької інтегрованої структури на умовах юридичної незалежності	Керівництво єдиного центру на паритетних умовах з учасниками приймає управлінські рішення щодо використання капіталу, ресурсів, які належать усім учасникам після процедури об'єднання (з доповненнями щодо трудових ресурсів). Потреба оновлення необоротних активів вирішується на паритетних умовах. Звільнення, переведення кадрів, що входили до складу цих суб'єктів до об'єднання, можуть бути виключені договірними умовами. Цей аспект може бути передбачений також умовами державно-приватного партнерства, яке з боку держави гарантує платоспроможність, надійність, повернення попередньої оплати перед покупцями, а з боку підприємницької інтегрованої структури з вертикально-горизонтальним управлінням – дотримання соціальних гарантій щодо збереження робочих місць громадянам.
4	Фізичні особи – підприємці, мікро- та малі будівельні підприємства (офіційний сектор будівельної галузі) (перша стратегічна група суб'єктів будівельної галузі України), що стають учасниками підприємницької інтегрованої структури на умовах юридичної незалежності	Керівництво єдиного центру на паритетних умовах з учасниками приймає управлінські рішення щодо використання капіталу, ресурсів, які належать усім учасникам після процедури об'єднання (з доповненнями щодо трудових ресурсів). Потреба оновлення необоротних активів вирішується на паритетних умовах. Звільнення, переведення кадрів, що входили до складу цих суб'єктів до об'єднання, можуть бути виключені договірними умовами. Цей аспект може бути передбачений також умовами державно-приватного партнерства, яке з боку держави гарантує платоспроможність, надійність, повернення попередньої оплати перед покупцями, а з боку підприємницької інтегрованої структури з вертикально-горизонтальним управлінням – дотримання соціальних гарантій щодо збереження робочих місць громадянам.

Джерело: авторська розробка

відмовитись від впровадження стратегії коопетиції з переглядом умов, складу учасників, якщо вказані умови будуть порушені. Фактичний синергетичний ефект інтеграції (Esynf) аналізується за звітними показниками впровадження стратегії коопетиції. Стан досягнення прогнозного синергетичного ефекту інтеграції (Esynpr) за результатами впровадження стратегії коопетиції характеризує фактичну ефективність управління, ґрунтовність методичного забезпечення.

Наукова новизна авторської пропозиції щодо впровадження стратегії коопетиції полягає в тому, що в рамках представлених положень запропоновано адаптацію провідного зарубіжного (польського) досвіду стратегічного управління з урахуванням умов функціонування основних категорій учасників будівельної галузі України. В рамках розроблення визначено основні вимоги до перспективного складу суб'єктів, які можуть увійти до кожного виду інтегрованих об'єднань (структури з вертикальним управлінням, структури з горизонтально-вертикальним управлінням), розкрито порядок управління капіталом та ресурсами для кожного з видів об'єднань, визначено порядок прогнозування вжиття заходу заміни традиційних інвесторів, кредиторів покупцями будівельної продукції (послуг), розкрито порядок оцінювання ефективності впровадження стратегії коопетиції за рахунок партнерського об'єднання.

В табл. 6 наведено розрахунок прогнозного та фактичного оцінювання ефективності впровадження стра-

Таблиця 5

Порядок вжиття заходу заміни традиційних інвесторів, кредиторів покупцями будівельної продукції (послуг)

№	Етап заходу заміни традиційних інвесторів, кредиторів покупцями будівельної продукції (послуг)	Характеристика етапу заходу заміни традиційних інвесторів, кредиторів покупцями будівельної продукції (послуг)
1	Розроблення пропозиції щодо продажу будівельної продукції (послуг) на етапі проєктування	Може містити бізнес-план щодо: – цінових параметрів будівельної продукції (послуг); – якості будівельної продукції (послуг); – екологічних характеристик та переваг у сфері енергоефективності (з відповідними ґрунтовними та достовірними розрахунками економії енергетичних витрат в майбутньому для споживача). Окремо має бути представлене чітке, зрозуміле обґрунтування гарантій захисту внесків (попередньої оплати) за будівельну продукцію (послуги) з боку держави з поясненням причин залучення держави до вжиття вказаного заходу.
2	Підкріплення маркетингової пропозиції гарантіями з боку держави щодо захисту покупців (інвесторів)	Зазначений напрям щодо гарантування захисту внесків (попередньої оплати) за будівельну продукцію (послуги) з боку держави може бути закріплений на рівні договору між відповідним органом державної влади та підприємницькою інтегрованою структурою будівельної галузі України. Умовами договору може бути передбачено зобов'язання з боку держави в особі відповідного органу державної (місцевої) влади гарантувати захист внесків (попередньої оплати) за будівельну продукцію (послуги); зобов'язання з боку підприємницької інтегрованої структури будівельної галузі України виконання всіх комерційних договірних умов, умов соціальних гарантій щодо збереження робочих місць для працівників, які були в штаті учасників до об'єднання, додатково може бути передбачено працевлаштування додаткових працівників для вирішення завдань соціального забезпечення працевлаштування.
3	Попередній продаж будівельної продукції (послуг) покупцям	Здійснення попереднього продажу будівельної продукції (послуг) покупцям через відповідний структурний підрозділ (підрозділи) підприємницької інтегрованої структури будівельної галузі.
4	Вжиття заходу контролю виробництва будівельної продукції (послуг) в онлайн-режимі (безперервний моніторинг дотримання будівельним підприємством взятих зобов'язань щодо реалізації проєкту на рівні проєктного забезпечення, екологічного забезпечення, здійснення виробничого процесу, введення в експлуатацію об'єкта)	Вжиття зазначеного заходу здійснюється такими засобами інформаційно-комунікаційних технологій: – передавання в онлайн-режимі даних щодо звітування керівників структурних підрозділів (під час звітування працює веб-камера, яка фіксує та передає дані); – фіксування процесу будівництва із застосуванням дронів (безпілотних летальних апаратів), що дає можливість забезпечити співставлення дотримання будівельних, екологічних норм (за даними фото, відео); звіряти дотримання строків будівництва зі встановленими прогнозами; – передавання в онлайн-режимі даних щодо фіксування процесу будівництва, отриманих дронами.
5	Введення в експлуатацію та передавання будівельної продукції (послуг) покупцям	Введення в експлуатацію та передавання будівельної продукції (послуг) покупцям з відповідним документальним оформленням даних процедур.
6	Надання потенційним покупцям можливості доступу до електронної історії реалізації фактичних та попередніх аналогічних проєктів	Доступ може надаватись за умови реєстрації особистого кабінету на сайті підприємницької інтегрованої структури будівельної галузі України.

Джерело: авторська розробка

тегії коопетиції на прикладі досліджуваних суб'єктів будівельної галузі України. Передбачено, що на базі цих суб'єктів будуть створені інтегровані підприємницькі об'єднання, до складу яких увійдуть одне аналогічне підприємство (четверта категорія), три середніх (обсяги діяльності за фактичними звітними даними менше в три рази) (третя категорія), три малих, задіяних у сфері вузької спеціалізації (друга категорія), п'ять малих підприємств четвертої категорії, орієнтованих на виконання невеликих обсягів робіт. Як свідчать дані табл. 6, щодо всіх досліджуваних суб'єктів будівельної галузі (ДП АТ «БК «Укрбуд», ПрАТ «ХК «Київміськбуд», ПрАТ «Домобудівний комбінат № 4», ПрАТ «Завод залізобетонних конструкцій № 1», ТОВ «Астроінвест-Енерджі») прогнозується впровадження стратегії коопетиції згідно з прогнозними умовами, що обґрунтовано переважанням прогнозного синергетичного ефекту за основними показниками після інтеграції перед ефектом діяльності перспективних інтегрованих учасників до об'єднання.

Висновки. Здійснено розроблення основних напрямів покращення ефективності стратегій розвитку будівельної галузі України. Серед зазначених напрямів виділено впровадження стратегії коопетиції (стратегії розвитку організованого інституційного багаторівневого господарства, керованого із застосуванням рин-

Таблиця 6

Порядок прогнозного та фактичного оцінювання ефективності впровадження стратегії коопетиції для інтегрованого об'єднання в сучасних умовах функціонування суб'єктів будівельної галузі України

№	Найменування оціночних показників (прогнозних та звітних)	Порядок розрахунку, характеристика показників
1	Прогнозний синергетичний ефект інтеграції (Esynpr)	Esynpr1 = ∑Eprall (r1, r2, r3... rn) > ∑Eprin (r1, r2, r3... rn), ∑Eprall (p1, p2, p3... pn) > ∑Eprin (p1, p2, p3... pn), ∑Eprall (c1, c2, c3... cn) < ∑Eprin (c1, c2, c3... cn) → Aex, де ∑Eprall – сума показників економічної діяльності структурних одиниць інтегрованого об'єднання після інтеграції; ∑Eprin – сума показників економічної діяльності структурних одиниць інтегрованого об'єднання до інтеграції; r1, r2, r3... rn – виручка (дохід) від реалізації будівельної продукції (послуг) структурних одиниць (учасників) інтегрованого об'єднання; p1, p2, p3... rn – прибуток структурних одиниць (учасників) інтегрованого об'єднання; c1, c2, c3... cn – витрати структурних одиниць (учасників) інтегрованого об'єднання; Aex – рішення щодо впровадження стратегії коопетиції згідно з прогнозними умовами. Esynpr2 = ∑Eprall (r1, r2, r3... rn) < ∑Eprin (r1, r2, r3... rn), ∑Eprall (p1, p2, p3... pn) < ∑Eprin (p1, p2, p3... pn), ∑Eprall (c1, c2, c3... cn) > ∑Eprin (c1, c2, c3... cn) → Aref, де Aref – рішення щодо відмови впровадження стратегії коопетиції згідно з прогнозними умовами.
2	Фактичний синергетичний ефект інтеграції (Esynf)	Esynf = ∑Efrall (r1, r2, r3... rn), ∑Efall (p1, p2, p3... pn), ∑Efall (c1, c2, c3... cn)
3	Фактичний результат досягнення прогнозного синергетичного ефекту інтеграції (Esynpr) під час впровадження стратегії коопетиції	∑Efall (r1, r2, r3... rn) > ∑Eprall (r1, r2, r3... rn), ∑Efall (p1, p2, p3... pn) > ∑Eprall (p1, p2, p3... pn), ∑Efall (c1, c2, c3... cn) < ∑Eprall (c1, c2, c3... cn) → досягнення прогнозного синергетичного ефекту інтеграції (Esynpr) під час впровадження стратегії коопетиції. ∑Efall (r1, r2, r3... rn) < ∑Eprall (r1, r2, r3... rn), ∑Efall (p1, p2, p3... pn) < ∑Eprall (p1, p2, p3... pn), ∑Efall (c1, c2, c3... cn) > ∑Eprall (c1, c2, c3... cn) → не досягнуто прогнозного синергетичного ефекту інтеграції (Esynpr) під час впровадження стратегії коопетиції.

Джерело: авторська розробка

кових методів) для суб'єктів будівельної галузі України; використання інноваційних елементів управління (застосування дронів, веб-камер задля фіксації та передавання процесів звітування, будівництва в онлайн-режимі покупцям, акціонерам тощо); застосування екологізації будівельної діяльності (екологічні матеріали, енергоефективність будівельної продукції). Визначено, що представлені пропозиції сформульовані на основі вдосконалення провідного зарубіжного досвіду стратегічного управління з урахуванням умов функціонування основних категорій учасників будівельної галузі України. Керуючись методичною пропозицією здійснено обґрунтування впровадження оптимізаційних шляхів стосовно діяльності досліджуваних суб'єктів будівельної галузі, визначено перспективну ефективність розвитку відповідно до визначених напрямів, доведено ґрунтовність методики.

Список літератури:

1. Матвейчук В. Современные стратегии функционирования польских строительных предприятий. *Актуальные вопросы экономики строительства и городского хозяйства* : материалы Международной научно-практической конференции (г. Минск, 23–24 апреля 2013 года). Минск : БНТУ, 2014. С. 16–33.

2. Bubiak B. Koopetycja jako strategia budowania przewagi konkurencyjnej. *Zarządzanie i Finanse*. 2013. № 1 (1–5). S. 67–81

3. Jaźwiński I., Kiernożycka-Sobejko A. Kooperacja i konkurencja w rozwoju społeczno-ekonomicznym w aspekcie międzynarodowej współpracy regionów. *Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy*. 2006. № 8. S. 609–620.

References:

1. Matvejchuk V. (2014). Sovremennye stratehyy funkcyonyrovanyya polskyh stroytelnyx predpryyatyj [Modern strategies for the functioning of Polish construction enterprises]. Proceedings of the *Aktualnye voprosy ekonomyky stroytelstva y horodskoho hozyajstva: materyaly Mezhdunarodnoj nauchno-praktycheskoj konferencyy* (*Minsk, April 23-24, 2013),* Mynsk : BNTU, pp. 16–33.

2. Bubiak B.(2013) Koopetycja jako strategia budowania przewagi konkurencyjnej. Zarządzanie i Finanse, no. 1 (1–5), pp. 67–81

3. Jaźwiński I., Kiernożycka-Sobejko A. (2006) Kooperacja i konkurencja w rozwoju społeczno-ekonomicznym w aspekcie międzynarodowej współpracy regionów. *Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy*, no. 8, pp. 609–620.

РАЗРАБОТКА ОСНОВНЫХ НАПРАВЛЕНИЙ УЛУЧШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ СТРАТЕГИЙ РАЗВИТИЯ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ УКРАИНЫ

В статье рассмотрены основные направления повышения эффективности стратегий развития строительной отрасли Украины. Определение оптимизационных направлений осуществлено с использованием метода прогнозирования, который необходим для общего установления прогнозов развития функционирования субъектов строительной отрасли Украины; методов моделирования, адаптации и модификации, которые необходимы для приспособления ведущего опыта стран Запада в сфере решения указанной проблематики; сравнительного метода, который позволит оценить преимущества и недостатки внедрения направлений (принятия мер) оптимизации; синергетического метода, внедрение которого предусматривает получение дополнительного эффекта от успешно организованного взаимодействия субъектов (субъектов строительной отрасли различных категорий). Представлена схема внедрения стратегии коопетиции в условиях функционирования субъектов строительной отрасли Украины.

Ключевые слова: *стратегия, развитие, эффективность, направления оптимизации, стратегия коопетиции, строительная отрасль.*

DEVELOPMENT OF THE MAIN DIRECTIONS TO IMPROVE THE EFFICIENCY OF UKRAINE'S BUILDING DEVELOPMENT STRATEGIES

The effectiveness of the development strategies of the subjects of the construction industry depends on the optimal development, justification and implementation of areas of improvement in the field of management and organization of operation, management of optimization of financial and economic indicators (costs, revenue (revenue) from sales, profits), market indicators, related with the competitiveness of products (services). The development of openness of the market environment and society implies the entry into the market of new entrants to the construction industry, who can compete with each other in the chosen niche. Accordingly, in order to be successful in today's market environment, construction industry actors need to continually improve the effectiveness of development strategies, which must be flexible to external and internal transformations. The article deals with the main directions of improving the effectiveness of development strategies of the Ukrainian construction industry. The optimization directions will be determined using: the forecasting method, which is necessary for the general establishment of forecasts of the development of functioning of the subjects of the construction industry in Ukraine; methods of modeling, adaptation and modification, which are necessary for the adaptation of the leading experience of the countries of the West in the sphere of the solution of the mentioned problem; a comparative method that will allow to evaluate the advantages and disadvantages of implementing optimization directions (measures); a synergistic method, the implementation of which provides the additional effect of successfully organized interaction of economic entities (construction industry entities of different categories). The purpose of the article is to determine the scheme of implementation of the co-operative strategy in the conditions of functioning of the subjects of the construction industry of Ukraine and the order of predictive and actual assessment of the effectiveness of the implementation of the co-operative strategy for integrated integration in the current conditions of functioning of the subjects of the construction industry of Ukraine. The paper presents the scheme of implementation of the strategy of co-operation in the conditions of functioning of the subjects of the construction industry of Ukraine.

Key words: *strategy, development, efficiency, areas of optimization, co-op strategy, construction industry.*

DOI: https://doi.org/10.32838/2523-4803/70-2-18

УДК 336.13:336.51: 005.3

Кулініч Т.В.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту організацій,
Національний університет «Львівська політехніка»
Жайворонок І.Р.
фахівець кафедри менеджменту організацій,
Національний університет «Львівська політехніка»

Kulinich Tetiana, Zhayvoronok Illia
Lviv Polytechnic National University

ПЕНСІЙНА СИСТЕМА ЯК СКЛАДОВА ЧАСТИНА СОЦІАЛЬНОГО ЗАХИСТУ НАСЕЛЕННЯ У ЖИТТЄЗАБЕЗПЕЧЕННІ ДЕРЖАВИ

У статті пенсійна система представлена як вид соціального захисту. Дано визначення соціального захисту як соціально-економічної категорії, його предмету та об'єктів. Описано історичні типи та види систем життєзабезпечення. Обґрунтовано перехід систем життєзабезпечення від закритих до відкритих. Представлено значення соціального захисту у досягненні цілей у галузі сталого розвитку. На основі зіставлення рівня показників досягнення цілей сталого розвитку в Європі та Центральній Азії, а також у світі у цілому зроблено висновки для розроблення подібних індикаторів для України. Сформульовано визначення поняття «пенсійне забезпечення» та сформовано механізм його здійснення. Проведено критичний огляд програм пенсійного забезпечення по старості за видами програм і виплат у країнах світу на основі даних ООН за власними сформованими критеріями. Описано значимість принципів формування дохідної частини пенсійної системи. Розраховано вартість активів, яка є в управлінні приватних пенсійних фондів, та здійснено її порівняння з рівнем світового ВВП.

Ключові слова: *система життєзабезпечення, соціальний захист, пенсійна система, цілі соціального розвитку, пенсійне забезпечення.*

Постановка проблеми. Черговий виток пенсійної реформи, який перманентно триває в нашій країні з минулого століття, знову зробив актуальним розгляд питань про роль та функції пенсійної системи в сучасному суспільстві. Оскільки в інформаційній сфері одночасно існують і пропагуються різні наукові та псевдонаукові підходи до пенсійного питання, які часто знаходять своє відображення в конкретних управлінських рішеннях і актах споживчої поведінки, необхідно розглянути це питання системно.

Слід зазначити, що вироблені раніше загальнотеоретичні уявлення про сутність, еволюцію та види соціального захисту, а також систем соціального захисту як соціально-економічних систем у рамках систем життєзабезпечення дають можливість визначити місце і роль окремих елементів соціального захисту, в даному разі – пенсійної системи, у загальних процесах і системах життєзабезпечення людства, у тому числі з урахуванням сучасних реалій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед науковців, які здійснюють дослідження в напрямі визначення ролі пенсійної системи як складової частини системи життєзабезпечення країни, слід виділити Г.В. Черкаську [1, с. 219–222]. Проблематикою розвитку пенсійної системи займалися українські вчені Л.Г. Ткаченко та Г.С. Лопушняк [2, с. 6–12; 3, с. 1–12]. Перевагам і недолікам розподільчої та накопичувальної пенсійних систем присвячено наукові праці М.В. Кравченко, О.П. Коваля та В.М. Верещака [4, с. 1–7]. Незважаючи на значну кількість робіт, присвячених проблематиці пенсійного забезпечення, багатоаспектність розгляду останнього як ключового елементу життєзабезпечення країни залишається дослідженим недостатньо і потребує комплексного підходу.

Формулювання цілей статті. Основною метою статті є визначення ролі пенсійної системи в системі життєзабезпечення країни. Серед цілей статті – визначити сутність сукупності систем життєзабезпечення країни та соціального захисту, їхніх функції, предмети та об'єкти; проаналізувати рівень соціального розвитку систем соціального захисту у світі; провести огляд програм пенсійного забезпечення у світі за видами програм і виплат; визначити переваги накопичувальних та соціальних пенсійних програм з огляду на їхню життєзабезпечувальну функцію в процесі існування і розвитку країни.

Виклад основного матеріалу. Із погляду рівня предмета наукового аналізу система життєзабезпечення

повинна розглядатися на метарівні для спільноти будь-якого розміру. Уведення в науковий соціально-економічний аналіз даного поняття, яке може бути використано стосовно всіх суспільно-економічних формацій і стадій розвитку людських спільнот і цивілізацій, є необхідним та своєчасним, оскільки наявні теоретичні та методологічні погляди на соціально-економічні системи (крім організацій) не повні і своєю неповнотою породжують як загальне і десь критичне нерозуміння відтворювальних соціально-економічних процесів у суспільстві, так і неякісність прийнятих у тому числі на державному рівні управлінських рішень.

Отже, система життєзабезпечення в широкому сенсі – це така соціально-економічного система, яка за рахунок безперервної колективної продуктивної праці (або іншій спільній діяльності) повністю забезпечує безпосереднє задоволення життєво важливих поточних і відтворювальних потреб людей або складників конкретних соціумів, узгоджених із потребами і інтересами соціуму у цілому. У максимально можливому масштабі вона включає найбільш важливі для підтримки життя у соціумі сфери виробництва матеріальних (продукти харчування, одяг, житло, знаряддя праці) та інших (управління, обряди, лікування, мистецтво, наука і т. д.) благ, що дають змогу конкретному соціуму комфортно відтворюватися в конкретних природніх і територіальних умовах.

У науковому середовищі виділяють низку конкретно історичних типів (натуральний, військовий, колоніальний, індустріальний, технологічний і т. п.) і видів систем життєзабезпечення (сімейна, територіальна, етнічна, державна і т. п.), одночасно розділяючи дані системи за технічними характеристиками на відкриті (доступні для змін і ресурсів із боку інших систем життєдіяльності) і закриті, достатні і недостатні, традиційні і нетрадиційні, автономні і залежні, донорські та реципієнтні тощо. Система життєзабезпечення в масштабах конкретного соціуму є глобальною системою, що самоорганізовується, і від початку вона побудована на етнічних, територіальних та політичних обмеженнях. Тобто кожен етнос, потім поселення, національна держава мало свою власну автономну систему життєзабезпечення, засновану на присвоєнні природного продукту з різним рівнем усуспільнення [1, с. 219–222]. У період еволюційних змін структури та інших характеристик народонаселення на планеті такі обмеження можуть розмиватися, автономність порушуватися, при цьому замкнуті системи життєзабезпечення стають усе більш відкритими, а системи життєзабезпечення спільнот, заснованих на однакових організаційних принципах, добровільно або примусово уніфікуються.

Так, у період глобалізації все більшого поширення набуває тип системи життєзабезпечення технократичної (індустріальної) цивілізації, заснований на застосуванні специфічних (машинних) технологій масового виробництва і споживання матеріальних та інших благ, який для підтримання способу життя «засновників» даної цивілізації – бенефіціарів глобалізації автоматично, за рахунок включення в себе і зміни екосистем нових територій знищує існуючі на даній території типи систем життєзабезпечення, ставлячи під загрозу процес відтворення спільнот з іншими цивілізаційними способами існування.

Система життєзабезпечення будь-якого соціуму є оптимальною, якщо дає змогу за рахунок використання мінімальних ресурсів забезпечувати максимум задоволення існуючих індивідуальних та суспільних потреб цього соціуму в умовах незмінної соціально-екологічної ситуації. У сучасній системі життєзабезпечення технократичного суспільства за критерієм формування суспільно значимого капіталу можна виділити кілька секторів, що включають низку галузей і/або сфер діяльності:

- виробництво матеріального капіталу (виробництво товарів, архітектура (будівництво житла), синтез речовин);
- формування нематеріального капіталу (наука (знання, технології), мистецтво);
- забезпечення функціонування людського капіталу (охорона здоров'я, освіта, фізична культура, соціальний захист (відтворення));
- забезпечення функціонування соціального капіталу (управління, культура, соціальний захист (підтримка) або соціальне забезпечення (включаючи соціальне страхування, пенсійне забезпечення, утримання і т. д.)).

Зрозуміло, що розширене відтворення капіталу будь-якого вищезазначеного типу автоматично збільшує ресурсну базу систем життєзабезпечення та соціального захисту. Взаємовідносини між сферами виробництва капіталу будуть визначатися прийнятою в конкретному суспільстві економічною системою обміну, інтегрованою або неінтегрованою у світову економіку, згідно з якою вироблені продукти та надані послуги тієї чи іншої галузі будуть чи не будуть ураховуватися під час емісії засобів обміну (грошей та ін.).

Соціальний захист як соціально-економічна категорія охоплює сукупність відносин, що складаються у будь-якому суспільстві на основі виробництва, розподілу і перерозподілу суспільного продукту з метою забезпечення адекватної соціальної адаптації та інтеграції індивідів, які не здатні самостійно впоратися з впливом соціальних ризиків. Під соціальним ризиком у загальній теорії соціального захисту розуміється ймовірне настання такої соціально зумовленої і незалежної від індивіда події, яка зменшує або припиняє можливість нормального (звичного) соціального і біологічного життя індивіда. Предметом соціального захисту є необхідний і відповідний вторинному соціальному статусу рівень соціальної адаптації та інтеграції у соціум об'єкта соціального захисту, який відповідний можливостям суспільства і його самого. Об'єктом соціального захисту є індивід або групи індивідів, відмінною рисою якого є низька або знижена порівняно з іншими здатність виживати (адаптуватися) в конкрет-

ному соціумі (фізична, розумова, психологічна, соціальна слабкість, постійна або тимчасова).

Відповідно, участь соціального захисту в капіталоутворюючих підсистемах системи життєзабезпечення можна визначити через її основну функцію, у тому числі виражену в категоріях капіталу. Основна функція соціального захисту як соціально-економічної категорії полягає у відновленні порушеного впливом соціальних ризиків рівня соціальної адаптації та інтеграції у соціум конкретних індивідів, у разі відновлення трудової здатності – у збереженні і збільшенні людського та соціального капіталу, а за умов неможливості відновлення трудової здатності – у збереженні і збільшенні соціального капіталу, який формується у процесі надання необхідних заходів для збереження життя, побудованих на гуманізмі, милосерді і соціальній відповідальності суб'єктів та об'єктів соціального захисту.

Соціальний захист має ключове значення у досягненні цілей у галузі сталого розвитку (ЦСР), забезпечуючи усім гарантований дохід та ефективний доступ до медичних послуг. Незважаючи на значний прогрес, досягнутий за останній час, право кожного на соціальне забезпечення поки що недоступне для багатьох людей у світі: лише 29% населення мають доступ до повноцінних систем соціального забезпечення, які включають у себе повний спектр виплат, тоді як інші позбавлені соціального захисту або отримують лише часткову соціальну підтримку. Цей загальний показник приховує значні регіональні відмінності. У табл. 1 зведено статистичні дані, опубліковані у докладі Генерального секретаря ООН (усереднені дані за 2017–2019 рр.), щодо прогресу в досягненні цілей соціального розвитку в країнах Європи і Центральної Азії та світі у цілому.

Із даних таблиці бачимо, що ситуація із забезпеченням соціальним захистом у країнах Європи і Центральної Азії є кращою порівняно з загальносвітовими показниками. Так, у світі показник частки населення, яка забезпечена хоча б одним видом соціального захисту, становить 45,2%, а в Європі і Центральній Азії – 84,1%. Найвищими є показники в категорії осіб похилого віку, у світі соціальний захист отримує 67,9 %, а в країнах Європи і Центральної Азії – 95,2% [5, с. 182].

Слід зазначити, що в Україні ситуація із забезпеченням соціального захисту є прийнятною, проте вимагає здійснення реформ, щоб зайняти своє місце серед успішних країн.

Основна функція соціального захисту реалізується через низку конкретних (спеціальних) функцій, виконуваних різними видами і формами соціального захисту, які й утворюють підсистеми соціального захисту в конкретному суспільстві, створюючи тим самим і більш складну структуру системи життєзабезпечення. Наприклад, організація системного соціального захисту в рамках держави або сукупності держав означає організацію легітимного виробництва і надання в реальному та майбутньому часі громадських (соціально значущих) благ частині населення за рахунок поточного і наступного розподілу й перерозподілу частини суспільного продукту (ресурсів). Найбільш очевидним прикладом є сучасна розвинена пенсійна система.

Пенсійне забезпечення носить характер довготривалої періодичної, найчастіше щомісячної, виплати, яка призначається одержувачу в разі його непрацездатності (нездатності забезпечувати себе за рахунок трудової діяльності), яка настає після досягнення певного віку, стану організму, старості або у зв'язку з непередбачуваною подією: інвалідністю, вислугою років, соціальним сирітством (утратою годувальника тощо).

Якщо відштовхуватися від потреб працюючого індивіда сьогодні, то пенсійна система допомагає забезпечувати перерозподіл його споживання в часі, оскільки, роблячи внески в пенсійний фонд, індивід споживає сьогодні менше, ніж він виробляє, для того щоб мати можливість споживати в майбутньому, коли він перестане працювати. У принципі індивід може перенести своє споживання в часі тільки двома способами: або створювати запаси існуючих продуктів, або придбати права на споживання продуктів у майбутньому. Пенсійне забезпечення є механізмом обміну існуючих економічних благ, вироблених індивідом, на його вимоги до економічних благ, які будуть проведені в майбутньому, при цьому реалізація таких обмінів може здійснюватися двома способами: натуральним (накопичувальним) і обов'язковим (розподільчим). Тобто в першому випадку акумулюються в натуральній

Таблиця 1

Показники досягнення ЦСР для країн Європи, Центральної Азії та світу у цілому в розрізі категорій населення

Показник	Європа і Центральна Азія	Світ
Частка населення, яка забезпечена хоча б одним видом виплат соціального захисту, %	84,1	45,2
Діти, %	87,5	34,9
Матері з новонародженими дітьми, %	81,4	41,1
Особи з тяжкою групою інвалідності, %	86,7	27,8
Безробітні, %	42,5	21,8
Особи похилого віку, %	95,2	67,9
Інші особи, які не належать до попередніх груп, %	66,7	24,7

Джерело: сформовано за даними [5, с. 183]

формі фінансові або матеріальні резерви, які потім, за певних умов, можуть бути використані на споживання, а в другому – накопичуються зобов'язання, які потім можуть бути конвертовані в певні фінансові засоби або матеріальні блага. Огляд програм пенсійного забезпечення по старості за видами програм і виплат по 192-х (100%) країнах світу зведено на рис. 1.

В абсолютній більшості країн (у 186 зі 192, за якими доступні дані, тобто у 97% країн світу) пенсії надаються у вигляді періодичних грошових виплат у рамках як мінімум однієї системи, а також нерідко шляхом спільного використання різних систем, які передбачають і не передбачають сплату внесків (рис. 1). Решта шість країн не пропонують періодичної виплати допомоги; у деяких із них виплачуються одноразові допомоги з коштів накопичувальних фондів або в рамках аналогічних програм.

У 72 країнах (39% від загального числа країн, за якими доступні дані) діють тільки страхові системи, абсолютна більшість з яких реалізується в рамках системи соціального страхування, що охоплює, головним чином, найманих працівників і самозайнятих осіб.

У 12 країнах із числа розглянутих пенсії надаються виключно в рамках програм, які не передбачають сплату внесків.

Поєднання програм, побудованих як на сплаті внесків, так і без них, є переважаючою формою організації пенсійних систем у світі: у 102 країнах використовуються як страхові, так і соціальні пенсійні системи. При цьому застосовуються різні моделі на основі сплати внесків: у 14 країнах загальні виплати надаються всім літнім людям старше певного віку; у 24 країнах пенсії надаються літнім людям, які не отримують будь-якого іншого доходу, що має бути обов'язково підтверджено; у 64 країнах надаються виплати особам похилого віку з доходом нижче певного рівня на основі оцінки потреб.

Поява приватного пенсійного страхування, у тому числі накопичувального страхування життя, – це вже вищий технологічний рівень задоволення суспільної потреби в утриманні старших непрацездатних людей, оскільки пропоновані пенсійні програми зазвичай виключають ризики соціальної несправедливості. Таким чином, відбувається не тільки спрямований професійний відбір страхувальників і ризиків, а й певний перерозподіл ризиків між застрахованими, у той час як обов'язково і професійно реалізується інвестиційний складник накопичених коштів. Водночас приватне пенсійне страхування об'єктивно не має можливості страхувати так звані соціальні ризики третього порядку (які не залежать від самого індивіда або його оточення): війну, голод, зміну політичного режиму, інфляцію і т. д., тому державні пенсійні зобов'язання мають зазвичай більше суспільне значення, ніж приватне.

Економісти вважають, що «пенсійне забезпечення являє собою систему організацій (пенсійних фондів, страхових компаній), які здійснюють акумулювання коштів, внесених індивідами, і виплату за їх рахунок пенсій певним категоріям осіб» [6, с. 295]. Однак, крім індивідів, кошти можуть вносити й організації, й держоргани; крім того, галузь пенсійного страхування (забезпечення) може включати в себе також інфраструктуру не тільки виплат пенсій, а й їх матеріалізацію в конкретні блага і послуги, особливо якщо така матеріалізація відбувається без участі пенсіонера і вимагає додаткових значних витрат, особливо у формі

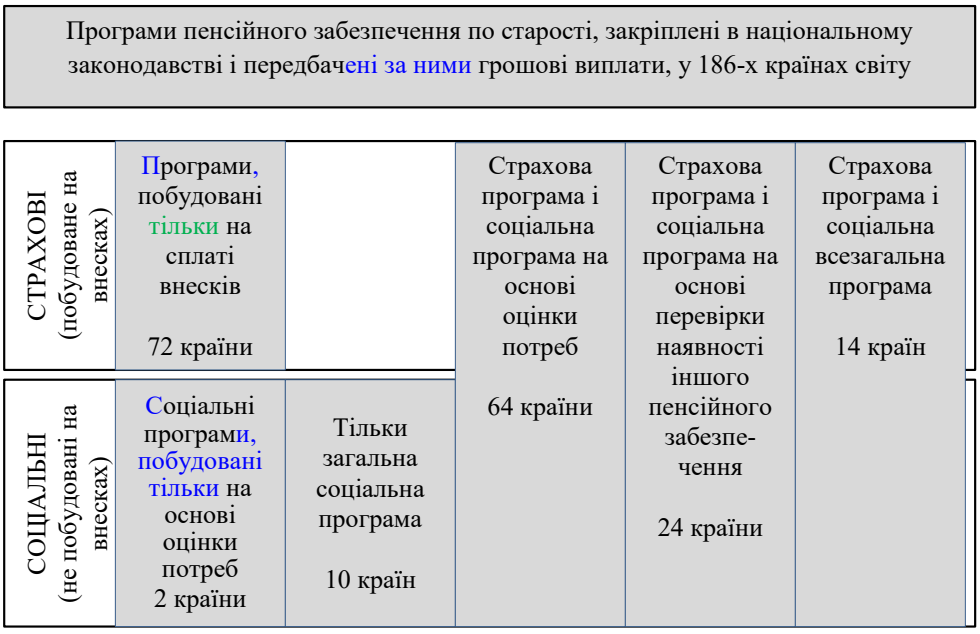

Рис. 1. Диференціація програм пенсійного забезпечення у країнах світу за основоположними принципами їх побудови

Джерело: сформовано на основі [5, с. 82]

людино-годин. Залежно від реального стану фізичного і психічного здоров'я пенсіонера йому може надаватися досить великий спектр різних добровільних і професійних послуг з обслуговування і забезпечення як за рахунок його власних пенсійних, так і додаткових коштів.

Особливо велике, на нашу думку, значення в сучасних умовах набуває основний принцип формування дохідної частини пенсійної системи: солідарний або накопичувальний. Солідарний принцип передбачає поточний розподіл значних фондів, які можна порівняти з державним бюджетом, відповідно, прямий зв'язок поколінь (працюючі утримують непрацюючих), а накопичувальний означає не тільки зростання соціального і політичного впливу колишніх працюючих за рахунок володіння пенсійними активами, вкладених у різні фінансові активи. Відповідно, значна частина активів від суспільного виробництва сконцентрована в пенсійних фондах, що сприяє розвитку фінансового капіталізму й узурпації економічної влади класом управлінців унаслідок менеджериальної революції минулого століття (за Дж.К. Гелбрейтом). Наприклад, даними Towers Watson, у 2018 р. «загальний розмір активів під управлінням пенсійних фондів виріс на 5,8% і перевищив 36 трлн дол. США» (що, для порівняння, становить 46,6% світового ВВП). «Із цієї суми 15,36 трлн дол. США контролюють 300 найбільших фондів» [7]. Такий вплив на життя світової спільноти важко переоцінити.

Висновки. На основі проведеного дослідження можна вивести такі базові тенденції для побудови нормального життєзабезпечення країни за вектором пенсійної системи.

По-перше, пенсійна система в сучасних країнах є безумовною частиною системи життєзабезпечення, оскільки забезпечує постійним доходом умовно непрацездатну, але економічно активну частину населення, інтереси й потреби якої обслуговує система суспільного виробництва.

По-друге, пенсійна система в сучасних розвинених країнах є частиною організаційної структури світової фінансової системи і виконує функції підтримання та відтворення світового порядку, створеного в рамках колоніальної глобалізації.

Відповідно, вплив пенсійних систем на сучасні системи життєзабезпечення країн можна оцінити як амбівалентний – одночасно і позитивний, і негативний. Позитивним є те, що в країнах існують механізми матеріального забезпечення людей похилого віку. Серед негативних чинників є значна відмінність між цими механізмами, а отже, і відмінність результатів. Так, є значні відмінності у рівні матеріального забезпечення пенсіонерів залежно від країни; крім того, є різні підходи до збору внесків працюючих робітників та їх перерозподілу та накопичення, що в майбутньому може призвести до збільшення розриву між соціальним забезпеченням в багатих та бідних країнах. При цьому негативний вплив за рахунок зростання обсягів активів і впливу буде поступово нівелюватися позитивними моментами, зводячи в кінцевому підсумку будь-які пенсійні виплати звичайним громадянам до ситуації «безумовного мінімального доходу».

Список літератури:

1. Черкасская Г.В. Современные проблемы систем жизнеобеспечения миссионерского типа в условиях глобальной экономики. *XXI Царскосельские чтения* : материалы Междунар. науч. практ. конф. Санкт-Петербург : ЛГУ им. А.С. Пушкина, 2017. Т. 3. С. 219–222.

2. Ткаченко Л.Г. Побудова багаторівневої пенсійної системи як напрям національної пенсійної реформи. *Економіка України. Наукові дискусії*. 2012. № 8. С. 6–12.

3. Лопушняк Г.С. Система пенсійного забезпечення в Україні: сучасний стан і тенденції реформування. *Демократичне врядування*. 2011. № 7. С. 1–12.

4. Кравченко М.В. Накопичувальна пенсійна система як інструмент соціального захисту громадян. *Науковий вісник*. 2012. № 1. С. 1–7.

5. Доклад о социальной защите в мире. Обеспечение всеобщей социальной защиты для достижения целей в области устойчивого развития. URL : https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---europe/---ro-geneva/---sro-moscow/documents/publication/wcms_646848.pdf (дата звернення: 02.03.2020).

6. Шишкин С.В. Экономика социальной сферы : учебное пособие. Москва : ГУ ВШЭ, 2003. № 1. С. 295.

7. Кто управляет $36 трлн пенсионных денег. URL : https://fomag.ru/news/kto-upravlyaet-36-trln-pensionnykh-deneg/ (дата звернення: 02.03.2020).

References:

1. Cherkasskaya G.V. (2017). Sovremennyye problemy sistem zhizneobespecheniya missionerskogo tipa v usloviyakh global'noy yekonomiki [Modern problems of mission-support life-support systems in the context of global economy]. Proceedings of the *XXI Tsarskosel'skiye cht.: materialy Mezhdunar. nauch. –prakt. konf.*, Sankt-Peterburh : LHU im. A.S. Pushkyna, vol. 3, pp. 219-222 (in Ukrainian).

2. Tkachenko L.G. (2012). Pobudova bahatorivnevoyi pensiynoyi systemy yak napryam natsional′noyi pensiynoyi reform [Building a multi-level pension system as a direction of the national pension reform]. *Ekonomika Ukrayiny – Naukovi dyskusiyi*, no. 8, pp. 6-12.

3. Lopushniak G.S. (2011). Systema pensiynoho zabezpechennya v Ukrayini: suchasnyy stan i tendentsiyi reformuvannya [The pension system in Ukraine: the current state and tendencies of reform]. *Naukovyy visnyk «Demokratychne vryaduvannya»*, no. 7, pp. 1-12.

4. Kravchenko M.V. (2012). Nakopychuval′na pensiyna systema yak instrument sotsial′noho zakhystu hromadyan [Cumulative pension system as a tool for social protection of citizens]. *Naukovyy visnyk*, no. 1, pp. 1-7.

5. Doklad o sotsial'noy zashchite v mire. Obespecheniya vseobshchey sotsial'noy zashchity dlya dostizheniya tseley v oblasti ustoychivogo razvitiya. [World Social Protection Report. Providing universal social protection to achieve sustainable development goals]. Available at: https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---europe/---ro-geneva/---sro-moscow/documents/publication/wcms_646848.pdf (accessed 02.03.2020).

6. Shishkin S.V. (2003). Economics of the social sphere: uchebnoe posobye [Economics of the social sphere: textbook]. Moscow: GU VSHE, no. 1, p. 295.

7. Kto upravliaet $36 trln. pensyonnikh deneh [Who controls $ 36 trillion. retirement money]. Available at: https://fomag.ru/news/kto-upravlyaet-36-trln-pensionnykh-deneg/ (accessed 02.03.2020).

ПЕНСИОННАЯ СИСТЕМА КАК СОСТАВЛЯЮЩАЯ СОЦИАЛЬНОЙ ЗАЩИТЫ НАСЕЛЕНИЯ В ЖИЗНЕОБЕСПЕЧЕНИИ ГОСУДАРСТВА

В статье пенсионная система представлена как вид социальной защиты. Определено значение социальной защиты как социально-экономической категории, его предмета и объектов. Описаны исторические типы и виды систем жизнеобеспечения. Обоснован переход систем жизнеобеспечения от закрытых к открытым. Представлено значение социальной защиты в достижении целей в области устойчивого развития. На основании сопоставления уровня показателей достижения целей в области устойчивого развития в Европе и Центральной Азии, а также в мире в целом сделаны выводы для разработки подобных индикаторов для Украины. Сформулировано определение срока пенсионного обеспечения и сформирован механизм его осуществления. Проведен критический обзор программ пенсионного обеспечения по старости по видам программ и выплат в странах мира на основе данных ООН за собственными сформированными критериями. Описана значимость принципов формирования доходной части пенсионной системы. Рассчитана стоимость активов, находящихся в управлении частных пенсионных фондов, и осуществлено ее сравнение с показателем уровня мирового ВВП.

Ключевые слова: *система жизнеобеспечения, социальная защита, пенсионная система, цели социального развития, пенсионное обеспечение.*

PENSION SYSTEM AS A COMPONENT OF POPULATION SOCIAL PROTECTION IN THE STATE'S LIFE SUPPORT

The article presents the pension system as a form of social protection. The definition of social protection as a socio-economic category, its subject and objects are described. Approaches to defining the term of the life support system are presented. Historical aspects and types of life support systems are described. The transition of life support systems from closed to open is justified. The influence of the life support system of technocratic civilization on other life support systems is explained. Sectors of the life support system of technocratic society are distinguished by the criterion of formation of socially significant capital. The main function of social protection in the capital-forming subsystems of the general life support system of the country is determined. The importance of social protection in achieving the Sustainable Development Goals is presented. Based on the comparison of indicators of achievement of the Sustainable Development Goals in Europe and Central Asia, as well as in the world as a whole, conclusions are drawn for the development of similar indicators for Ukraine. The definition of term of pension provision is formulated and the mechanism of its realization is formed. A critical review of old-age pension programs by types of programs and payments in the countries of the world based on the UN data on its own criteria. The greater public importance of public pension liabilities than private ones has been proved. The significance of the principles of forming the income part of the pension system is described. The value of assets managed by private pension funds is calculated and compared with the level of global GDP. The pension system in modern developed countries is part of the organizational structure of the global financial system. The positive and negative impact of pension systems on modern life systems is substantiated. The essence of the positive lies in the functioning of the state mechanism of financial support for the elderly. Discrimination on the level of pension benefits for different categories of workers is negative. Based on the conducted research, conclusions were drawn.

Key words: *life support system, social protection, pension system, social development goals, pension provision.*

DOI: https://doi.org/10.32838/2523-4803/70-2-19

УДК 334

Москаленко Н.В.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри банківської справи та фінансового моніторингу,
Університет державної фіскальної служби України

Moskalenko Nataliia
University of State Fiscal Service of Ukraine

СВІТОВИЙ ДОСВІД ПОБУДОВИ СИСТЕМИ ЗАПОБІГАННЯ ТА ПРОТИДІЇ ЛЕГАЛІЗАЦІЇ ДОХОДІВ, ОТРИМАНИХ ЗЛОЧИННИМ ШЛЯХОМ, І ФІНАНСУВАННЯ ТЕРОРИЗМУ

У статті наведено основну структуру міжнародної системи протидії та запобігання легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, і фінансування тероризму (ПЛД). Виявлено причини становлення та вивчено основні напрями роботи її суб'єктів. Розглянуто регіональні групи за типом ФАТФ, співпраця з якими здійснюється на основі виконання рекомендацій ФАТФ і сприяє зміцненню міжнародної системи ПЛД. Розглянуто основний принцип роботи підрозділів фінансової розвідки деяких країн, які є членами ФАТФ. Для ефективної роботи суб'єктів протидії основні положення конвенцій і директив були трансформовані в національне законодавство та розроблені відповідні методичні рекомендації. Виділено групи країн залежно від заходів безпеки з протидії легалізації доходів, отриманих злочинним шляхом, на національному рівні.

Ключові слова: *протидія, легалізація (відмивання) доходів, ФАТФ, РГТФ, підрозділ фінансової розвідки.*

Постановка проблеми. Сьогодні більшість країн світу застосовує національні заходи для протидії легалізації доходів, отриманих злочинним шляхом, у межах яких функціонують їхні системи фінансового моніторингу. Міжнародні стандарти у сфері протидії легалізації доходів злочинного походження стали правовим фундаментом для створення національної системи фінансового моніторингу (СФМ) у кожній окремій державі.

Національні СФМ видозмінюються залежно від багатьох чинників, серед яких варто виділити моделі організації підрозділів фінансового моніторингу, їхні інформаційні зв'язки з контролюючими та правоохоронними органами, розподіл контрольних повноважень серед них, систему процедур фінансового моніторингу, систему інформування, відповідальність за порушення законодавства у цій сфері та необхідність його постійного вдосконалення [3].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання протидії легалізації доходів злочинного походження (далі – ЛДЗП) знайшло своє відображення у зарубіжній та вітчизняній фінансовій і юридичній науці та практиці, де широко відомі своїми працями такі вчені, як: Д. Брандоліно, О. Барановський, О. Бережний, І. Д'яконова, С. Єгоричева, А. Єжов, М. Єрмошенко, О. Користін, К. Коттке, В. Ларичев, М. Прошунін, Л. Фітуні та ін. Зусиллями цих учених та практиків виявлено загальні закономірності організації схем і моделей відмивання коштів, визначено базові підходи до організації систем протидії легалізації злочинних доходів.

Ураховуючи постійне вдосконалення інструментарію, схем, методів і підходів до відмивання коштів, формування системи протидії негативним процесам у зазначеній сфері потребує більш глибокого вивчення.

Як показує практика, трансформації вітчизняної системи протидії легалізації доходів, отриманих протиправним шляхом, не завжди йшли в ногу з міжнародними вимогами та стандартами, що призводило до зарахування України до «чорного» та «сірого» списків країн, які не співпрацюють у зазначеній сфері. Таким чином, аналіз та адаптація передового досвіду організації даної системи є першочерговим завданням щодо підвищення ефективності її функціонування.

Формулювання цілей статті. Метою статті є дослідження теоретико-організаційних засад діяльності та взаємодії суб'єктів системи протидії відмиванню злочинних коштів із метою адаптації найкращих методик для вдосконалення заходів у сфері протидії легалізації доходів, отриманих злочинним шляхом, у вітчизняних умовах.

Виклад основного матеріалу. Серед найбільш значимих міжнародних нормативних документів у даній сфері є Статут ООН, Конвенція ООН про боротьбу проти незаконного обігу наркотичних засобів і психотропних речовин. Згідно із цією Конвенцією, протидія легалізації доходів є одним із заходів боротьби з правопорушеннями, пов'язаними з незаконним обігом наркотиків.

Подальша робота щодо розроблення міжнародних актів, спрямованих на протидію легалізації, доходів була продовжена регіональною міжнародною організацією – Радою Європи. У 1990 р. підписано Конвенцію Ради Європи про відмивання, виявлення, вилучення і конфіскацію доходів від злочинної діяльності [3, с. 94]. Цим актом закріплене поняття «відмивання грошових коштів»; окрім того, у Конвенції містяться додаткові положення відносно методів протидії.

Починаючи з 1991 р. ЄС послідовно приймає директиви, що встановлюють єдині правила і заходи щодо протидії легалізації грошових коштів і фінансуванню тероризму для всіх країн, які входять в Європейський Союз. Так, було прийнято три директиви, впроваджені поступово в національні законодавства європейських держав. Таким чином, було визначено коло професійних сфер та інститутів, зобов'язаних здійснювати заходи заборони анонімних рахунків, легалізація грошових коштів уведена в законодавство європейських країн як кримінальне діяння. У зв'язку з прийняттям Європейським Союзом четвертої Директиви щодо запобігання використанню фінансової системи у цілях легалізації злочинних доходів і фінансування тероризму в нормативних документах країн сталися істотні зміни.

Основну роль серед міжнародних організацій у даній сфері відіграє Організація Об'єднаних Націй (ООН). У структуру ООН входять декілька особливих підрозділів та декілька самостійних організацій, метою яких є діяльність, спрямована на ПЛД/ФТ. Головне місце серед цих підрозділів (організацій) займає управління Організації Об'єднаних Націй (ООН) по наркотиках і злочинності. У рамках ООН у 1998 р. була створена GPML (Міжнародна програма протидії відмиванню грошових коштів). Цим управлінням була розроблена Глобальна програма ООН у сфері боротьби з незаконним відмиванням грошових коштів [1, с. 15].

Україна запроваджує основні міжнародні документи в даній сфері, зокрема Конвенцію Ради Європи про відмивання, пошук, арешт і конфіскацію доходів, отриманих злочинним шляхом; Конвенцію ООН про боротьбу проти незаконного обігу наркотичних засобів і психотропних речовин; Конвенцію ООН проти транснаціональної організованої злочинності. Для їх ефективного застосування основні положення конвенцій трансформовано в національне законодавство та розроблено відповідні методичні рекомендації.

Основним міжурядовим органом для боротьби з відмиванням грошей є FATF (Financial Action Task Force (Група розроблення фінансових заходів із боротьби з відмиванням грошей, далі – ФАТФ)), створений у Парижі (Франція), на саміті країн Великої сімки в 1989 р. Сучасною особливістю регулювання протидії відмиванню (легалізації) злочинних доходів і фінансуванню тероризму є розроблення міжнародних актів рекомендаційного характеру спеціалізованими міжнародними організаціями. ФАТФ виробила рекомендації, що передбачені для країн світової спільноти: визначення переліку правопорушень із легалізації доходів; визначення переліку організацій (переважно фінансово-кредитних і поштових), які повинні проявляти особливу пильність під час здійснення через них великих або підозрілих операцій; визначення порядку екстрадиції осіб, звинувачених у легалізації грошей; установлення в законодавстві тієї або іншої країни поняття «легалізація незаконно отриманих доходів» так, що унеможливлювало б двояке тлумачення, суперечки або уникання відповідальності за скоєння цього правопорушення, і т. д. [4, с. 75]. Рекомендації передбачають «міжнародні стандарти з питань протидії легалізації (відмиванню) доходів, отриманих у результаті податкових правопорушень, а також доходів від корупційної діяльності; посилення вимог до прозорості здійснюваних клієнтами фінансових установ операцій, ідентифікації їх активів і встановлення структури реального володіння юридичними особами; посилення вимог відносно ідентифікації клієнтів фінансових установ; установлення обов'язковості застосування ризик-орієнтованого підходу під час відстежування операцій клієнтів фінансовими інститутами» [3, с. 115].

ФАТФ здійснює узгодження всіх своїх дій з ООН, Всесвітнім банком, Радою Європи, МВФ, ЄБРР, Інтерполом, Радою митної співпраці та іншими міжнародними організаціями. ФАТФ має три робочі групи: перша веде статистичний облік і вивчення схем та методів легалізації грошових коштів, які використовують злочинці; друга спеціалізується на юридичних питаннях; третя розробляє рекомендації та конкретні пропозиції у сфері адміністративно-фінансових заходів із ПЛД/ФТ[4].

Основні напрями в діяльності ФАТФ: розроблення рекомендацій у сфері протидії відмиванню коштів; оцінка відповідності всіх національних законодавств і сучасної практики у сфері боротьби з легалізацією доходів; організація та подальше проведення на постійній основі в країнах симпозіумів, семінарів і конференцій із законодавчих і фінансових проблем; формування в різних країнах регіональних організацій, які споріднені за спрямованістю своєї діяльності з ФАТФ. Щорічно даною організацією формується «чорний список» держав, які не застосовують належних заходів протидії легалізації доходів, отриманих злочинним шляхом, не розвивають законодавчу базу, спрямовану на регламентацію цієї сфери економіки.

Очевидно, що рекомендації не є документами, котрі мають юридичну силу, проте не варто недооцінювати їхній вплив на становлення та розвиток сфери протидії відмиванню доходів. Рекомендації ФАТФ дієві в силу того, що більшість держав дотримується її норм і санкцій до таких держав, що не виконують рекомендації. Законодавство розвинених країн дає змогу заарештовувати грошові кошти на коррахунках іноземних банків і застосовувати інші дієві економічні й адміністративні заходи. Рекомендації ФАТФ орієнтують кредитні організації звертати особливу увагу на всі заплутані, великі операції, на всі незвичайні за

своєю структурою угоди, які не мають явного економічного сенсу або очевидної законної мети, оскільки такі операції досить часто здійснюються на першій стадії відмивання незаконних доходів.

Сфера діяльності Інтерполу нині охоплює 181 країну світу. Інтерпол – друга за своєю чисельністю міжнародна організація після ООН. Міжнародне співтовариство поставило перед Інтерполом такі завдання: зменшення усієї міжнародної організованої злочинності за допомогою координації дій з її розслідування на національному і міжнародному рівнях; підвищення якості та інтенсивності міжнародної співпраці шляхом розширення інформаційного обміну між країнами; стандартизація всіх методів, які застосовуються правоохоронними органами країн у процесі збору, аналізу, зберігання і використання доказової інформаційної бази про злочинну діяльність [3, с. 65].

Кульмінацією багаторічних зусиль країн і міжнародних організацій для протидії відмиванню коштів стало створення Егмонтської групи, яка об'єднує фінансові розвідки різних країн світу Вона функціонує з метою загальної координації діяльності фінансових розвідок.

Важливу роль відведено Організації економічного співробітництва і розвитку (ОЕСР). В організацію зараз входять 35 країн, більшість із цих держав – члени Євросоюзу. Також у роботі організації окрему роль відведено Європейській Комісії (як органу Євросоюзу). Здійснює ОЄСР величезну аналітичну роботу, виробляє спеціальні рекомендації для всіх країн-членів, а також служить певною платформою проведення багатосторонніх переговорів про економічні проблеми. Величезна частка діяльності ОЄСР пов'язана з протидією відмиванню злочинних грошових коштів, ухиленню від сплати податків, хабарництву і корупції, за її участі вироблено рекомендації і механізми, за допомогою яких необхідно зменшувати в існуючій практиці створення в деяких державах зон із м'яким податковим режимом.

Організацій, що беруть участь у протидії відмиванню доходів, регіональні аналоги ФАТФ: Азіатсько-тихоокеанська група з боротьби з відмиванням грошових коштів; Карибська група з розроблення фінансових заходів у боротьбі з відмиванням грошових коштів; Група з боротьби з відмиванням грошей у Східній і Південній Африці; Євразійська група протидії легалізації доходів, які отримані злочинним шляхом, і фінансуванню тероризму; Комітет експертів Ради Європи за оцінкою дієвості заходів боротьби з відмиванням грошових коштів і фінансуванням тероризму [4, с. 194].

Окрім того, у сфері ПЛД/ФТ слід зазначити ще низку міжнародних організацій. Банк міжнародних розрахунків (БМР) – це спеціальна фінансова міжнародна організація, функцією якої є сприяння тісній співпраці серед центральних банків і полегшенню міжнародних розрахунків. Також це центр економічних і грошово-кредитних досліджень. Його засновниками є центральні банки провідних торгових країн.

Міжнародна організація комісій із цінних паперів – фінансова міжнародна організація, яка об'єднує національні органи з регулювання ринків усіх цінних паперів. Заснована організація у 1974 р. з метою постійного стимулювання міжвідомчої співпраці комісій із цінних паперів країн Південної і Північної Америки. У 1984 р. ця організація з регіональної переросла в міжнародну організацію. У 1986 р. ухвалено резолюцію, в якій були закріплені положення, які зобов'язували національні комісії із цінних паперів надавати всіляку допомогу в межах своєї організації у сфері захисту прав інвесторів і контролю над діяльністю усіх посередників, що торгують цінними паперами, і посередників, що здійснюють продаж та купівлю ф'ючерсного контракту. Регулюють члени організації ринки цінних паперів, на які припадає майже 95% світового ринку цінних паперів.

Також великий внесок у ПЛД/ФТ робить Базельський комітет із банківського нагляду [3]. Ще в 1997 р. встановлено основні принципи ефективного банківського нагляду; у 2012 р. видано останню редакцію цих принципів, тобто організація регулярно їх переглядає. Комітет регламентує діяльність банків у сфері ПЛД/ФТ, координує банки у сфері управління ризиками, пов'язаними з виконанням принципу «знай свого клієнта»; останні вказівки були дані в лютому 2016 р., у яких говориться про ефективне управління ризиками відмивання доходів і фінансування тероризму у банківській сфері.

У 2000 р. одинадцять провідних банків світу (Вольфсбергська група) підписали загальні директиви з протидії відмиванню доходів у приватному банківському секторі, у подальшому іменовані як Вольфсбергські принципи. Вони містять пріоритетні напрями політики банків й основні елементи механізмів щодо запобігання використанню банківської системи для легалізації доходів, отриманих злочинним шляхом. В основі політики банку, відповідно до Вольфсбергських принципів, повинне бути правило, згідно з яким банк може встановлювати стосунки тільки з тими клієнтами, відносно джерел доходів або фінансування яких може бути підтверджене їх законне походження [4, с. 189].

Водночас Вольфсбергські принципи припускають, що конкретні механізми протидії відмиванню доходів, отриманих злочинним шляхом, можуть визначатися на розсуд банку. Вольфсбергські принципи містять опис необхідних процедур протидії легалізації незаконних доходів: ідентифікація і вивчення клієнтів, особливості роботи з кодованими рахунками й офшорними юрисдикціями, виявлення підозрілих операцій і дії у разі їх виявлення, навчання персоналу, зберігання інформації, проведення постійного моніторингу операцій. Основною рекомендацією регулюючим органам є ефективне використання усіх ресурсів для виявлення сумнівних операцій, які спрямовані на відмивання доходів, отриманих злочинним шляхом. Міжнародним співтовариством однозначно визнано, що всі заходи з ПЛД/ФТ є потужними інструментами, які досить ефективні у боротьбі з корупцією [3, с. 78].

Висновки. Варто виділяти групи країн залежно від заходів безпеки з протидії легалізації доходів, отриманих протиправним шляхом, на національному рівні. До першої групи слід відносити країни, що зарекомендували себе в міжнародних організаціях у сфері ПЛД/ФТ, і такі, що мають високопрофільні спеціалізовані служби фінансових розвідок.

До другої групи в системі протидії відносяться всі країни, в яких спеціальні органи фінансових розвідок знаходяться на досить невисокому рівні і відносно яких досі є певні зауваження ФАТФ із питань забезпечення безпеки в даній сфері.

До третьої групи належать країни, що містять на своєму просторі офшорні юрисдикції, при цьому включені до «сірого», «темно-сірого» і «чорного» списків. Дані території мають стратегічні недоліки, відносно таких країн розроблений план довгострокових дій з їх усунення [4, с. 37].

Таким чином, нами наведено систему органів у сфері протидії легалізації доходів, отриманих злочинним шляхом, на міжнародному рівні і виявлено головну особливість, яка полягає у тому, що провідну роль у зазначеній сфері відіграє міжнародна організація ФАТФ, яка видає нормативні акти не обов'язкового, а рекомендаційного характеру, акти «м'якого права».

У сучасній світовій практиці вже напрацьованіо дієві механізми протидії відмиванню злочинних доходів і фінансуванню тероризму, схеми співпраці уповноважених органів державної влади, які можуть бути використані й у нашій країні. Результатом цих дій є ціла низка позитивних зрушень у сфері протидії відмиванню злочинно отриманих грошових коштів і фінансуванню тероризму.

На національному рівні основними елементами системи протидії легалізації доходів є: організації й особи, які здійснюють операції з грошовими коштами, наглядові та правоохоронні органи, а також спеціально уповноважений орган фінансового моніторингу (ПФР).

Організація національної системи великою мірою визначає стан та ефективність боротьби з відмиванням грошей, економічною злочинністю, поширенням тіньового сектору. Рівень тінізації економіки свідчить про низьку ефективність функціонування національних систем протидії.

Для більш детального висвітлення питання ефективності функціонування національних систем протидії легалізації доходів, отриманих злочинним шляхом, і фінансуванню тероризму необхідне вивчення ступеню адаптації міжнародних рекомендацій у законодавство та впровадження методик у діяльність суб'єктів даної системи, що й визначає предмет подальших досліджень.

Список літератури:

1. Барановський О.І. «Відмивання» грошей: сутність та шляхи запобігання : монографія. Харків : Форт, 2003. 472 с.

2. Гуржій С.Г., Копиленко О.Л., Янушевич Я.В. Боротьба з відмиванням коштів: правий організаційний і практичний аспект. Київ : Парламентське вид-во, 2005. 216 с.

3. Єгоричева С.Б. Організація фінансового моніторингу в банках. URL : http://pidruchniki.com/68436/bankivska_sprava (дата звернення: 04.05.2019).

4. Коваленко В.В., Дмитров С.О., Єжов А.В. Міжнародний досвід у сфері запобігання та протидії відмиванню доходів, одержаних злочинним шляхом, та фінансуванню тероризму : монографія. Суми : УАБС НБУ, 2007. 140 с.

5. Користін О.Є. Відмивання коштів: теоретико-правові засади протидії та запобігання в Україні : монографія. Київ : Київський національний університет внутрішніх справ, 2007. 448 с

6. Куришко О.О. Аналіз світового досвіду у сфері протидії легалізації доходів, отриманих злочинним шляхом, у контексті можливості його використання в Україні. *Фінансовий простір*. 2013. № 2(10). С. 8–15.

References:

1. Baranovsky O.I. (2003) Mistse ryzykiv u systemi finansovoho monitorynhu operatsiy bankivs'koyi ustanovy [Money laundering: the essence and ways of prevention]. Kharkiv: Fort.

2. Gurzhii S.G., Kopylenko O. L., Janushevich Y.V. (2005) Borot'ba z vidmyvannyam koshtiv: pravyy orhanizatsiynyy i praktychnyy aspekt [Combating money laundering: the right organizational and practical aspect]. Kyiv: Parliamentary View.

3. Egoricheva S. B. (2014) Orhanizatsiya finansovoho monitorynhu v bankak [Organization of financial monitoring in banks]. Available at: http://pidruchniki.com/68436/bankivska_sprava (accessed: 04 May 2019).

4. Kovalenko V., Dmytrov, Yezhov A. V. (2007). Mizhnarodnyi dosvid u sferi zapobihannia ta protydii vidmyvanniu dokhodiv, oderzhanykh zlochynnym shliakhom, ta finansuvanniu teroryzmu [International experience in the prevention and combating of money laundering and terrorist financing]. Sumy: UABS NBU.

5. Koristin O.E. (2007) Vidmyvannya koshtiv: teoretyko-pravovi zasady protydiyi ta zapobihannya v Ukrayini [Money Laundering: Theoretical and Legal Principles of Counteraction and Prevention in Ukraine]. Kyiv: Kyiv National University of Internal Affairs.

6. Kuryshko, O. (2013). Analiz svitovoho dosvidu u sferi protydii lehalizatsii dokhodiv, otrymanykh zlochynnym shliakhom, u konteksti mozhlyvosti yoho vykorystannia v Ukraini [Analysis of world experience in combating the legalization of proceeds of crime, in the context of the possibility of its use in Ukraine]. *Finansovyi prostir*, no. 2 (10), 8-15.

МИРОВОЙ ОПЫТ ПОСТРОЕНИЯ СИСТЕМЫ ПРЕДУПРЕЖДЕНИЯ И ПРОТИВОДЕЙСТВИЯ ЛЕГАЛИЗАЦИИ ДОХОДОВ, ПОЛУЧЕННЫХ ПРЕСТУПНЫМ ПУТЕМ, И ФИНАНСИРОВАНИЮ ТЕРРОРИЗМА

В статье представлена основная структура международной системы противодействия и предотвращения легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем (ПОД). Выявлены причины ее становления и изучены основные направления работы ее субъектов. Рассмотрены региональные группы по типу ФАТФ, сотрудничество с которыми осуществляется на основе выполнения рекомендаций ФАТФ и способствует укреплению международной системы ПОД. Рассмотрен основной принцип работы подразделений финансовой разведки некоторых стран, являющихся членами ФАТФ. Для эффективной работы субъектов противодействия основные положения конвенций и директив были трансформированы в национальное законодательство и разработаны соответствующие методические рекомендации. Выделены группы стран в зависимости от мер безопасности по противодействию легализации доходов, полученных преступным путем, на национальном уровне.

Ключевые слова: *противодействие, легализация (отмывание) доходов, ФАТФ, РГТФ, подразделение финансовой разведки.*

WORLD EXPERIENCE OF CONSTRUCTING A SYSTEM OF PREVENTION AND COUNTERING THE LEGALIZATION OF INCOME OBTAINED BY CRIMINAL MEANS AND THE FINANCING OF TERRORISM

The article presents the main structure of the international system of countering the legalization (laundering) of criminal proceeds (AML). The causes of its formation are revealed, and the main subjects are studied. Regional groups of the FATF type are considered, cooperation with which is based on the implementation of the FATF Recommendations, and contributes to the strengthening of the international AML system. And also, the basic principle of the work of the financial intelligence units of some countries that are members of the FATF. Groups of countries are identified depending on security measures to counter the legalization of proceeds of crime at the national level. The purpose of the article is to investigate the theoretical, organizational and legal foundations of the activity and interaction of subjects in the process of counteracting the legalization (laundering) of proceeds from crime and terrorist financing. The aim of the article is research of theoretical and organizational principles of activity and cooperation of subjects with the aim of adaptation of the best methodologies for the improvement of events in the field of counteraction to legalization of the acuestss got a criminal way in home terms. The research was conducted using a set of methods and methods of scientific knowledge. The abstract-logical method has allowed to reveal the theoretical aspects. It costs to distinguish the groups of countries depending on safety measure from counteraction to legalization of acuestss got by a criminal way at national level. To the first group it follows to take countries that showed oneself in international organizations in this sphere, and such that the profile specialized services of financial secret services have highly. To the second group entire countries in that the special organs of financial secret services are at not high enough level belong in the system of counteraction, and relatively to that until now there are certain remarks of FATF on questions providing of safety in this sphere. That contain on the space the offshore jurisdictions, here included to "grey", "darkly-grey" and "black", behave to the third group.

Key words: *counteraction, legalization (laundering) of income, FATF, RGTF, financial intelligence unit.*

DOI: https://doi.org/10.32838/2523-4803/70-2-20

УДК 338.484.2

Погуда Н.В.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри туризму,
Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця
Примак Т.Ю.
кандидат фізико-математичних наук, доцент,
доцент кафедри туристичного та готельного бізнесу,
Національний університет харчових технологій
Івченко Л.О.
кандидат фізико-математичних наук, доцент,
доцент кафедри туристичного та готельного бізнесу,
Національний університет харчових технологій

Pohuda Nataliia
Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics
Prymak Tetyana, Ivchenko Liubov
National University of Food Technologies

ДОСЛІДЖЕННЯ ЧУТЛИВОСТІ ТУРИСТИЧНИХ ПОТОКІВ ДО ВПЛИВУ СВІТОВИХ ТА ЛОКАЛЬНИХ ЧИННИКІВ

У статті здійснено оцінку розвитку туризму у світі та Україні протягом 2006–2019 рр. Визначено, що існує зв'язок між впливом чинників зовнішнього середовища та сприйняттям країни на міжнародній арені. Встановлено, що туристичний бізнес є залежним від впливу подій як локального, так міжнародного рівня. Проведено діагностику туристичних потоків за географічним поділом світових регіонів, за результатами якої виявлено тенденцію до зростання кількості міжнародних туристів до 2019 р. Визначено основні чинники, які мали позитивний вплив на розвиток туризму, а також чинники, які сигналізували про проблеми даної сфери. Здійснено діагностику туристичних потоків в Україні. Виявлено причини позитивних зрушень у сфері туризму протягом останніх років, а також установлено основні чинники, які стимулювали розвиток туризму в Україні та в регіонах зокрема. Обґрунтовано важливість розвитку внутрішнього туризму та проведено оцінку туристичних потоків м. Києва.

Ключові слова: *туризм, розвиток туризму, туристичні потоки, туристичні доходи, іноземні туристи, внутрішні туристи.*

Постановка проблеми. Туристичний бізнес в Україні протягом останніх років показував стрімке зростання, що також збігалося зі світовою тенденцією розвитку туризму. Збільшення частки туризму у світовій економіці забезпечувалося зростанням його у міжнародному експорті послуг (понад 30%) та майже 8% у загальному обсязі експорту. У деяких країнах дана сфера економіки обіймала лідируючі позиції за темпами росту, а отже, забезпечувала і зростання усієї економіки (особливо дана тенденція характерна для країн, що розвиваються). Частка туризму у складі ВВП України, за різними джерелами, становить 0,6–2%, тоді як середній показник у світі – майже 10%. Частка України у міжнародному туризмі коливається в межах 1%, у розвитку європейського – наближається до 5%. Оцінка частки туризму в загальному експорті по регіонах світу протягом 2015–2018 рр. свідчить про її зростання у межах 7%, причому в 2018 р. найбільша частка у розмірі 9% характерна одразу для декількох регіонів: Америки та Африки.

Безумовно, враховуючи вплив коронавірусної пандемії, туризм, як і більшість сфер економіки, зазнає величезних збитків. Однак порівняльний аналіз особливостей динаміки розвитку туристичної сфери у світі й Україні може допомогти визначити передумови, необхідні для пом'якшення наслідків та поступового відновлення галузі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження туризму як пріоритетної сфери економіки становило науковий інтерес низки вітчизняних та закордонних учених. Основи розвитку туризму розглянуто у працях провідних учених: О. Любіцевої [1], В. Кифяка [2], Т. Сокол [3], М. Мальської [4], Л. Дядечко [5] та ін. Праці вітчизняних дослідників присвячено не лише теоретичним основам становлення та розвитку туризму, а й його складникам, основним проблемам та шляхам вирішення розвитку туризму. Серед досліджень тенденцій розвитку як внутрішнього, так і міжнародного туризму велику увагу даному питанню присвячено публікації М. Денисенко [6], О. Білоцерківського [7], Т. Гринько [8].

Попри значну кількість публікацій у даній сфері, проблемними залишаються питання дослідження особливостей та тенденцій розвитку туризму, чинників, що мають вагомий вплив на розвиток туристичної сфери та майбутнє даної сфери економіки.

Формулювання цілей статті. Метою дослідження є виявлення особливостей розвитку туризму у світі та Україні протягом 2006–2019 рр. та визначення ключових чинників, які мають найбільший вплив на діяльність туристичної сфери і сприятимуть розвитку даної сфери в майбутньому.

Виклад основного матеріалу. Розвиток внутрішнього туризму кожної країни зумовлений низкою чинників, де визначальну роль при цьому має саме зовнішнє середовище. Політичне або економічне становище стає визначальним у формуванні попиту на розвиток внутрішнього туризму, особливо регіону або окремої туристичної дестинації. Для потенційного туриста (внутрішнього чи в'їзного) важливими є безпечність та стабільність перебування. Аналізуючи світові рейтинги протягом останніх років, можемо відзначити, що Україна зробила певний прорив, тим самим поліпшуючи і становище самої країни, і сприйняття її на міжнародному рівні. Зокрема, відбулося пожвавлення в економічній ситуації, що відобразилося на результатах дослідження Організації економічного співробітництва та розвитку (OECD). Україна піднялася із сьомої на шосту позицію у кредитному рейтингу, який спирається на дані Міжнародного валютного фонду та Світового банку, що свідчить про поліпшення економічної ситуації та про зменшення ризиків у державі та серед українських компаній, відповідно менші ставки кредитів, зменшення вартості страхування та більші терміни для інвестування. Рейтинг конкурентоспроможності світової економіки також демонструє позитивні зміни для нашої країни, оскільки Україна поліпшила власні позиції до 54-го місця, тим самим піднявшись на п'ять пунктів порівняно з 2018 р. Рейтинг легкості ведення бізнесу в Україні характеризувався позитивними змінами, піднявшись на сім пунктів і зайнявши 64-е місце серед 190 країн світу, що можна розглядати як чинник стимулювання вкладення коштів у країну. Ця позиція є найкращою за всі роки незалежності України і характеризується позитивною тенденцією (рис. 1).

Позитивною тенденцією щодо розвитку саме туризму є поліпшення місця у 2019 р. в рейтингу туристичної привабливості, де відбулося зростання позицій на 10 пунктів (78 зі 140), туристичної інфраструктури – на шість пунктів (73 зі 140). За рейтингом найкращих країн та ведення туристичного бізнесу позиції країни не змінилися, та Україна залишилася на 49-му місці (із 67-ми). Тобто ведення бізнесу, у тому числі й туристичного, є нелегким, і вітчизняний бізнес залишається досить чутливим до змін зовнішнього середовища як усередині країни, так і на міжнародній арені. Гостро дану проблему відчуває туристичний бізнес і через зміну курсу валют (що пояснюється як розрахунками з іноземними компаніями – постачальниками послуг, так і з оплатою іноземними туристами), зміну умов співпраці з постачальниками та партнерами, рівня доходів населення.

Розвиток туризму неможливий без нормальної міжрегіональної конкуренції, тобто поступальний рівень розвитку кожного туристичного регіону України залежить від його спроможності реалізувати наявний туристичний потенціал. Визначальний вплив має зростання саме внутрішнього туризму, який здатен зробити вагомий внесок у соціально-економічний розвиток країни, впливаючи на надходження до місцевих та державного бюджетів, розвиток підприємництва у туристичній та суміжних сферах.

Туризм можна віднести до сфер, які швидко реагують як на зміну попиту та пропозиції, так і на зміни зовнішнього середовища (політичні, економічні, соціальні чинники). Світові тенденції розвитку туризму свідчать про зростання його ролі як на світовому, так і локальному рівні.

Динаміка світових міжнародних туристичних потоків у 2006–2019 рр. характеризувалася переважно, крім 2009 р., позитивними зрушеннями, хоча у 2019 р. відбулося скорочення зростання по відношенню до попередніх років (рис. 2). У 2019 р. кількість міжна-

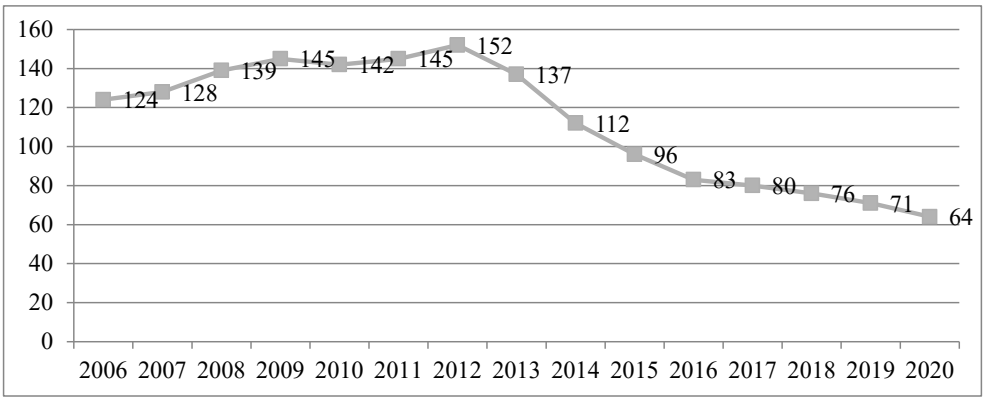

Рис. 1. Місце України у рейтингу Doing Business

Джерело: складено за даними [9]

родних туристів досягла 1,5 млн осіб. Цей рік характеризувався зростанням туристичних потоків на 4% порівняно з 2018 р., причому така тенденція прогнозувалася й у 2020 р., до виникнення непередбачуваного впливу пандемії.

Тобто туризм можна визначити як провідний та стійкий економічний сектор, незважаючи на певну поточну невизначеність через Brexit, крах Thomas Cook Group, геополітичну та соціальну напруженість глобальної економіки. З іншого боку, це вимагає відповідального управління таким зростанням, щоб найкращим чином скористатися можливостями, які може створити туризм для спільнот у всьому світі. Аналіз міжнародних туристичних потоків у 2019 р. характеризувався позитивними зрушеннями. Зокрема, на Близькому Сході відбулося найбільше зростання порівняно зі світовими показниками, яке сягнуло рівня 8%.

Темпи зростання в Азії та Тихоокеанському регіоні сповільнилися, хоча і характеризувалися позитивними змінами 5%. Європейський регіон показав певне зростання у міжнародних туристичних потоках на 4% порівняно з попереднім періодом, що у кількісному вимірі дало змогу досягти рекордних 743 млн міжнародних туристів. Діагностика Американського континенту показала несуттєве збільшення прибуттів (+2%), що пояснюється низкою чинників, таких як падіння відвідувань у Південну Америку через політичні та економічні події, водночас відновлення після природніх катаклізмів у Карибському басейні. Порівнюючи фактичні дані Африканського континенту, можна зробити висновок, що туристичні потоки характеризувалися зменшенням темпу приросту, зростання сповільнилося до 3,9% (згідно з прогнозами, зростання очікувалося на 5,6%).

Поділ туристичних потоків за географічним принципом дає змогу відслідкувати динаміку даного процесу в 2016–2020 рр. (табл. 1).

Аналізуючи світові туристичні потоки, слід зазначити, що 2019 р. характеризувався певним скороченням темпів приросту міжнародних туристичних потоків порівняно з попередніми 2017–2018 рр., що буде характерно і для 2020 р. Зміни у навколишньому середовищі та політичній і економічній ситуації у різних регіонах мають суттєвий вплив на динаміку туристичних потоків і обсягів доходу від туризму (рис. 3).

Досліджуючи міжнародні туристичні надходження протягом 2006–2019 рр. (рис. 3), слід відзначити, що, попри тенденцію зростання кількості міжнародних туристичних потоків протягом вибраного для аналізу періоду дослідження, обсяги доходів від туризму мають дещо іншу ситуацію. Зокрема, слід звернути увагу на відмінність у даних 2015 р., де кількість

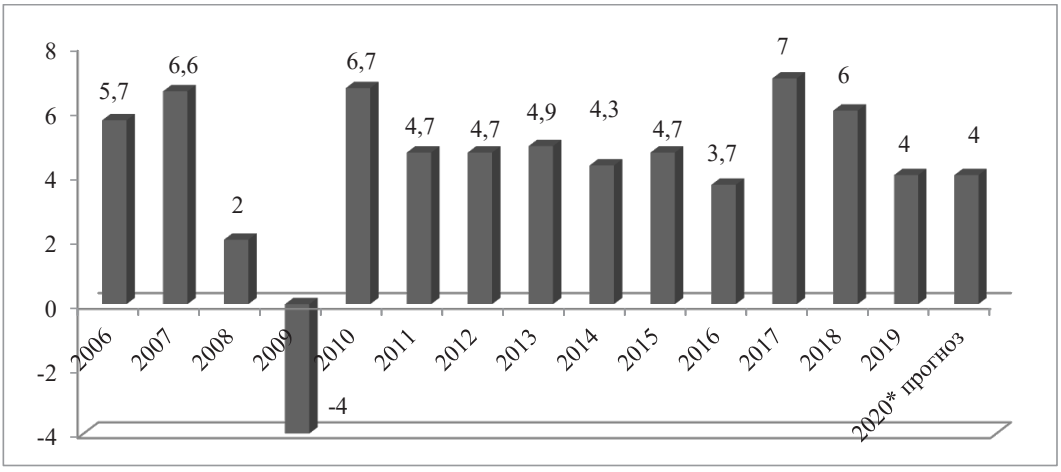

Рис. 2. Динаміка зміни міжнародних туристичних потоків світу, %

Джерело: складено за даними [10]

Таблиця 1

Динаміка зміни туристичних потоків, %

Географічний регіон	Темп зростання ланцюговий, %				Середнє, %	Прогноз*, %
	2016	2017	2018	2019	2009-2019	2020
Європейський регіон	2,5	8,8	5,8	3,7	4,6	3-4
Азіатсько-Тихоокеанський регіон	7,7	5,7	7,3	4,6	7,1	5-6
Американський регіон	3,7	4,7	2,4	2,0	4,6	3-4
Африканський регіон	7,8	8,5	8,5	4,2	4,4	3-5
Регіон країн Сходу	-4,7	4,1	3,0	7,6	2,7	4-6
Світ	3,8	7,2	5,6	3,8	5,1	3-4

* Без урахування впливу коронавірусної пандемії.

Джерело: складено за даними [10]

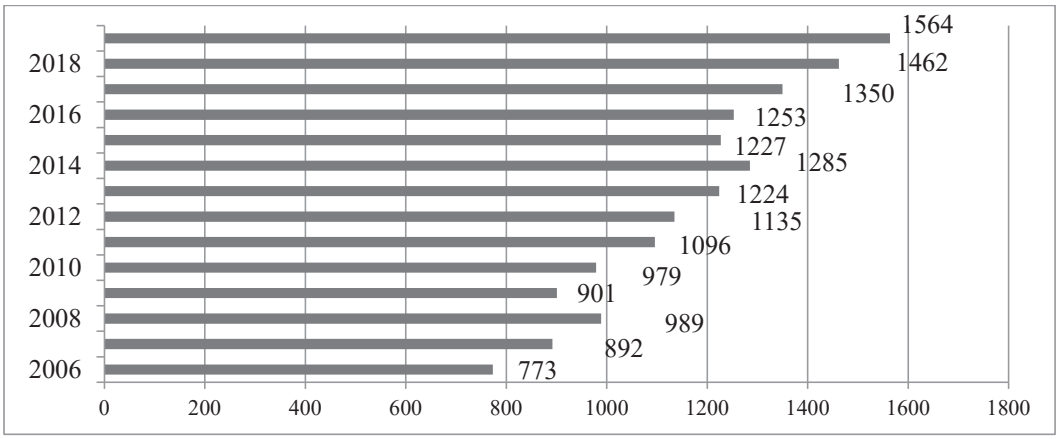

Рис. 3. Динаміка міжнародних туристичних надходжень, млн дол.

Джерело: складено за даними [11]

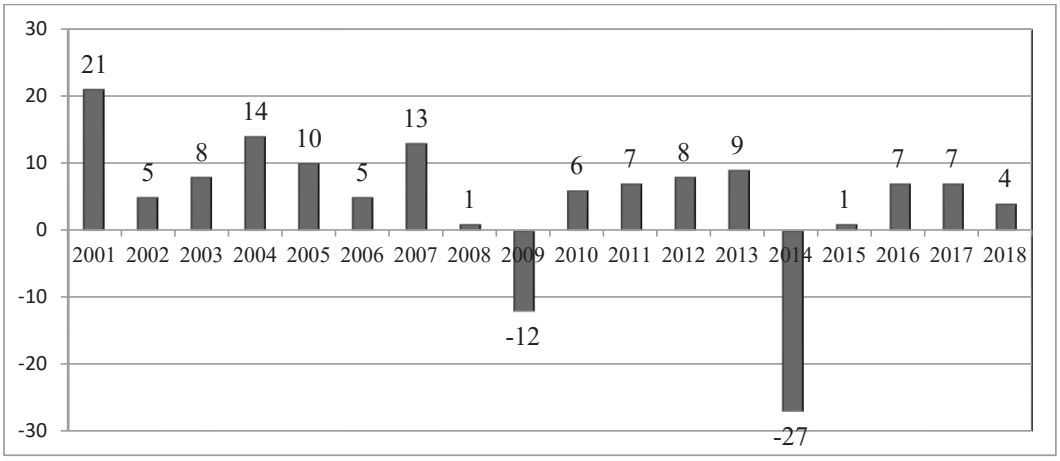

Рис. 4. Динаміка зміни туристичних потоків України, %

Джерело: складено за даними [12]

туристів зросла на 4,8% по відношенню до 2014 р., тоді як обсяги доходів скоротилися на 4,6% за аналогічний період. При цьому середній темп приросту обсягів доходу протягом 2009–2019 рр. (3,84%) є дещо меншим від темпів зростання чисельності туристів (+4,07%).

Характеризуючи локальний рівень українського туризму, можна простежити темпи проросту туристичних потоків України (рис. 4).

Для оцінки розвитку туризму проаналізуємо чинники, які найсуттєвіше вплинули на динаміку туристичних потоків України. За підсумками 2000 р. вперше став помітний економічний ріст України як незалежної держави: обсяг промислового виробництва зріс на 12,4%, а закінчився зростанням ВВП на 5,9%. Окрім того, практично припинилися «бартерні» взаєморозрахунки, віялові відключення електроенергії, стали вводитися спрощені механізми оподаткування малого бізнесу.

У березні 2000 р. було прийнято постанову про припинення експлуатації Чорнобильської АЕС, а 15 грудня цього року був зупинений третій блок. При цьому процес зупинки станції транслювався по каналах євробачення, а підготовка до цієї події відбувалася в процесі тісної взаємодії з країнами Заходу. Було отримано іноземне фінансування української ядерної енергетики в розмірі понад мільярд євро у вигляді грантів Європейського банку реконструкції та розвитку (ЄБРР).

Подія, яка безпосередньо і суттєво вплинула на зростання туристичного потоку в 2001 р., – відвідування України предстоятелем Римо-католицької церкви. У кінці червня 2001 р. вперше за історію Святого Престолу його глава Іоанн Павло II ступив на українську землю. Він три дні провів у Києві і два – у Львові. У Києві заходи з його участю зібрали 200 тис «фанів», серед яких було багато польських паломників, а на Галичині на папських літургіях побували близько двох мільйонів. Таким чином, різке збільшення туристичного потоку в 2001 р. цілком можна пояснити.

Наступні роки ознаменувалися нестабільною політичною обстановкою, яка в 2004 р. вилилася в Помаранчеву революцію, конфліктом на о. Тузла, присутністю українських миротворців в Іраку.

Але популярність України і, відповідно, збільшення кількості туристів забезпечували інші події. Напри-

клад, бій Віталія Кличка з чемпіоном WBC британцем Ленноксом Льюїсом. Поєдинок закінчився технічним нокаутом українського спортсмена, але вболівальники Каліфорнії проводжали його оплесками. У таких ситуаціях повага до спортсмена трансформується в інтерес до країни, яку він представляє.

У травні 2004 р. Україна вдруге у своїй історії взяла участь у пісенному конкурсі «Євробачення», який проходив у Стамбулі. Українська співачка Руслана Лижичко з піснею Wild Dances стала переможницею, тріумфально завоювавши перше місце.

Економічна криза 2008 р. в частині падіння туристичних потоків в Україні відчувалася сильніше, ніж це відбувалося в середньому у світовому туризмі (12% негативного приросту порівняно з 4% світового), причому в'їзний туризм зменшився понад 18% (рис. 5). Проведення Євро-2012, за різними прогнозними даними, мало призвести до стрімкого зростання кількості бажаючих, однак на практиці суттєве збільшення характеризувалося для в'їзних туристів.

Однак найвпливовішим чинником зниження туристичних потоків України стали події політичного та економічного характеру 2014 р. Анексія Криму та конфлікт на Сході України призвели до скорочення кількості туристів на 27%. Починаючи з 2015 р. кількість бажаючих відвідати Україну хоча й зростала, однак обсяги є суттєво нижчими і такими, які були характерні до 2000 р. Водночас значно кращу динаміку показують виїзні туристи, які нарощують обсяги туристичних потоків у середньому на 5,5% щороку. Якщо оцінити динаміку кількості туристів, що скористалися безпосередньо послугами суб'єктів туристичної діяльності, то і тут найбільшу частку займає категорія виїзних туристів (понад 80% від загального обсягу наданих послуг).

Як відзначають в ЮНВТО [11], 2017 р. характеризувався стійким зростанням туристських прибуттів у багатьох країнах і стійким відновленням тих напрямків, які постраждали в попередні роки. «Отримані результати були частково зумовлені глобальним економічним підйомом і стійким попитом із боку багатьох традиційних і ринків, що формуються, а також особливо різким збільшенням витрат на туризм у Бразилії і Росії після декількох років зниження цих витрат», – наголошується у дослідженні UNWTO.

Можна зробити висновок, що на розвиток туризму в Україні мають вагомий вплив як міжнародні події, так і події локального характеру. Спільним для перелічених вище явищ було скорочення обсягів туристичних потоків, однак виїзний туризм виявився менш чутливим до змін зовнішнього середовища, і його обсяги відновлювалися протягом двох-трьох років до даних попередніх років.

Щодо в'їзних іноземних громадян, які відвідували Україну в 2019 р., то країнами-лідерами були Молдова, Білорусь та Росія, які обіймають дані позиції протягом останніх п'яти років (рис. 6).

Такий рейтинг країн-лідерів пояснюється передусім географічною близькістю країн, з якими межує Україна. Робота та родинні відносини також впливають на відвідування громадян саме цих іноземних країн, тому доцільно розробляти програми дій, які б заохочували відвідувати іноземних туристів не лише з прилеглих територій, а й орієнтуватися на споживача з Європи та країн інших регіонів.

Розподіл туристів за метою відвідування України дає змогу зробити висновок, що відпочинок та дозвілля займають перше місце серед туристів, причому як внутрішніх, так і в'їзних. Відвідування зі службовою метою обіймає другу позицію, а трійку лідерів замикає лікування [12].

Аналіз найбільш популярних країн серед українців [14] показує, що лідируючі позиції у 2019 р. займали Польща (9,9 млн осіб), Росія (3,9 млн), Угорщина (3,4 млн осіб). Збільшення потоку відзначалося в такі європейські країни, як Греція (+46%), Чехія (+38%), Німеччина (+31%), Італія (+26%), Франція (+13%). Серед інших туристичних напрямів лідерами зростання попиту були Катар (+37%), Єгипет (+36%), Грузія (+23%), Туреччина (+21%), ОАЕ (+20%), Кіпр (+15%). Що стосується обсягів доходів від здійснення

Рис. 5. Динаміка туристичних потоків України, осіб

Джерело: складено за даними [12]

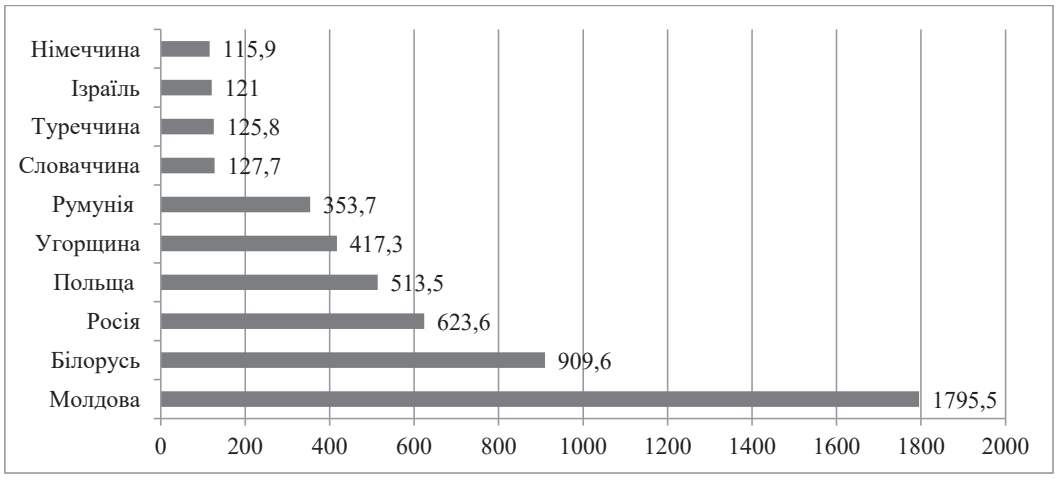

Рис. 6. ТОП-10 країн-лідерів, з яких прибули іноземні туристи до України у І півріччі 2019 р.

Джерело: складено за даними [13]

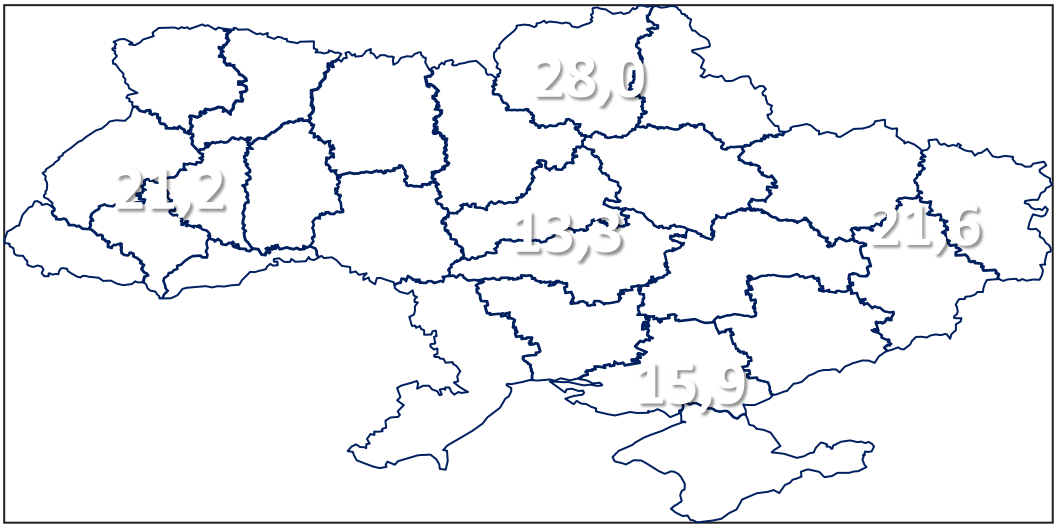

Рис. 7. Спрямованість внутрішнього туристичного потоку до м. Київ, 2019 р.

Джерело: складено за даними [15]

туристичної діяльності, то суб'єктами підприємницької діяльності за результатами 2018 р. було отримано 21 069,3 млн грн, що на 14% більше порівняно з 2017 р. Обсяг сплати туристичного збору до місцевих бюджетів у І півріччі 2019 р. становив 57,9 млн грн, що на 71,2% більше, ніж у І півріччі 2018 р. (33,8 млн грн). При цьому лідерами за сплатою зборів є м. Київ (22,8% від загальної кількості), Львівська (7,7%), Одеська (3,4%), Дніпропетровська (3,1%) та Івано-Франківська (2,9%) області.

Київ є лідером не лише у сплаті податків та зборів від надання туристичних послуг, а й за кількістю відвідувань туристами, кількістю суб'єктів туристичної діяльності та кількістю закладів розміщення і харчування. Статистичні дані свідчать, що динаміка кількості суб'єктів туристичної діяльності у м. Київ відповідає динаміці у цілому по Україні, де 2012 р. характеризувався найбільшою кількістю суб'єктів, а частка суб'єктів туристичної діяльності м. Києва у загальній кількості в Україні становила 46,7% у 2018 р. Якщо здійснити аналіз туристичних потоків до столиці України, то найбільша кількість внутрішніх туристів прибуває з північної частини країни (рис. 7). Аналіз в'їзного туристичного потоку показав, що найбільшу кількість туристів м. Київ приймає з Європи (59,2%), Азії (30,6%), Австралії і Нової Зеландії (2,1%), Америки та Африки (по 1,2% відповідно).

За категоріями туристів у внутрішньому туризмі найбільша частка належить індивідуальному туризму (52,3%), у зовнішньому туристичному потоці перевага у 2019 р. надається груповим турам (майже 50%). Мета відвідування внутрішніх та в'їзних туристів є дещо відмінною, оскільки серед перших основна – дозвілля та відпочинок (30%), других – подієвий туризм (40,1%).

Причому середній бюджет внутрішнього туриста під час відвідування м. Київ становить 100 дол. за три дні, тоді як іноземний турист за аналогічний період витрачає вдвічі більше.

Висновки. Таким чином, проведений аналіз показав:приріст або зменшення туристичних потоків країни є більш чутливим до подій, які відбуваються всередині країни або мають безпосереднє відношення до України; основною подією, вплив якої проявився як на світовому рівні, так і на локальному, була економічна криза 2008 р.; на відновлення туристичних потоків, як світових, так і локальних, після кризи потрібно близько трьох років. Аналіз розвитку туризму у світі та Україні протягом 2006–2019 рр. дає змогу зробити висновки, що дана сфера економіки мала найбільший потенціал як до зростання чисельності відвідувачів, так і очікуваних доходів від підприємницької діяльності. Чисельність зайнятих у цій сфері по всьому світі займала третє місце за темпами розвитку, а розвиток підприємств, які були дотичними до цієї сфери, давав можливість говорити про мільйонні прибутки. Однак нині, попри всі позитивні прогнози, ситуація докорінно змінюється щогодини, охоплюючи все більш країн та викликаючи збитки в усіх сферах економіки. За офіційними світовими даними, рівень збитків досяг 600 млн дол., а до кінця року очікується їх зростання до 1 трлн дол.; також очікується скорочення персоналу, зайнятого у туристичній сфері, до 50 млн осіб. Найбільш уразливою до впливу світової пандемії виявилася саме туристична сфера, на яку чекатимуть випробовування, від наслідків подолання яких і залежатиме розвиток туризму в майбутньому.

Список літератури:

1. Любіцева О.О. Ринок туристичних послуг (геопросторові аспекти). Київ : Альтерпрес, 2002. 436 с.
2. Кифяк В.Ф. Організація туристичної діяльності в Україні. Чернівці : Книги-ХХІ, 2003. 300 с.
3. Сокол Т.Г. Основи туризмознавства : навчальний посібник. Київ : Слов'янський дім, 2006. 76 с.
4. Мальська М.П. Основи туристичного бізнесу : навчальний посібник. Київ : Центр навчальної літератури, 2004. 272 с.
5. Дядечко Л.П. Економіка туристичного бізнесу. Київ : Центр учбової літератури, 2007. 224 с.
6. Денисенко М.П., Геньбач Д.Д. Сучасний стан та перспективи розвитку ділового туризму в Україні. *Інвестиції: практика та досвід*. 2019. № 19. С. 23–28.
7. Білоцерківський О.Б. Сучасний стан і перспективи розвитку міжнародного туризму в Україні. *Науковий вісник Херсонського державного університету Серія «Економічні науки»*. 2019. Т. 2. № 28. С. 170–173.
8. Гринько Т.В. Імперативи розвитку сфери міжнародного туризму та гостинності. *Економіка та підприємництво*. 2019. № 42. С. 183–192.
9. Україна піднялася одразу на 7 пунктів в рейтингу Doing Business. *Урядовий портал*. URL : https://bit.ly/3bqzlpk (дата звернення: 05.03.2020).
10. World Tourism Barometr. URL : https://go.aws/39l6elE (дата звернення: 05.03.2020).
11. UNWTO. Global and Regional Perfomance. URL : https://bit.ly/33LF32m (дата звернення: 05.03.2020).
12. Офіційний сайт Державної служби статистики України. Динаміка туристичних потоків України. URL : https://bit.ly/2vN0qDQ (дата звернення: 06.03.2020).
13. Офіційний сайт Міністерства економічного розвитку, торгівлі та сільського господарства України. Інформація щодо відвідування України іноземними туристами та виїзду громадян України за кордон І півріччя 2016–2019 років. URL : https://bit.ly/2UEZmKy (дата звернення: 06.03.2020).
14. Офіційний сайт Українські національні новини. Прикордонники назвали ТОП країн, які українці вибрали для подорожей у 2019 році. URL : https://bit.ly/2UyJA3T (дата звернення: 05.03.2020).
15. Офіційний сайт Київської міської державної адміністрації. Управління туризму та промоцій. URL : https://bit.ly/2JaQdEr (дата звернення: 05.03.2020).

References:

1. Liubitseva O.O. (2002) *Rynok turystychnykh posluh (heoprostorovi aspekty)* [Market of tourist services (geospatial aspects)]. Kyiv: Alterpres. (in Ukrainian)
2. Kifyak V.F. (2003) *Orhanizatsiia turystychnoi diial'nosti v Ukraini* [Organization of tourism activity in Ukraine]. Chernivtsi: Books XXI. (in Ukrainian)
3. Sokol T.G. (2006) *Osnovy turyzmoznavstva : navchal'nyj posibnyk* [Fundamentals of Tourism Studies: textbook]. Kyiv: Slavic House. (in Ukrainian)
4. Malskaya M.P., Khudo V.V., Cibuh V.I. (2004) *Osnovy turystychnoho biznesu: navchal'nyj posibnyk* [Fundamentals of Tourism Business: textbook]. Kyiv: Center for Educational Literature. (in Ukrainian)
5. Diadechko L. P. (2007*) Ekonomika turystychnoho biznesu* [Economy of tourism business]. Kyiv: Center for Educational Literature. (in Ukrainian)
6. Denisenko M., Henbach D. (2019) Suchasnyi stan ta perspektyvy rozvytku dilovoho turyzmu v Ukraini [Current situation and prospects of business tourism development in Ukraine]. *Investment: practice and experience*, vol. 19, pp. 23–28.
7. Bilotserkovsky O.B. (2019) Suchasnyi stan i perspektyvy rozvytku mizhnarodnoho turyzmu v Ukraini. [The current state and prospects of international tourism development in Ukraine]. *Kherson State University Scientific Bulletin Economic Sciences Series,* vol. 2, no. 28, pp. 170-173.

8. Grynko T.V. (2019) Imperatyvy rozvytku sfery mizhnarodnoho turyzmu ta hostynnosti [The imperatives of the development of international tourism and hospitality]. *Economics and entrepreneurship: a collection of scientific papers*, vol. 42, pp. 183–192.

9. Ukraina pidnialasia odrazu na 7 punktiv v reitynhu Doing Business [Ukraine climbed 7 points to Doing Business]. Uriadovyi portal. Available at: https://bit.ly/3bqzlpk (accessed: 05.03.2020).

10. World Tourism Barometr. Available at: https://go.aws/39l6elE (accessed: 05.03.20200).

11. UNWTO. Global and Regional Perfomance. Available at: https://bit.ly/33LF32m (accessed: 05.03.2020).

12. Ofitsiinyi sait Derzhavnoi sluzhby statystyky Ukrainy (2020) Dynamika turystychnykh potokiv Ukrainy [Dynamics of tourist flows of Ukraine]. Available at: https://bit.ly/2vN0qDQ (accessed: 06.03.2020).

13. Ofitsiinyi sait Ministerstva ekonomichnoho rozvytku, torhivli ta silskoho hospodarstva Ukrainy (2020) Informatsiia shchodo vidviduvannia Ukrainy inozemnymy turystamy ta vyizdu hromadian Ukrainy za kordon I pivrichchia 2016–2019 rokiv [Information on foreign tourists visiting Ukraine and traveling abroad for the first half of 2016-2019]. Available at: https://bit.ly/2UEZmKy (accessed: 06.03.2020).

14. Ofitsiinyi sait Ukrainski natsionalni novyny (2020) Prykordonnyky nazvaly TOP krain, yaki ukraintsi vybraly dlia podorozhei u 2019 rotsi [The border guards named the TOP of the countries that Ukrainians chose for travel in 2019]. Available at: https://bit.ly/2UyJA3T (accessed: 05.03.2020).

15. Ofitsiinyi sait Kyivskoi miskoi derzhavnoi administratsii (2020) Upravlinnia turyzmu ta promotsii [Office of tourism and promotions]. Available at: https://bit.ly/2JaQdEr (accessed: 05.03.2020).

ИССЛЕДОВАНИЕ ЧУВСТВИТЕЛЬНОСТИ ТУРИСТИЧЕСКОГО ПОТОКА К ВЛИЯНИЮ МИРОВЫХ И ЛОКАЛЬНЫХ ФАКТОРОВ

В статье осуществлена оценка развития туризма в мире и Украине в 2006–2019 гг. Определено, что существует связь между воздействием факторов внешней среды и восприятием страны на международной арене. Установлено, что туристический бизнес является зависимым от влияния событий как локального, так международного уровня. Проведена диагностика туристических потоков по географическому разделению мировых регионов, по результатам которой выявлена тенденция к росту числа международных туристов до 2019 г. Определены основные факторы, которые положительно повлияли на развитие туризма, а также факторы, которые сигнализировали о проблемах данной сферы. Осуществлена диагностика туристических потоков в Украину. Выявлены причины положительных сдвигов в сфере туризма в последние годы, а также установлены основные факторы, которые стимулировали развитие туризма в Украине и в регионах в частности. Обоснована важность развития внутреннего туризма и проведена оценка туристических потоков г. Киева.

Ключевые слова: *туризм, развитие туризма, туристические потоки, туристические доходы, иностранные туристы, внутренние туристы.*

RESEARCH OF SENSITIVITY OF TOURIST FLOWS TO EFFECTS OF WORLD AND LOCAL FACTORS

The article assesses the development of tourism in the world and Ukraine during 2006-2019. It is determined that there is a link between the influence of environmental factors and the perception of the country in the international arena. It is established that the tourism business is dependent on the impact of events both locally and internationally. Diagnosis of tourist flows by geographical division of the world regions is carried out, which shows a trend of increasing the number of international tourists by 2019. The main factors that had a positive impact on the development of tourism, as well as factors that signaled the problems of this area were identified. A comparative analysis of the dynamics of growth of tourist flows of the world and Ukraine was carried out. It was found that the development of the tourism industry had similar trends, but domestic tourism was greatly influenced by internal events, especially in 2014 year. Local events have led to a significant reduction in inbound tourist flows. Diagnosis of tourist flows in Ukraine shows that faster growth is demonstrated by outbound tourism, what is not a positive sign for employment in the industry, revenues to budgets of all levels and growth in the related industries. The causes of positive developments in the tourism sector in recent years have been identified, as well as the main factors that have stimulated the development of tourism in Ukraine and in the regions in particular. The importance of the development of domestic tourism is substantiated, and the tourist flows of Kyiv are evaluated. Completed analysis leads to the conclusion that this sphere of economy had the greatest potential both to increase the number of visitors and the expected income from business activity. However, now despite all the positive forecasts, the situation is radically changing every hour, covering more and more countries and causing losses in all areas of the economy. The most vulnerable to the impact of the global pandemic is the tourism sector, which will be negatively affected, and the future development of tourism will depend on the success of overcoming it.

Key words: *tourism, tourism development, tourist flows, tourist income, foreign tourists, domestic tourists.*

DOI: https://doi.org/10.32838/2523-4803/70-2-21

УДК 338.656:303.722.29

Ремзіна Н.А.
провідний інженер відділу ринку транспортних послуг,
Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАНУ

Remzina Natalia
Institute of Market Problems and Economic-Ecological Research
of the National Academy of Sciences of Ukraine

ФАКТОРНО-КРИТЕРІАЛЬНЕ ОЦІНЮВАННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНИХ ПЕРЕДУМОВ РОЗВИТКУ ПОСТІЙНИХ ПРИСТРОЇВ ТРАНСПОРТНИХ СИСТЕМ УКРАЇНИ

У статті узагальнено основні проблеми постійних пристроїв транспортних систем України. Отримав подальшого розвитку науково-методичний підхід до факторно-критеріального оцінювання організаційно-економічних передумов розвитку постійних пристроїв транспортних систем України. Визначено основні критерії, за якими методом експертної оцінки встановлено їхні вагові значення, та здійснено оцінку (у бальній системі) на підставі розробленого методичного підходу. Запропоновано авторське бачення шкали трактування отриманих результатів факторно-критеріального оцінювання передумов розвитку постійних пристроїв, який полягає у застосуванні інтервальної шкали від нуля до одиниці із шагом 0,2. Проведено відповідні розрахунки, які показали, що максимально впливовими на розвиток постійних пристроїв є геополітичний та економічний чинники, а також юридичні аспекти.

Ключові слова: транспорт, термінал, шляхи сполучення, метод експертних оцінок, кваліметрія.

Постановка проблеми. Із погляду наявних теоретичних розробок філософського та загальнонаукового характеру передумовою розвитку економічних систем прийнято вважати попередні, наявні на даний період та у минулому умови, а також положення та твердження, які прийнято як вихідні у процесі подальшого розвитку [1].

До проблем, що стосуються постійних пристроїв транспортних систем, можна віднести: нестачу фінансових ресурсів для збалансованого розвитку постійних пристроїв, інтегрованого як із міжнародними трендами, так і з вимогами вітчизняних споживачів; неякісне планування розвитку транспортних терміналів та шляхів сполучення, що є наслідком соціально-економічної нестабільності; незавершену перебудову логістичної системи та втрату частини активів транспортних систем, зокрема постійних пристроїв, унаслідок геополітичних проблем; наявність проявів неефективного управління, саботажу процесів розбудови та державно-приватного партнерства; неповне навантаження на портові потужності внаслідок скорочення вантажних перевезень; неякісне обслуговування сервісами терміналів; прояви корупції в управлінських ланках та в частині митного контролю; скорочення кількості кваліфікованих кадрів для обслуговування транспортних терміналів унаслідок неконкурентної заробітної плати та інших чинників.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання розвитку транспортних терміналів та шляхів сполучення досліджується низкою вчених, таких як А.Г. Демьянченко, І.В. Заблодська, І.Р. Бузько, О.О. Зеленко, І.О. Хорошилова. Невирішеною частиною загальної проблеми є аналіз передумов розвитку постійних пристроїв транспортних систем. Основою для проведення їх факторно-критеріального оцінювання є праці таких науковців, як А.Г. Варжапетян, Г.А. Дмитренко, А.І. Орлов, П.Г. Вашків, П.Ш. Пастер, В.П. Сторожук, Є.Ш. Ткач, Л.А. Лисенко та ін.

Формулювання цілей статті. Метою дослідження є проведення факторно-критеріального оцінювання організаційно-економічних передумов розвитку постійних пристроїв транспортних систем України на основі аналізу основних проблем та тенденцій їх розвитку.

Виклад основного матеріалу. Відповідно до наведених проблем та завдань даного дослідження, сформуємо основні передумови, які є базовими щодо розвитку постійних пристроїв транспортних систем України. Оскільки нами визначено, що передумови є, по суті, відправною точкою для подальшого розвитку, проведемо аналіз стану та тенденцій розвитку транспортної системи України у площині економічного, юридичного, технологічного, соціального розвитку та геополітичної інтеграції.

Розглядаючи статистичні дані щодо стану та тенденцій розвитку транспортної системи України (табл. 1), можна констатувати такі економічні передумови її розвитку:

Таблиця 1

Обсяги транспортних послуг

Транспортні послуги	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2018 р.	Динаміка, 2018/2015	Структура, 2018 р.
Перевезення вантажів, тис т, у т. ч.:	1321052	1384441	1437354	1478759	1,12	100
залізничний	294301	292104	277288	267639	0,91	18,10
морський	3291	3032	2253	1892	0,57	0,13
річковий	3155,5	3641,8	36140,2	3698,0	1,17	0,25
автомобільний	1020304	1085663	1121673	1205530	1,18	81,52
Перевезення пасажирів, тис осіб, у т. ч.:	2647017	2422705	2195412	2078012	0,78	100
залізничний	389794	389057	164941,6	157962,4	0,40	7,60
морський	25,5	30,3	28,6	71,9	2,84	0,003
річковий	550,8	448,5	562,9	596,2	1,07	0,08
автомобільний	2250345	2024892	2019324	1906852	0,85	91,76
авіаційний	6302	8277	10555	12529	1,98	0,60
Частка витрат домогосподарств на транспортні послуги, %	3,7	3,6	3,4	4,2	1,13	-
Капітальні інвестиції у водний транспорт, млн грн	302,5	233,9	253,7	198,2	0,65	-
Вантажообіг морського транспорту, млн ткм	3862,1	2538,7	2848,6	1822,8	0,47	-

Джерело: дані [2] та власні розрахунки автора

– нерівномірність розподілу обсягів вантажних та пасажирських перевезень за видами транспорту. Зокрема, за останніми показниками 2018 р. на ринку транспортних послуг домінує автомобільний транспорт як за показниками вантажних, так і пасажирських перевезень (81,52% та 91,76% відповідно);

– останні роки характеризуються підвищенням попиту на авіаційні перевезення, особливо з боку пасажироперевезень, що пояснюється входженням закордонних авіакомпаній із лояльною тарифною політикою на ринок цих перевезень;

– стале скорочення обсягів перевезень ПАТ «Укрзалізниця» з причин як незадовільної якості, так і постійного зростання тарифів на всі види перевезень. Це призводить до погіршення фінансових результатів ПАТ «Укрзалізниця» та до зрушень у структурі її доходів, де за останні роки основна частка доходів припадає на послуги локомотивної тяги;

– збільшення кількості власних транспортних засобів (особливо тих, що ввезені в країну на правах транзиту);

– значні зміни у динаміці та структурі морських та річкових перевезень, зокрема значне скорочення вантажних морських перевезень за одночасного зростання пасажиропотоку. Річний транспорт демонструє зростання обсягів за обома видами перевезень. Це можна пояснити зростанням як внутрішніх, так і міжнародних (зокрема, у напрямку країн ЄС) перевезень;

– високі витрати на транспортування, які становлять близько 40% від купівельної вартості товарів та послуг, призводять до економічної недоцільності експортно-імпортних операцій;

– зростання частки витрат домогосподарств на транспортні послуги, що можна пояснити не зростанням добробуту та якості життя, а, скоріш за все, іншими чинниками, а саме трудовою та освітньою міграцією, активізацією бюджетного туризму (особливо авіаційного), наявністю безвізового режиму з ЄС та поліпшенням умов розвитку міжнародного бізнес-середовища;

– суттєве (майже вдвічі) скорочення обсягів капітальних вкладень у розвиток морського транспорту, що природно призводить до зростання частки морально та фізично застарілих активів рухомого складу та постійних пристроїв;

– скорочення на 53% загального вантажообігу, як закордонного, так і каботажного.

Економічні результати діяльності морських портів та терміналів відображають недовантаження наявних портових потужностей на 30–40%, що негативно впливає на фінансові результати. Також визначається істотне відставання технологічного забезпечення транспортних терміналів від існуючих світових тенденцій і потреб судно- та вантажовласників. Вітчизняні фахівці [3, с. 55] відзначають незадовільний стан постійних пристроїв та допоміжних об'єктів.

Отже, економічними передумовами розвитку постійних пристроїв України є тарифна та дивідендна політика держави, податки та збори відповідно до фіскального законодавства, зміни економічної та трудової поведінки населення, інвестицій у розвиток постійних пристроїв тощо.

До юридичних передумов розвитку постійних пристроїв України слід, перш за все, віднести державне управління та загальну правову базу функціонування

й розвитку транспортних систем. До основних правових регуляторів віднесемо: правове забезпечення діяльності постійних пристроїв (закони, статути, положення, правила перевезень, договори, інструкції, ліцензування окремих видів транспортної діяльності, державна реєстрація транспортних засобів); регулювання експлуатаційної діяльності постійних пристроїв (координація роботи всіх видів транспорту, підготовка графіку руху, ремонт рухомого складу і ремонтної бази, придбання нового рухомого складу і обладнання); правове забезпечення фінансово-економічної діяльності (управління майном, цінова політика тощо), регулювання соціального середовища, кадрової політики, систем охорони навколишнього середовища (добір кадрів, безпека умов праці, соціальний захист); правове забезпечення міжнародного співробітництва (розвиток єдиної транспортної системи, управління в особливий період, профілактика і попередження правопорушень, захист державних таємниць) [4, с. 17–18].

Утім, загальне правове регулювання розвитку постійних пристроїв транспортних систем носить централізований характер та майже не враховує специфіки регіонів. Також перебудови потребують процедури розроблення, прийняття та імплементації правового поля. Отже, основною юридичною передумовою розвитку постійних пристроїв транспортних систем України є децентралізація влади, яка є однією з визначальних у процесі реалізації реформ в Україні. Вона створила підґрунтя для укорінення кардинальних інституційних перетворень. Завдяки створенню нової системи розподілу владних повноважень між центральними та місцевими органами влади в Україні можливе формування нової системи взаємовідносин між різними гілками влади, зокрема в частині правового та регуляторного забезпечення розвитку транспортних систем.

До технологічних передумов розвитку постійних пристроїв, відповідно до «Стратегії розвитку транспорту до 2030 р.» [5], віднесемо такі: низький рівень розвитку транспортно-логістичних технологій та об'єктів мультимодальних перевезень, що знижує її конкурентоспроможність та обмежує вихід української продукції на світовий транспортний ринок; недостатнє технологічне забезпечення систем обслуговування українських морських торговельних портів та їх відсутність у світових рейтингах за критеріями якості та технологічності; низькі темпи впровадження провідних інноваційних технологій, технологічних та логістичних трендів, зокрема систем (не більше 0,5% транспортного ринку); низький рівень інтероперабельності та загальне технологічне відставання від TEN-T (Транс'європейська транспортна мережа) [5], незважаючи на зручне розташування та наявність умов для інтеграції;

До геополітичних передумов розвинення постійних пристроїв транспортних систем України слід віднести такі: логістичний ринок Західної Європи майже повністю сформований та розглядає перспективи росту на Сході, а саме в Україні, що надає вітчизняній транспортній системі вагомі пріоритети для розвитку; вдале геополітичне розташування країни дає змогу формувати підґрунтя для використання можливостей інтеграції у євро-азійські транспортні потоки; розширення географічної присутності світових та європейських логістичних компаній надає можливості для сумісної діяльності; можливість розширення спектру послуг та видів співпраці з міжнародними операторами; нова політична спрямованість може сприяти підвищенню інвестиційної привабливості вітчизняних транспортних систем за різноспрямованими геополітичними векторами розвитку.

До соціальних передумов розвитку постійних пристроїв транспортних систем доцільно віднести такі: зміну менталітету громадян у напрямі використання вільного часу та відпусток, а саме зростання попиту на подорожі, туризм тощо; відсутність візового режиму з ЄС та спрощення виїзду за кордон для отримання освітніх та медичних послуг, формування бізнес-зв'язків, трудову міграцію тощо; поступове зростання добробуту громадян та суттєве зниження вартості споживчих кредитів (як наслідок скорочення ставки рефінансування НБУ з 30% у 2015 р. до 13,5% станом на початок 2020 р.), що призводить зростання попиту на кредити, зокрема на власний автотранспорт, подорожі в кредит тощо.

Визначені передумови доцільно конкретизувати для отримання певних вимірів останніх. Науковим підґрунтям цього процесу вибрано метод факторно-критеріального оцінювання, за яким як методична база вимірювання використовується кваліметричний підхід («квалі» – якість, «метрія» – міряю) [6.]. Проведений аналіз наукових доробок [7] дав змогу встановити, що застосування наукового базису кваліметрії для діагностики стану соціально-економічних систем дає змогу отримати широкий спектр оцінок її стану з погляду кількісного значення якісних показників. Своєю чергою, якість оцінювання залежить від адекватного аналізу та визначених показників цього стану в певний період часу.

Процес факторно-критеріального оцінювання, яке містить комплексне оцінювання стану об'єкта, відбувається у два етапи: оцінювання властивостей об'єкта, тобто визначення чинників, що впливають на його розвиток; оцінювання складу визначених властивостей (факторів), тобто формування переліку критеріїв, що містяться у кожному з факторів.

При цьому кожному фактору та критерію необхідно встановити його вагове значення в межах усієї системи оцінки (для факторів) та в межах фактору (для критерію). Методичною основою визначення вагових значень може слугувати метод експертних оцінок [8], відповідно до якого експерти оцінюють запропоновані об'єкти, використовуючи метод оцінки в балах (наприклад, за 10-бальною шкалою). Безпосередня оцінка в балах кожного експерта в групі експертів підлягає опрацюванню. На її основі може бути розрахована вага, або значущість об'єкта в низці інших об'єктів.

У математичному вигляді формується сукупність з n об'єктів та m експертів. Кожний експерт присвоює

відповідний бал кожному об'єктові. Усереднена оцінка, яка визначає вагу, значимість об'єкта, розраховується за формулою:

$$W_i = \frac{\sum_{j=1}^{m} X_{ij}}{\sum_{i=1}^{n}\sum_{j=1}^{m} X_{ij}}, \quad (1)$$

де *Wi* – вага *i*-го об'єкта;

X_{ij} – оцінка, присвоєна *i*-му об'єкту j-м експертом;

$i = \overline{1,n}$, n – кількість об'єктів;

$j = \overline{1,m}$, m – кількість експертів.

Очевидно, що сума ваги всіх об'єктів дорівнює одиниці:

$$\sum_{i=1}^{n} W_i = 1.$$

Як експертів необхідно вибирати таких осіб, відповіді яких забезпечили б розподіл оцінок, з якими оцінки одного явища, надані різними експертами, відрізнялися б від інших на допустимий для даного дослідження інтервал (чи забезпечували би прийнятний рівень кореляції). Тобто експерти повинні мати знання та досвід із проблематики й бути неупередженими щодо оцінки того чи іншого явища.

Як метод визначення прийнятних інтервалів розбіжностей (чи рівня кореляції) пропонуємо використовувати метод рангової кореляції, який дає змогу встановити ступінь корельованості думок експертів і, як наслідок, отриманих оцінок. У межах цього методу відбувається розрахунок коефіцієнта кореляції Спірмена (ρ) відповідно до виразу (2) [9]:

$$\rho = 1 - \frac{6\sum_{i=1}^{n} d_i^2}{n(n^2-1)}, \quad (2)$$

де n – число об'єктів;

$\overline{1,n}$ – номер об'єкта;

d_i – квадратична різниця оцінок в балах, визначається за формулою (3):

$$d_i = \rho_{j1} - \rho_{i2}, \quad (3)$$

де ρ_{i1} – оцінка, виставлена першим експертом (першою групою експертів) і-тому об'єкту;

ρ_{i2} – оцінка, виставлена другим експертом (другою групою експертів) *i*-тому об'єкту і т. д.

Отриманий коефіцієнт кореляції може змінюватися в межах від -1 до +1 за умови справедливості гіпотези про відсутність нульового кореляційного зв'язку між оцінками окремих експертів.

У даному дослідженні експертами вибрано вибіркову сукупність фахівців із даної проблематики з кола науковців та працівників транспортної галузі України. Розрахуємо необхідний обсяг експертної групи для проведення факторно-критеріального оцінювання передумов розвитку постійних пристроїв транспортних систем. За вихідну константу приймемо стандартні вимоги до репрезентативності обстеження, а саме: припустима помилка оцінки Δ з ймовірністю 75 % не повинна перевищувати ±5 %, тобто $\Delta = 0{,}05$.

Для довірчої ймовірності P = 75% коефіцієнт довіри t = 1,15. Приймаючи за припустимий рівень вибіркової дисперсії (σ) значення σ = 0,5, розрахуємо необхідний розмір вибірки (кількості експертів) для проведення даного дослідження. За вибраних умов кількість експертів повинна становити:

$$n = \frac{t^2 \cdot \sigma^2}{\Delta^2} = \frac{1{,}15^2 \cdot 0{,}5^2}{0{,}05^2} = 132.25 \approx 130$$

Таким чином, для проведення факторно-критеріального оцінювання з припустимою помилкою у 5%, ймовірність виникнення якої становить 75%, необхідно опитати не менш як 130 осіб. Природно, що за умов отримання меншого відсотку помилок кількість опитаних буде зростати.

Відповідно до наведеного методичного підходу, проведемо факторно-критеріальне оцінювання організаційно-економічних передумов розвитку постійних пристроїв транспортної системи України на підставі виокремлення факторів та критеріїв, які дають змогу встановити проведений вище аналіз передумов розвитку постійних пристроїв (табл. 2).

Результати оцінки візуалізовано на рис. 1.

Графічне відображення результатів факторно-критеріального аналізу передумов розвитку постійних пристроїв транспортних системи України дає змогу наочно побачити, які з визначених факторів (з урахуванням ступеню їхнього впливу на розвиток транспортних систем) мають найсуттєвіший вплив. Так, за отриманими результатами можна стверджувати, що найбільш вагомими (за ступенем впливу) є геополітичні та економічні чинники. Вони отримали майже однакові оцінки експертів. Технологічний та юридичний чинники мають також значний вплив на розвиток постійних пристроїв, але його вплив у середньому на чверть менше, ніж у попередніх чинників. Найменший вплив чинить соціальний фактор.

Від кількісної оцінки необхідно перейти до якісної та сформувати методичні підходи до трактування отриманих результатів відповідно до певного еталону (шкали). Це дасть змогу оцінити не лише ступінь впливу чинників, а й граничні межі, вихід за які може призвести до суттєвих структурних зрушень у системі. Тобто необхідно встановити межі зростання чи скорочення числового значення показників до моменту настання суттєвого впливу на загальний стан системи.

У більшості наукових праць описано велику кількість методів та підходів до трактування результатів у вигляді шкали інтервалів [10; 11]. У більшості праць пропонується вважати за граничний рівень (за оцінки від 0 до 1) показник 0,5. Тобто якщо будь-який показник у системі оцінки менший за 0,5, то він не чинить суттєвого впливу на систему, і навпаки. Інші підходи базуються на інтервальному трактуванні із шагом 0,1÷0,25. У межах цього підходу чим менша оцінка, тим, відповідно, менший вплив показника.

Деякі вчені розробити нелінійну шкалу для трактування результатів оцінки. Так, у [12, с. 97] наведено

Таблиця 2

Факторно-критеріальне оцінювання організаційно-економічних передумов розвитку постійних пристроїв транспортних системи України

№	Фактори	Вагомість фактору	Критерії	Вагомість критерію	Оцінка в балах	Оцінка із урахуванням ваги
1	Економічний	0,25	Тарифна та дивідендна політика держави	0,25	8	2,0
			Податки та збори, несталість фіскального законодавства	0,2	9	1,8
			Зміни економічної та трудової поведінки населення	0,25	7	1,75
			Інвестицій у розвиток постійних пристроїв	0,3	8	2,4
			Загалом по критеріях			1,98
	Загалом з урахуванням ваги					0,497
2	Юридичний	0,2	Децентралізація влади	0,2	8	1,6
			Регулювання експлуатаційної діяльності	0,3	7	2,1
			Правове забезпечення фінансово-економічної діяльності	0,2	7	1,4
			Регулювання соціального середовища, кадрової політики, систем охорони навколишнього середовища	0,1	5	0,5
			Правове забезпечення міжнародного співробітництва	0,2	9	1,8
			Загалом по критеріях			1,48
	Загалом з урахуванням ваги					0,296
3	Технологічний	0,2	Розвиток транспортно-логістичних технологій	0,3	7	2,1
			Технологічне забезпечення систем обслуговування портів	0,4	8	2,4
			Впровадження провідних інноваційних технологій, технологічних та логістичних трендів (мультимодальних систем)	0,15	6	0,9
			Інтероперабельність	0,15	5	0,75
			Загалом по критеріях			1,53
	Загалом з урахуванням ваги					0,306
4	Геополітичний	0,25	Розвиток операторів ЄС в Україні	0,05	5	0,25
			Вдале геополітичне розташування	0,6	9	5,4
			Розвинення сумісних проєктів	0,1	7	0,7
			Розширення спектру послуг	0,1	6	0,6
			Різноспрямовані геополітичні вектори розвитку	0,15	8	1,2
			Загалом по критеріях			1,63
	Загалом з урахуванням ваги					0,4075
5	Соціальний	0,1	Зміна менталітету громадян	0,4	5	2,0
			Відсутність візового режиму з ЄС	0,4	5	2,0
			Зростання добробуту громадян та зниження вартості споживчих кредитів	0,2	4	0,8
			Загалом по критеріях			1,6
	Загалом з урахуванням ваги					0,16

Джерело: сформовано автором

шкалу оцінки ефективності комунікаційних каналів, яка встановлює такі інтервали:

– від 0 до 0,45 – низька оцінка, об'єкт дослідження вимагає кардинальних змін та перегляду підходів до його функціонування;

– від 0,45 до 0,75 – задовільна оцінка, але об'єкт вимагає істотної модернізації;

– від 0,75 до 0,9 – добра оцінка, об'єкт потребує вдосконалення відповідно до ситуації;

– від 0,9 до 1 – відмінна оцінка, об'єкт потребує моніторингу для запобігання погіршенню оцінок.

Авторське бачення шкали трактування отриманих результатів факторно-критеріального оцінювання передумов розвитку постійних пристроїв транспорт-

Таблиця 3

Шкала трактування результатів факторно-критеріального оцінювання передумов розвитку постійних пристроїв транспортних систем України

Інтервал оцінки	Змістовне наповнення
0-0,2	Вплив фактору дуже слабкий, наближений до мінімального
0,21-0,4	Вплив відчутний, але не суттєвий
0,41-0,6	Вплив досить суттєвий, може визначати певні стратегічні напрями розвитку системи
0,61-0,8	Вплив значний, здатний призвести до зміни принципів та методів роботи системи
0,81-1	Вплив максимальний, може призводити до кардинальних інституціональних змін у діяльності системи

Джерело: складено автором

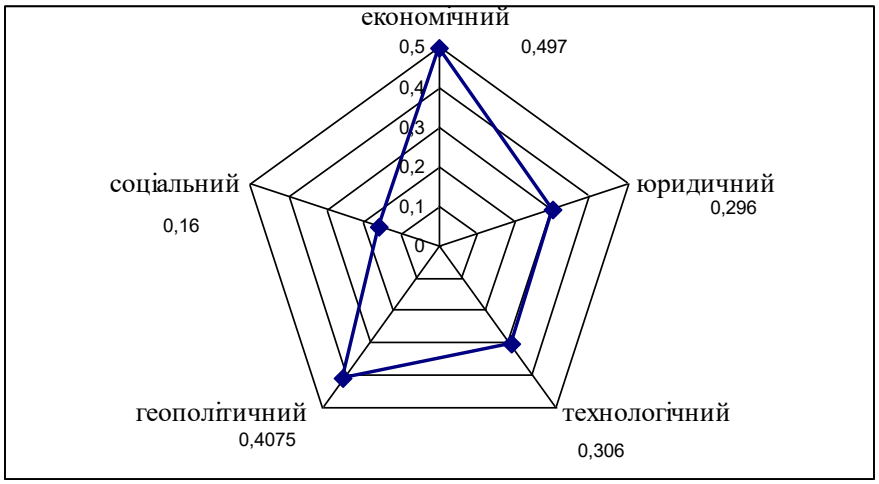

Рис. 1. Візуалізація результатів факторно-критеріального оцінювання передумов розвитку постійних пристроїв транспортних системи України

них систем України полягає у тому, що у даному разі, коли завдяки встановленню вагових значень відбувається корегування отриманих показників відповідно до ступеню їхнього впливу, для трактування отриманих результатів можна застосовувати просту інтервальну шкалу (від 0 до 1) із шагом 0,2. Шкалу трактування отриманих результатів можна навести у вигляді табл. 3.

Висновки. Розглядаючи запропоновану шкалу та порівнюючи отримані результаті оцінки, можна встановити, що жоден із чинників сьогодні не має значного впливу на розвиток системи, здатного призвести до зміни принципів та методів роботи постійних пристроїв транспортних систем України. Максимально відчутними (за результатами оцінювання) є геополітичний та економічний чинники, які можуть вплинути на певні стратегічні напрями розвитку постійних пристроїв. Соціальний чинник потрапляє до нижньої границі та досить слабо впливає на розвиток системи.

Отримані результати дають змогу зробити проміжні висновки, відповідно до яких сьогодні відсутні певні провідні чинники, що визначають розвиток постійних пристроїв транспортних систем України. Утім, транспортні системи, їх сталий розвиток та ефективність діяльності є дуже важливими для розбудови держави в складних економічних умовах, тому актуальності набуває розроблення теоретико-прикладних основ розвитку постійних пристроїв транспортних систем України, а також механізмів та джерел фінансового забезпечення цього розвитку.

Список літератури:

1. Философский энциклопедический словарь. URL : http://philosophy.niv.ru/doc/dictionary/philosophical/index.htm (дата звернення: 26.02.2020).

2. Статистичний збірник «Транспорт і зв'язок України – 2018». Київ. 2019. 154 с. URL : http://www.ukrstat.gov.ua/ (дата звернення: 26.02.2020).

3. Демьянченко А.Г. Роль и структура морских портов Украины. *Проблеми економіки*. 2013. № 2. С. 53–59.

4. Інфраструктурне забезпечення розвитку транспортної системи регіону : колективна монографія / І.В. Заблодська та ін. Сєвєродонецьк : СНУ ім. В. Даля, 2016. 193 с.

5. Про схвалення Національної транспортної стратегії України на період до 2030 року : Розпорядження Кабінету Міністрів України від 30 травня 2018 р. № 430-р. URL : https://www.kmu.gov.ua/npas/pro-shvalennya-nacionalnoyi-transportnoyi-strategiyi-ukrayini-na-period-do-2030-roku (дата звернення: 20.02.2020).

6. Варжапетян А.Г. Квалиметрия : учебное пособие. Санкт-Петербург : ГУАП, 2005. 176 с

7. Дмитренко Г.А. Стратегічний менеджмент: цільове управління освітою на основі кваліметричного. Київ : ІЗМН, 1996. 140 с.

8. Орлов А.И. Экспертные оценки : учебное пособие. Москва, 2002. 31 с.

9. Теорія статистики : навчальний посібник / П.Г. Вашків та ін. Київ : Либідь, 2001. 320 с.

10. Костецкий В.А. Диверсификация каналов предприятий непродовольственного ритейла : автореф. дис. … к.э.н. : 08.00.15. Краснодар, 2013. 20 с.

11. Єльникова Г.В. Наукові основи розвитку управління загальною середньою освітою в регіоні : монографія. Київ : ДАККО, 1999. 303 с.

12. Лисенко Л.А. Підхід до оцінки ефективності інноваційної діяльності підприємства. *Науково-технічний збірник*. 2007. № 78. С. 97–98.

References:

1. Filosofskij jenciklopedicheskij slovar' [Philosophical Encyclopedic Dictionary]. Available at: http://philosophy.niv.ru/doc/dictionary/philosophical/index.htm (accessed 26.02.2020) (in Russian)

2. Statystychnyj zbirnyk "Transport i zv'jazok Ukrajiny – 2018" [Statistics Collection "Transport and Communication of Ukraine – 2018]. Available at: http://www.ukrstat.gov.ua/ (accessed 26.02.2020) (in Ukrainian)

3. Demjjanchenko A. Gh. (2013) Rolj y struktura morskykh portov Ukrayni. Problemy ekonomiky [The role and structure of seaports of Ukraine]. Problems of economy, vol. 2, 2013, pp. 53-59. (in Ukrainian)

4. Zablodsjka I.V., Buzjko I.R., Zelenko O.O., Khoroshylova I.O. (2016) Infrastrukturne zabezpechennja rozvytku transportnoji systemy reghionu [Infrastructure support for the development of the transport system of the region]. Severodonetsk: Publishing House of SNU them. V. Dahl, 2016. 193 p. (in Ukrainian)

5. Pro skhvalennia Natsionalnoi transportnoi stratehii Ukrainy na period do 2030 roku : Rozporiadzhennia Kabinetu Ministriv Ukrainy vid 30 travnia 2018 r. № 430-r. [On approval of the National Transport Strategy of Ukraine for the period until 2030: Order of the Cabinet of Ministers of Ukraine of May 30, 2018 No. 430-p.]. Available at: https://www.kmu.gov.ua/npas/pro-shvalennya-nacionalnoyi-transportnoyi-strategiyi-ukrayini-na-period-do-2030-roku (accessed 20.12.2019) (in Ukrainian)

6. Varzhapetjan A.G. (2005) Kvalimetrija [Qualimetry]. SPb.: SUAI, 176 p. (in Russian)

7. Dmytrenko Gh.A. (1996) Strateghichnyj menedzhment: ciljove upravlinnja osvitoju na osnovi kvalimetrychnogho [Strategic Management: Targeted Qualitative Education Management]. Kiev: ISMN, 140 p. (in Ukrainian)

8. Orlov A.I. (2002) Jekspertnye ocenki [Expert assessments]. Moscow, 31 p. (in Russian)

9. Vashkiv P. Gh., Paster P. Sh., Storozhuk V. P., Tkach Je. Sh. (2001) Teorija statystyky [Theory of statistics]. Kyiv: Lybid, 320 p. (in Ukrainian)

10. Kosteckij V.A. (2013) Diversifikacija kanalov predprijatij neprodovol'stvennogo ritejla [Diversification of channels of non-food retail enterprises] (PhD Thesis). Krasnodar, 20 p. (in Russian)

11. Jeljnykova Gh. V. (1999) Naukovi osnovy rozvytku upravlinnja zaghaljnoju serednjoju osvitoju v reghioni [Scientific bases of development of management of general secondary education in the region]. Kyiv: DACCO, 303 p. (in Ukrainian)

12. Lysenko L.A. (2007) Pidkhid do ocinky efektyvnosti innovacijnoji dijaljnosti pidpryjemstva [An Approach to the Evaluation of the Innovative Performance of the Enterprise]. Naukovo-tekhnichnyi zbirnyk, vol. 78, pp. 97-98. (in Ukrainian)

ФАКТОРНО-КРИТЕРИАЛЬНОЕ ОЦЕНИВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРЕДПОСЫЛОК РАЗВИТИЯ ПОСТОЯННЫХ УСТРОЙСТВ ТРАНСПОРТНЫХ СИСТЕМ УКРАИНЫ

В статье обобщены основные проблемы постоянных устройств транспортных систем Украины. Получил дальнейшее развитие научно-методический подход к факторно-критериальному оцениванию организационно-экономических предпосылок развития постоянных устройств транспортных систем Украины. Определены основные критерии, их весовые значения установлены методом экспертных оценок, осуществлена их оценка (в балльной системе) на основании разработанного методического подхода. Предложено авторское видение шкалы трактовки полученных результатов факторно-критериального оценивания предпосылок развития постоянных устройств, которое заключается в применении интервальной шкалы от нуля до единицы с шагом 0,2. Проведенные расчеты определили, что на развитие постоянных устройств оказывают максимальное влияние геополитический и экономический факторы, а также юридические аспекты.

Ключевые слова: *транспорт, терминал, пути сообщения, метод экспертных оценок, квалиметрия.*

FACTOR-CRITERIA EVALUATION OF ORGANIZATIONAL-ECONOMIC PRECONDITIONS OF THE DEVELOPMENT OF THE PERMANENT STRUCTURES OF TRANSPORT SYSTEMS OF UKRAINE

The modern transport system is one of the basic branches of the economy of Ukraine, which has an extensive network of communication routes and transport terminals. However, the level of the transport systems development in Ukraine is low in terms of the transport and logistics technologies, transport terminals technological development, interoperability, multimodal transportation development. The article summarizes the main problems of the permanent structures of transport systems of Ukraine, as the existing problems are one of the main factors for the determining process of the preconditions of permanent structures development. Today, there is a lack of financial resources in Ukraine for the balanced permanent structures development according to the international standards and the requirements of domestic consumers. Because of socio-economic instability the planning for the development of transport terminals and communication routes is poor. The consequence is the decrease in the level of competitiveness in the world transport market, which affects the efficiency of the domestic economy by reducing transit traffic through Ukraine. The statistical data on the state and tendencies of of the Ukrainian transport system development is considered. The scientific and methodological approach to factor-criterial evaluation of organizational and economic preconditions of the development of permanent structures of transport systems of Ukraine has received the further development. In the article it is determined the main criteria and their weight values were established by the method of expert evaluations. On the base of the developed methodological approach the evaluation was made (in a point system). It is proposed the author's vision of the interpretation scale of the obtained results of factor-criterial evaluation of the preconditions of the development of permanent structures. It consists in the application of an interval scale from zero to one in increments of 0.2. The calculations determined that the permanent structures development is mostly influenced by geopolitical and economic factors, as well as legal aspects.

Key words: *transport, terminal, communication routes, expert assessment method, qualimetry.*

DOI: https://doi.org/10.32838/2523-4803/70-2-22

УДК 340:342

Хмурова В.В.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту,
Київський національний торговельно-економічний університет

Khmurova Viktoriia
Kyiv National University of Trade and Economics

ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЯ ЯК ЧИННИК ВПЛИВУ НА ВИЗНАЧЕННЯ ВИДУ ПАРТНЕРСЬКИХ УГОД

У статті розглянуто основні положення децентралізації як альтернативного варіанту до управління на місцях. Визначено особливості децентралізації та її переваги для місцевих органів влади. З огляду на перспективи та збільшення можливостей для місцевих органів влади, визначено особливості запровадження публічно-приватного партнерства. Визначено перспективи роботи місцевих органів влади: їх повноваження та ступінь відповідальності. Концепція розвитку місцевих органів влади має сприяти збільшенню соціального ефекту. Розглянуто та проаналізовано варіанти можливих партнерських угод за публічно-приватного партнерства на місцях. Оцінено переваги та недоліки кожного з варіантів. Запропоновано варіанти використання різних варіантів договорів під час створення публічно-приватного партнерства на місцях.

Ключові слова: *децентралізація, партнерство, публічно-приватне партнерство, угода, місцеві органи влади.*

Постановка проблеми. В умовах децентралізації виникає значна кількість питань щодо доцільності даної системи управління, її перспектив та особливостей. Місцеві органи влади мають чітко розуміти, які існують можливості партнерства й які угоди при цьому варто підписувати. Питанням варіативності укладання договорів присвячено недостатньо уваги. Отже, визначення можливостей є необхідною умовою розвитку публічно-приватного партнерства в нашій країні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У більшості наукових досліджень М. Баймуратова [1] та С. Осипенко [2] питання децентралізації розглядаються окремо від перспектив розвитку партнерських відносин. Визначено необхідність установлення чітких норм для взаємодії органів влади з місцевою владою. Розглядаються питання децентралізації для вирішення питань на місцях. У деяких дослідженнях О. Мостовенко [3], Д. Родерс [4], М. Бек [5] визначено особливості оцінки підприємств та якості їхніх послуг в умовах децентралізації. Розглядаються переваги наявності місцевого самоврядування та виявлено проблеми, які виникають у цей час.

Формулювання цілей статті. Мета статті – дослідити й оцінити можливість застосування партнерських угод місцевими органами влади завдяки децентралізації та визначити сфери застосування.

Виклад основного матеріалу. Дослідження останніх років в економіці визначають, що централізм не посилює державу, більше того, він може призвести до недієздатності влади. Проти децентралізації виступають політичні сили, які бажають тотального контролю над економічними і соціальними диспропорціями регіонів. Влада вважає, що особливості економічного розвитку регіонів і, відповідно, їхніх соціальних потреб потребують тотального контролю над розподілом обмежених ресурсів.

На утриманні місцевих органів влади знаходяться освіта, охорона здоров'я, благоустрій територій, охорона навколишнього середовища. Здійснення цих витрат під контролем центральних органів влади є неефективним через затримки фінансування та несвоєчасність. Здійснення цих витрат за умов децентралізації дасть змогу врахувати потреби населення та водночас оптимізувати витрати шляхом раціональної концентрації надання послуг з урахуванням місцевих умов.

Наступним напрямом цілеспрямованих витрат є будівництво шляхів та засобів зв'язку. Здійснення цих витрат на місцевому рівні дасть змогу вирішити найбільш гострі питання життєдіяльності місцевих громад та територій. Відсутність децентралізації позбавляє місцеву владу стимулів та ефективного використання коштів. Саме впровадження інструментів децентралізації та збільшення можливостей місцевих громад дає змогу підвищувати рівень економічного розвитку.

Децентралізація та наявність місцевих органів влади надає можливість застосування публічно-приватного партнерства, що має стати одним із найбільш пріоритетних напрямів співпраці. Якщо розглядати Європейську хартію місцевого самоврядування, то в ній закріплено необхідність здійснення муніципальних функцій тими органами влади, що більш наближені до громадян. При цьому органи місцевої влади передають функції надання публічних послуг недержавним (комерційним або громадським) організаціям, залишаючи за собою функції контролю та розроблення загальної стратегії. Така децентралізація дає змогу забезпечити більшу гнучкість та ефективність управління, а також стимулює конкуренцію між постачальниками послуг, підвищення соціальної відповідальності. Недоліками цього підходу є акцент на комерціалізацію проєктів та недостатній облік питань соціально-політичної участі та взаємодії.

Децентралізація допоможе місцевим органам влади:

• наблизити послуги до громадянина та підвищити їхню якість;

• створити повноцінну систему місцевого самоврядування, де громади будуть спроможні виконувати покладені на них повноваження та відповідати за їх виконання;

• «зміцнити» громади, щоб їх об'єднані ресурси (фінансові, майнові, інтелектуальні) можна було використати для підвищення якості послуг та розвитку місцевої інфраструктури;

• створити передумови для економічного розвитку громад, оскільки у них тепер залишаються податки і вони стають більш зацікавлені в розвитку територій, бізнесу та інфраструктури;

• підвищити спроможність громад напряму залучати іноземні інвестиції, отримувати міжнародну технічну допомогу.

За умови повної реалізації засад децентралізації нові місцеві органи влади матимуть такі повноваження [6]:

Власні: планування розвитку, залучення інвестицій розвиток підприємництва; управління земельними ресурсами; розвиток міської інфраструктури: утримання та будівництво доріг, благоустрій; надання житлово-комунальних послуг (водо-, тепло-, газопостачання, водовідведення, управління відходами); організація роботи громадського транспорту; громадська безпека; пожежна охорона.

Делеговані: соціальна допомога, надання адміністративних послуг, дошкільна та середня освіта, первинна медична допомога, культура та спорт.

Особливими джерелами фінансування місцевих органів влади є: різноманітні трансферти (базова дотація, освітня і медична субвенції, капітальні трансферти); цільові та добровільні внески установ до місцевих фондів охорони довкілля; надходження в рамках програм міжнародної технічної допомоги; кошти пайової участі у розвитку інфраструктури; кошти від відчуження комунального майна; місцеві запозичення; інше.

Один із варіантів реалізації можливостей влади за умов децентралізації – партнерство, і саме як варіант публічно-приватного партнерства.

Публічно-приватне партнерство – це ситуація, коли фінансування та/або функціонування органу місцевої влади або приватного підприємства здійснюється в рамках партнерства, налагодженого між урядом та однією чи кількома компаніями приватного сектору. Публічно-приватне партнерство передбачає укладання договору між органом влади та представником приватного сектору, за умовами якого приватний партнер зобов'язується надавати закріплені за ним послуги або реалізовувати проєкт, беручи на себе значну частину фінансових, технічних та експлуатаційних ризиків [7].

Основним завданням публічно-приватного партнерства є трансформація внутрішніх і зовнішніх взаємовідносин традиційної влади з метою оптимізації надання послуг, а також можливості залучення громадян, громадських та приватних структур у процеси прийняття соціально вагомих рішень. У рамках партнерства можлива постійна й активна взаємодія публічного та приватного секторів, що забезпечить адаптацію управлінських механізмів у складних умовах сучасності та динаміки сучасного суспільства, різноманітності соціальних проблем. Вагомим управлінським завданням залишається визначення дизайну поєднання публічних і приватних можливостей та ризику.

Публічно-приватне партнерство здійснюється на основі договору в порядку, встановленому Законом України «Про державно-приватне партнерство» [8] та іншими законодавчими актами, та відповідає ознакам державно-приватного партнерства, визначеним цим Законом. Приватним партнером можуть бути будь-які юридичні особи (крім державних та комунальних підприємств) та фізичні особи – підприємці.

Для налагодження партнерських відносин можуть використовуватися договори про спільну діяльність, управління майном, інвестиційний, оренди, концесії тощо.

Договір *про спільну діяльність.* Чинне законодавство визначає спільну діяльність як взаємодію сторін (учасників) на договірній основі без створення юридичної особи для досягнення певної мети, що не суперечить закону, як на основі об'єднання вкладів учасників (просте товариство), так і без такого об'єднання. Дає можливість залучення інвестора до вирішення основних проблем, є гнучким та врегульованим, дає можливість розподілу ризиків та отримання вигоди від діяльності у вигляді прибутку. Можливе застосування під час реконструкції чи відновлення медичних закладів, будівництва або модернізації котелень тощо. Договором може фіксуватися підхід до розрахунку вартості послуг приватного партнера, а також на приватного партнера можуть покладатися певні соціальні зобов'язання.

Договір *управління майном* було визначено однією з можливих форм здійснення державно-приватного партнерства з прийняттям Закону України «Про внесення змін до деяких законів України щодо усунення регуляторних бар'єрів для розвитку державно-приватного партнерства та стимулювання інвестицій в Україні» № 817-VIII від 24 листопада 2015 р. Обов'язковою умовою такого договору управління майном, укладеного в межах процедури державно-приватного партнерства, є наявність інвестиційних зобов'язань приватного партнера.

Договір управління майном передбачає: передачу однією стороною (установником управління) іншій стороні (управителеві) на певний строк майна в управління; обов'язок іншої сторони здійснювати від свого імені управління майном в інтересах установника управління або вказаної ним особи (вигодонабувача); внесення установником управління плати за управління майном на користь управителя.

Розглядаючи можливість укладення договору управління майном для реалізації проєкту державно-приватного партнерства, варто обов'язково враховувати особливості, які характерні для такого механізму, зокрема: законодавство не містить спеціальних норм, які б визначали особливості правовідносин управління майном як одну з форм реалізації державно-приватного партнерства; відсутність успішної та широкої практики реалізації проєктів з управління майном в Україні, зокрема у сфері комунального майна; необхідність внесення плати на користь управителя та відсутність підстав для проведення поліпшень майна, управління яким здійснюватиме приватний партнер.

Інвестиційний договір не передбачений у Цивільному кодексі України та відсутні будь-які інші норми чинного законодавства, які регулюють питання укладення, виконання та припинення таких договорів, що свідчить про недостатню правову визначеність такого механізму.

Орендою є засноване на договорі строкове платне користування майном, необхідним орендареві для здійснення підприємницької та іншої діяльності. Закон України «Про державно-приватне партнерство» [6] дозволяє оформлювати партнерство місцевих органів влади та приватного інвестора в орендні правовідносини за умови відповідності договору оренди ознакам державно-приватного партнерства.

Орендар наділений правом здійснювати поліпшення об'єкта оренди і вправі залишити за собою проведені ним поліпшення орендованого майна, здійснені за рахунок власних коштів, за умови, що вони можуть бути відокремлені від майна без заподіяння йому шкоди.

Орендна плата визначається на підставі незалежної експертної оцінки.

Нормативно договір *концесії (або концесійний договір)* визначено як договір, відповідно до якого уповноважений орган виконавчої влади чи орган місцевого самоврядування (концесієдавець) надає на платній та строковій основі суб'єкту підприємницької діяльності (концесіонеру) право (а) створити (побудувати) об'єкт концесії чи (б) суттєво його поліпшити та (або) (в) здійснювати його управління (експлуатацію) з метою задоволення громадських потреб.

Важливим також є те, що сторони договору концесії наділені правом визначати зміст договору на основі типового договору, від змісту якого сторони не можуть відступати, але мають право конкретизувати його умови.

Варто звернути увагу на те, що Закон України «Про концесію» [10] встановлює три категорії об'єктів права державної чи комунальної власності, які можуть надаватися у концесію: майно підприємств, їхніх структурних підрозділів, що є цілісними майновими комплексами або системами цілісних майнових комплексів; об'єкти незавершеного будів-

ництва та законсервовані об’єкти, які можуть бути добудовані з метою їх використання для надання послуг із задоволення громадських потреб у сферах концесійної діяльності; спеціально збудовані об’єкти відповідно до умов концесійного договору для задоволення громадських потреб у певних сферах комерційної діяльності.

Також об'єкти права державної власності, надані у концесію, не підлягають приватизації протягом дії концесійного договору без згоди концесіонера.

Що стосується комунального майна, то, відповідно до Закону України «Про концесію» [10], затвердження переліку об'єктів права комунальної власності, які можуть надаватися в концесію, здійснюється виключно на пленарних засіданнях відповідних рад.

Рішення про надання концесії на об'єкт права комунальної власності за результатами концесійного конкурсу приймає уповноважений орган місцевого самоврядування. Концесія на об'єкти права комунальної власності надається з урахуванням інтересів регіону, територіальної громади в забезпеченні споживачів товарами (роботами, послугами), які проживають на території відповідної адміністративно-територіальної одиниці.

Важливим є те, що законодавство передбачає можливість диференціювати концесійний платіж та надає сторонам право встановлювати його: у фіксованому розмірі; у відсотках від вартості наданого у концесію об’єкта за результатами його оцінки; як частку (у відсотках) чистого доходу від концесійної діяльності, отриманого концесіонером; у вигляді передачі у власність концесієдавця майна, що знаходиться у власності концесіонера та придбане ним відповідно до умов концесійного договору; шляхом поєднання різних видів концесійних платежів.

Можливість поєднання різних видів концесійних платежів дає змогу ставити розмір такого платежу в залежність від показників господарської діяльності концесіонера (наприклад, частка від чистого прибутку) або виконання інвестиційних зобов’язань (наприклад, у разі придбання майна на виконання договірних зобов’язань), забезпечити надходження концесійного платежу до державного бюджету за умов різних результатів діяльності концесіонера.

Закон України «Про концесію» [10] закріплює право концесіонера за рахунок власних коштів здійснювати реконструкцію, технічне переоснащення, поліпшення майна, отриманого в концесію. Законодавство прямо встановлює гарантію збереження права власності на майно держави/територіальної громади.

Така модель регулювання дає змогу уникнути потенційних спорів щодо компенсації здійснених концесіонером поліпшень об'єкта концесії та сприяє технічному переоснащенню об’єктів державної/комунальної власності з мінімальними витратами коштів державного/місцевого бюджету та коштів державного/комунального підприємства.

Передача в концесію об'єктів незавершеного будівництва, що перебувають у комунальній власності, які можуть бути добудовані з метою їх використання для провадження діяльності у сферах водопостачання, водовідведення та очищення стічних вод, надання послуг, пов'язаних із постачанням споживачам тепла; надання концесії на створення (будівництво) об'єкта у сферах теплопостачання передбачають погодження органом, уповноваженим управляти комунальним майном, умови конкурсу із центральним органом виконавчої влади, що забезпечує формування та реалізацію державної політики у сфері житлово-комунального господарства.

Для органів місцевої влади найбільш вигідними є договори про спільну діяльність, про управління майном, оренди, концесії та змішані договори.

Розподіл ризиків та прибутків між партнерами законодавчо не обмежений та визначається самостійно органом управління об'єктом публічно-приватного партнерства з урахуванням вимог постанови КМУ № 384[9].

Висновки. Проаналізувавши можливі варіанти укладання договорів між місцевими органами влади та приватним партнером, визначено, що укладання договору управління майном, яке нині закріплене за комунальними підприємствами, не дасть змоги реалізувати заходи, які необхідні для модернізації та розвитку інфраструктури, та не є найбільш оптимальною формою співпраці місцевих органів влади та приватного інвестора.

Відсутність правового регулювання інвестиційного договору не дає змоги розглядати такий договір як ефективний механізм залучення інвестицій.

Правова модель договору оренди не передбачає можливості встановлення зобов’язань приватного партнера щодо працевлаштування працівників, що працевлаштовані на об’єкті оренди, а також покладення на нього будь-яких обов’язків щодо дотримання соціальних гарантій для таких осіб. Своєю чергою, умови такого співробітництва можуть передбачати перехід права власності на таку будівлю до приватного партнера після завершення строку дії договору.

З огляду на викладене та враховуючи чіткість нормативного регулювання концесійних правовідносин, концесія потенційно може бути оптимальним варіантом залучення приватних інвестицій в інфраструктуру.

Отже, найкращим варіантом сьогодні є укладання концесійних договорів із метою поліпшення соціального захисту населення територіальної громади.

Список літератури:

1. Баймуратов М. Децентралізація та компетенція місцевого самоврядування в Україні. *Віче.* 2015. № 12. С. 14–17.
2. Осипенко С.О. Фінансова децентралізація: ефективність реалізації на місцевому рівні. *Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки)*. 2013. № 4. С. 176–181.
3. Mostovenko O.O., Zinchenko M.M., Honcharov V.V. Decentralization – tnese new opportunities of the united states. *Ways to improve construction efficiency*. 2020. № 44. P. 73–79.
4. Rogers D. Community control and decentralization : In Urban politics: New York style / ed. J. Bellush, D. Netzer. NY : Armonk, 2019. P. 187.
5. Beck M.J., Gunn J.L., Hallman N. The geographic decentralization of audit firms and audit quality. *Journal of Accounting and Economics*. 2019. № 68(1).
6. Про місцеве самоврядування в Україні : Закон України від 21.05.1997 № 280/97-ВР / Верховна Рада України. Дата оновлення: 18.03.2020. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/280/97-80 (дата звернення: 24.03.2020).
7. European PPP Expertise Centre : вебсайт. URL : www.eib.org/epec (дата звернення: 24.03.2020).
8. Про державно-публічне партнерство : Закон України від 01.07.2010 № 2404-VI / Верховна Рада України. Дата оновлення: 20.10.2019. URL : https://zakon.rada.gov.ua/laws/main/2404-17 (дата звернення: 24.03.2020).
9. Про затвердження Методики виявлення ризиків здійснення державно-приватного партнерства, їх оцінки та визначення форми управління ними : Постанова КМУ від 16.02.2011 № 232 / Кабінет Міністрів України. Дата оновлення: 30.09.2015. URL : https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/232-2011-%D0%BF (дата звернення: 24.03.2020).
10. Про концесію : Закон України 03.10.2019 № 155-IX / Верховна Рада України. Дата оновлення: 01.02.2020. URL : https://zakon.rada.gov.ua/laws/main/155-20 (дата звернення: 24.03.2020).

References:

1. Bajmuratov, M. (2015). Decentralizaciya ta kompetenciya miscevogo samovryaduvannya v Ukrayini [Decentralization and competence of local self-government in Ukraine]. *Viche*, no. 12, pp. 14-17.
2. Osy`penko S. O. (2013). Finansova decentralizaciya: efekty`vnist` realizaciyi na miscevomu rivni [Financial decentralization: Effective implementation at the local level]. Zbirnyk naukovykh prats Tavriiskoho derzhavnoho ahrotekhnolohichnoho universytetu (ekonomichni nauky), no. 4, pp. 176-181.
3. Mostovenko O. O., Zinchenko M. M., & Honcharov V. V. (2020). Decentralization–tnese new opportunities of the united states. *Ways to improve construction efficiency*, (44), 73-79.
4. Rogers D. (2019). Community control and decentralization. In *Urban politics: New York style*, pp. 143-187.
5. Beck M. J., Gunn J. L., & Hallman, N. (2019). The geographic decentralization of audit firms and audit quality. *Journal of Accounting and Economics*, *68*(1), 101234.
6. Pro misceve samovryaduvannya v Ukrayini : Zakon Ukrayiny` vid 21.05.1997 № 280/97-VR [About Local Self-Government in Ukraine: Law of Ukraine of May 21, 1997 № 280/97-BP]. *Verkhovna Rada Ukrainy.* Data onovlennya 18.03.2020. Available at: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/280/97-80 (accessed 24.03.2020)
7. European PPP Expertise Centre. Available at: www.eib.org/epec (accessed 24.03.2020)
8. Pro derzhavno-publichne partnerstvo : Zakon Ukrayiny` vid 01.07.2010 № 2404-VI [About Public-Public Partnership: Law of Ukraine of July 01, 2010 № 2404-VI]. *Verkhovna Rada Ukrainy.* Data onovlennya 20.10.2019. Available at: https://zakon.rada.gov.ua/laws/main/2404-17 (accessed 24.03.2020)
9. Pro zatverdzhennya Metody`ky` vy`yavlennya ry`zy`kiv zdijsnennya derzhavno-pry`vatnogo partnerstva, yix ocinky` ta vy`znachennya formy` upravlinnya ny`my` : Postanova KMU vid 16.02.2011 N 232 [About approval of the Methodology for identifying the risks of public-private partnership implementation, their assessment and determining the form of managing them: KMU Resolution of February 16, 2011 № 232]. *Kabinet ministriv Ukrayiny*. Data onovlennya 30.09.2015. Available at: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/232-2011-%D0%BF (accessed 24.03.2020)
10. Pro koncesiyu : Zakon Ukrayiny` 03.10.2019 № 155-IX [Concession: Law of Ukraine of Octouber 03, 2019 № 155-IX]. Data onovlennya 01.02.2020. *Verkhovna Rada Ukrainy.* Available at: https://zakon.rada.gov.ua/laws/main/155-20 (accessed 24.03.2020)

ДЕЦЕНТРАЛИЗАЦИЯ КАК ФАКТОР ВЛИЯНИЯ НА ВЫБОР ВИДА ПАРТНЕРСКОГО СОГЛАШЕНИЯ

В статье рассмотрены основные положения децентрализации как альтернативного варианта управления на местах. Определены особенности децентрализации и ее преимущества для местных органов власти. Учитывая перспективы увеличения возможностей для местных органов власти, определены особенности использования публично-частного партнерства. Определены перспективы работы местных органов власти: их полномочия и степень ответственности. Концепция развития местных органов власти должна способствовать увеличению социального эффекта. Рассмотрены и проанализированы варианты возможных партнерских договоров при публично-частном партнерстве на местах. Оценены преимущества и недостатки каждого из вариантов. Предложены варианты использования разных вариантов договоров при создании публично-частного партнерства на местах.

Ключевые слова: *децентрализация, партнерство, публично-частное партнерство, соглашение, местные органы власти.*

DECENTRALIZATION AS A FACTOR INFLUENCING PARTNER AGREEMENT DETERMINATION

The article discusses the main points of decentralization as an alternative to field management. The features of decentralization and its benefits for local authorities are identified. Widespread implementation of the decentralization reform as a factor in the implementation of administrative reform. In Ukraine, the reasons for decentralization were mainly: reduction of dominance of the "center" with simultaneous formation of independent local self-government, transition from a rigid planned economy to market relations, provision of quality services to the population. Consequently, decentralization of state power and administration, separation of powers between central and local governments, partnership, subsidiarity are recognized principles of administrative reform. The amount of authority that local governments can exercise is determined by the amount of resources they have. Broadly speaking, the resources of an administrative unit are its capacity to meet the needs of the population together. Such needs include: living environment; providing citizens with income-generating activities; accessibility of education; health care; social assistance to the disabled. Currently, some budget spending is most appropriate at the local level. Such costs include: 1) expenditures intended to improve the financial standing of particular citizens; 2) expenses related to meeting the common needs of groups of citizens living in a certain territory; 3) capital investments in the development of local infrastructure. Given the prospects and increasing opportunities for local authorities, the specifics of public-private partnerships have been identified. The perspectives of work of local authorities are determined: their powers and degree of responsibility. The concept of local government development should help to increase social impact. Options for possible partnership agreements with public-private partnerships in the field have been considered and analyzed. The advantages and disadvantages of each option were evaluated. The options of using different contract options in creating a public-private partnership on the ground are suggested.

Key words: *decentralization, partnership, public-private partnership, agreement, local authorities.*

4. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

DOI: https://doi.org/10.32838/2523-4803/70-2-23

УДК 338.48

Байда Б.Ф.
кандидат економічних наук, докторант,
Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки

Bayda Bogdana
Lesya Ukrainka Eastern European National University

ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ТУРИСТИЧНИХ КОМПАНІЙ

У статті здійснено оцінювання ефективності діяльності туристичних компаній на підставі економетричної моделі завдяки формуванню зв'язків між чинниками. Встановлено чинники, які мають вплив на ефективність діяльності туристичних компаній, проведено прогнозування індикаторів, що обґрунтовують ефективність діяльності туристичних компаній, аргументовано результати проведених обчислень. Виявлено вплив експертної оцінки ефективності системи управління туристичною компанією (відносно експертної оцінки наданих туристичних послуг) на ефективність діяльності туристичної компанії. Відповідно до запропонованої економетричної моделі отримано значення оцінок ефективності, включаючи залежність досліджуваного показника під час зміни експертної оцінки ефективності системи управління туристичною компанією для деяких значень експертної оцінки наданих туристичних послуг та фіксованих значень інших чинників. Згідно з отриманими результатами зроблено висновок про те, що підвищення якості системи управління туристичною компанією для різних значень наданих туристичних послуг та фіксованих значень інших показників приводить до підвищення ефективності діяльності туристичної компанії.

Ключові слова: *ефективність, оцінка, туристичні компанії, показники, чинники, економетрична модель.*

Постановка проблеми. Сучасні динамічні умови, напрями функціонування та розвитку туристичного бізнесу вимагають розроблення та апробування нових науково-методичних положень і принципів надання туристичних послуг, що обумовить більш ефективне ухвалення управлінських рішень і вирішення завдань щодо забезпечення творення якісної туристичної продукції. Загрози, які виникають на всіх етапах життєвого циклу організацій і зумовлені невизначеністю, спричиняють ризик та небезпеку неуспішної діяльності суб'єктів туристичного ринку [1]. Раціональна оцінка ефективності діяльності туристичних компаній сприяє забезпеченню пошуку та ухваленню оптимальних управлінських рішень на всіх ієрархічних рівнях національної економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Суттєві напрацювання у сфері оцінювання ефективності діяльності туристичних компаній та їхнього стратегічного розвитку здійснили такі науковці, як, зокрема, В. Герасименко, А. Асаф [5], Ф. Агбола [5], Р. Арезкі [6], О. Петрух [7], Н. Мельник [4], Р. Шериф [5], Й. Піотровський [6], З. Юринець [3], Р. Каплан, К. Каспар, А. Тхагапсов, В. Фреєр.

Постає потреба ретельного дослідження питання особливостей оцінювання ефективності діяльності туристичних компаній, виявлення основних чинників, які мають вплив на ефективність, прогнозування показників, що впливають на ефективності діяльності туристичних компаній.

Формулювання цілей статті. Метою статті є виклад результатів оцінювання ефективності діяльності туристичних компаній на основі побудованої економетричної моделі завдяки виявленню зв'язків між вибраними показниками.

Виклад основного матеріалу. Оцінка ефективності туристичної компанії дуже важлива для успішного управління бізнесом. Ефективність у сфері означає найкраще використання ресурсів, вибір обсягу та структури вхідних і вихідних продуктів, які мінімізують витрати або максимізують дохід [3]. Проблемою оцінювання економічної ефективності туристичної компанії є відсутність універсальних показників ефективності діяльності суб'єктів туристичного бізнесу.

Для того щоби керувати туристичною компанією, необхідно сформулювати принципи оцінювання ефек-

тивності з урахуванням новітніх уявлень про успішність. У процесі управління розглядаються показники, які відображають та характеризують поведінку економічних об'єктів.

Побудовано економетричну модель прогнозування значення бінарної змінної. Модель оцінює результати діяльності туристичних компаній шляхом виявлення зв'язків між вибраними чинниками. Модель *logit* дає змогу відповідальним особам визначати групу ефективних компаній з високим рівнем менеджменту. Метод логістичної регресії дає змогу проаналізувати чинники, що впливають на результуючу змінну, врахувати моделі нелінійної залежності та інтерпретувати отриманий результат (ефективність діяльності туристичної компанії). Логіт-аналіз допомагає визначити номінальну вартість реалізації показника ефективності туристичної компанії. Ефективність туристичної компанії буде оцінюватися в межах [0; 1]. Це означає, що неефективність діяльності туристичної компанія дорівнює 0, ефективність діяльності туристичної компанії – 1.

Задля оцінювання ефективності діяльності туристичної компанії (f) було використано кілька показників, таких як x1 – експертна оцінка ефективності системи управління туристичними компаніями, x2 – експертна оцінка професіоналізму персоналу, x3 – експертна оцінка якості наданих туристичних послуг, x4 – рентабельність (фінансовий коефіцієнт, який вимірюється як дохід туристичної компанії, поділений на вартість інвестицій), x5 – коефіцієнт доходу на одного працівника (фінансовий коефіцієнт, який вимірює дохід туристичної компанії, що генерується в середньому кожним працівником туристичної компанії).

Статистичні та експертні дані для формування моделі оцінювання ефективності діяльності туристичної компанії наведені на рис. 1.

Логіт-модель була побудована з використанням STATISTICA як статистичного пакета економічних наук. Параметри логіт-моделі у STATISTICA показані на рис. 2.

Як показано на рис. 2, модель *logit* поєднує в собі високу надійність (підтверджується обчисленим значенням $x_i^2 = 55{,}98$) і майже нульову ймовірність відхилення нульової гіпотези.

Аналітичний вираз для опису сформованої моделі logit можна представити таким чином:

$$F\left(f_i = 1 | x_i\right) = \left(1 + e^{65{,}1 - 6{,}03x_1 - 0{,}53x_2 + 1{,}28x_3 - 0{,}03x_4 - 0{,}15x_5}\right)^{-1}, \quad (1)$$

де $F\left(f_i\right)$ – ефективність діяльності туристичної компанії; x_i – фактори, що впливають на ефективність діяльності туристичних компаній ($i = 1, n$).

Отриманий вираз може бути використаний для оцінювання ефективності туристичної компанії з урахуванням різних значень показників (факторів, що впливають на ефективність).

Назва туристичної компанії	Ефективність туристичної компанії	Фаховість персоналу, задіяного у туристичній компанії	Система менеджменту туристичної компанії	Якість наданих туристичних послуг	Прибуток, отриманий від надання туристичних послуг, грн.	Кількість персоналу, ос.	Затрати на ведення туристичного бізнесу, грн.
Join UP	1	6	10	9	3463867000	1695	7214370000
Karya Tour	0	8	5	9	9846000	209	4501000
Anex Tour	1	9	9	8	160497000	277	3393000
Travel Dreams	0	6	7	7	11363000	305	6375000
TEZ Tour	1	7	9	8	2616317000	4043	146000
Hot Tours	0	8	7	8	12844000	154	14638000
Coral Travel	1	7	10	8	3317233000	2321	6244673000
Black Sea	0	7	5	9	10013000	187	11739000
TUI Ukraine	1	8	9	8	829713000	625	46555000
IdrisKa tour	0	7	7	8	9839000	159	7385000
Pegas Touristik	1	7	10	8	629267000	3340	83551000
News Travel	0	6	8	8	12473000	212	13727000
TPG	1	9	10	7	119852000	514	45621000
Hot Tours	0	8	7	9	329000	188	4737000
Lucky Tour	0	9	8	8	10985000	324	5476000

Рис. 1. Фрагмент основної матриці факторів оцінювання ефективності діяльності туристичної компанії

Джерело: сформовано відповідно до джерела [2]

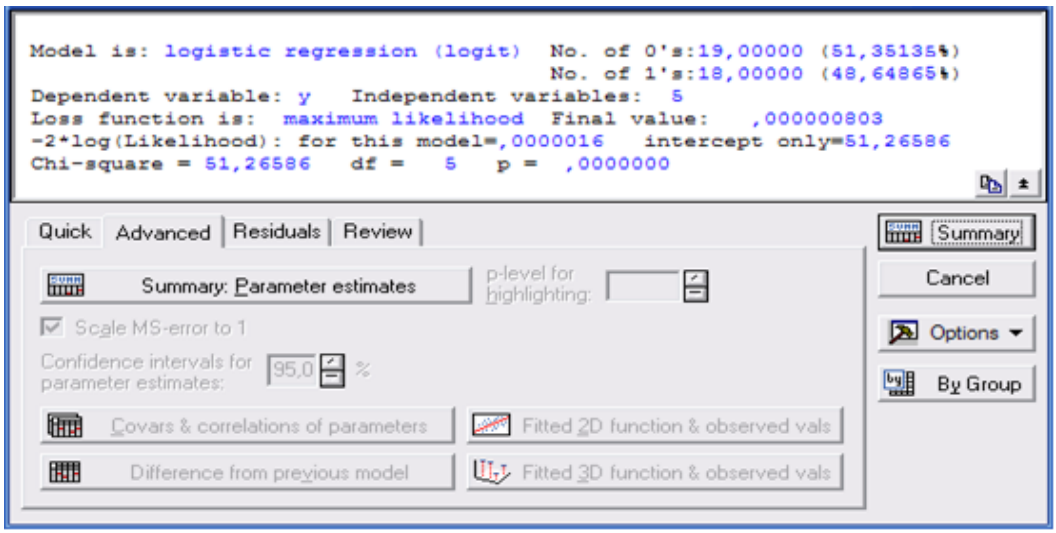

Рис. 2. Параметри логіт-моделі в STATISTICA

Джерело: розроблено автором

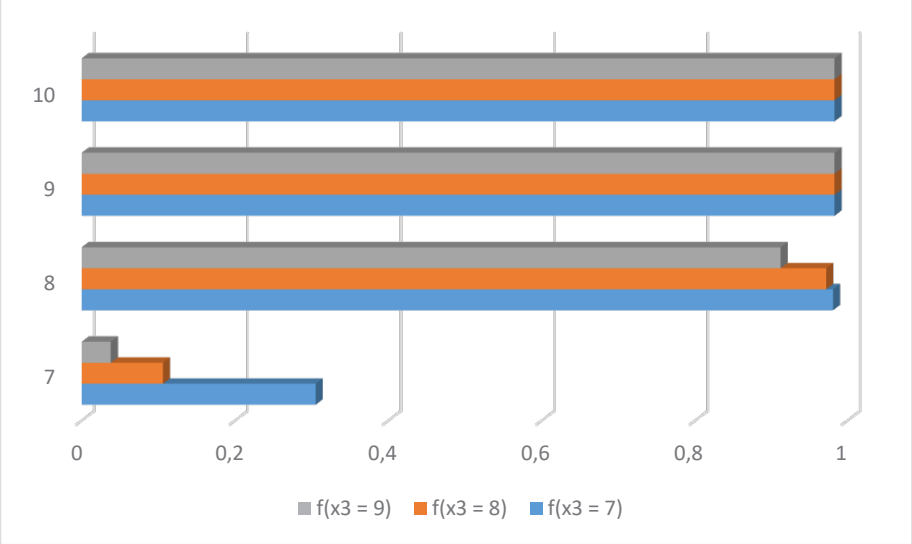

Рис. 3. Вплив експертної оцінки ефективності системи управління туристичною компанією (відносно експертної оцінки якості наданих послуг) на ефективність діяльності туристичної компанії

Джерело: розроблено автором

Оцінки ефективності, включаючи залежність досліджуваного показника за зміни коефіцієнта x1 (експертна оцінка ефективності системи управління туристичними компаніями) на деякі значення коефіцієнта x3 (експертна оцінка якості наданих туристичних послуг) та фіксованих значень інших чинників x2, x4, x5, були обчислені за допомогою запропонованої логіт-моделі й показані на рис. 3.

За отриманими результатами (рис. 3) можна стверджувати, що підвищення якості системи управління туристичними компаніями (x1) для різних значень якості наданих туристичних послуг та фіксованих значень інших показників (x2, x4, x5) приводить до зростання ефективності діяльності туристичної компанії.

Хоча доступ до подорожей все більше розширюється, якість послуг у багатьох компаніях в Україні залишається недостатньою [4]. У цьому контексті варто наголосити на необхідності рухатися до підвищення якості туристичних послуг.

Індустрія туризму охоплює багато секторів. Залежно від ситуації в країні та природних ресурсів туристична галузь у кожній конкретній області може суттєво різнитися [7]. Якість стала важливим фактором глобальної конкуренції [5]. Інтенсивна глобальна конкуренція та попит на вищу якість з боку клієнтів змусили організації усвідомити переваги надання якісних продуктів та послуг, щоб успішно конкурувати та виживати. Менеджери цих секторів зрозуміли, що

підвищення якості послуг є важливим для досягнення задоволеності клієнтів, що може допомогти вижити на міжнародно-конкурентному ринку [6].

Проблема, пов'язана з індустрією подорожей, полягає у відсутності відповідних механізмів контролю якості наданих послуг. Надаючи туристичні послуги, успішні компанії забезпечують високий пріоритет зростання чутливості. Комплексний розвиток туризму та курортів в Україні повинен бути спрямований на підвищення якості наданих послуг та зростання економічної ефективності.

Висновки. Використання запропонованої економетричної моделі дає можливість вченим та економістам всебічно та унікально оцінювати сучасну ситуацію розвитку туристичної компанії. Замість того, щоб суб'єктивно оцінювати чинники, які впливають на результати діяльності туристичної компанії, маємо змогу більш точно та об'єктивно моделювати розвиток компанії, включаючи різні типи показників.

Розроблена модель оцінювання ефективності діяльності туристичних компаній дає змогу відповідальним особам прогнозувати майбутній напрям розвитку сфери туризму. Запропонована логіт-модель не обмежується туристичними компаніями, описаними в дослідженні, адже насправді модель розроблена для підвищення ефективності компаній різних типів та категорій. У поточному дослідженні розглянуто лише п'ять чинників, які впливають на ефективність діяльності туристичної компанії. У майбутніх дослідженнях можна буде вивчити більше факторів для виявлення ефективності туристичних компаній.

Список літератури:

1. Байда Б. Системний підхід до розвитку менеджменту туризму. *Вчені записки ТНУ імені В.І. Вернадського. Серія: Економіка і управління*. 2019. Т. 30 (69). № 2. С. 22–25.

2. Інформація про фінансово-економічні показники туризму та курортів / Державна служба статистики України. URL: http://ukrstat.gov.ua (дата звернення: 28.12.2019).

3. Юринець З. Чинники, що визначають формування конкурентоспроможності національної економіки. *Вісник ХНУ. Економічні науки*. 2013. Т. 1 (202). № 4. С. 230–233.

4. Юринець З., Мельник Н. Основні аспекти формування маркетингової політики на підприємствах туристичної галузі України *Вісник Херсонського державного університету*. 2014. Вип. 6 (27). С. 222–225.

5. Assaf A.G., Agbola F.W. Efficiency analysis of the Australian accommodation industry: A Bayesian output distance function. *Journal of Hospitality & Tourism Research*. 2014. № 38 (1). P. 116–132.

6. Arezki R., Cherif R., Piotrowski J. Tourism Specialization and Economic Development Evidence from the UNESCO World Heritage List. URL: https://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2009/wp09176.pdf (дата звернення: 28.12.2019).

7. Yurynets Z., Bayda B., Petruch O. Country's economic competitiveness increasing within innovation component. *Economic Annals – XXI*. 2015. № 9–10. P. 32–35.

References:

1. Baida B. (2019). Systemnyy pidkhid do rozvytku menedzhmentu turyzmu [A systematic approach to the development of tourism management]. *Vcheni zapysky TNU imeni V.I. Vernadskoho*. *Seriia: Ekonomika i upravlinnia*. Vol. 30 (69), no. 2, pp. 22–25.

2. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrajiny [The State Statistics Service of Ukraine]. Available at: http://ukrstat.gov.ua (accessed: 28 December 2019).

3. Yurynets Z. (2013). Chynnyky, shcho vyznachayut' formuvannya konkurentospromozhnosti natsional'noyi ekonomiky [Factors that determine the formation of the competitiveness of the national economy]. *Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu. Ekonomichni nauky*, vol. 1 (202), no. 4, pp. 230–233.

4. Yurynets Z., Melnyk N. Osnovni aspekty formuvannya marketyngovoyi politiky na pidpryemstvah turystychnoyi galuzi Ukrayini [The main aspects of marketing policy formation in the enterprises of the tourist industry of Ukraine]. *Visnyk Hersonskogo derzhavnogo universitetu*, 2014, vol. 6 (27), pp. 222–225.

5. Assaf A.G., Agbola F.W. (2014). Efficiency analysis of the Australian accommodation industry: A Bayesian output distance function, *Journal of Hospitality & Tourism Research*, no. 38 (1), pp. 116–132.

6. Arezki R., Cherif R., Piotrowski J. Tourism Specialization and Economic Development Evidence from the UNESCO World Heritage List. Available at: https://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2009/wp09176.pdf (accessed: 28 December 2019).

7. Yurynets Z., Bayda B., Petruch O. (2015). Country's economic competitiveness increasing within innovation component. *Economic Annals – XXI*, no. 9–10, pp. 32–35

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТУРИСТИЧЕСКИХ КОМПАНИЙ

В статье осуществлено оценивание эффективности деятельности туристических компаний на основе эконометрической модели благодаря формированию связей между факторами. Установлены факторы, которые влияют на эффективность деятельности туристических компаний, проведено прогнозирование индикаторов, обосновывающих эффективность деятельности туристических компаний, аргументированы результаты проведенных вычислений. Выявлено влияние экспертной оценки эффективности системы управления туристической компанией (относительно экспертной оценки предоставленных туристических услуг) на эффективность деятельности туристической компании. Согласно предложенной эконометрической модели получено значение оценок эффективности, включая зависимость исследуемого показателя при изменении экспертной оценки эффективности системы управления туристической компанией для некоторых значений экспертной оценки предоставленных туристических услуг и фиксированных значений других факторов. Согласно полученным результатам сделан вывод о том, что повышение качества системы управления туристической компанией для различных значений предоставленных туристических услуг и фиксированных значений других показателей приводит к повышению эффективности деятельности туристической компании.

Ключевые слова: *эффективность, оценка, туристические компании, показатели, факторы, эконометрическая модель.*

EVALUATION OF EFFECTIVENESS OF TOURISM COMPANIES ACTIVITY

The object of the article is to evaluate the effectiveness of tourism companies on the basis of the econometric model constructed by identifying the links between the factors. A rational evaluation of the effectiveness of tourism companies' activities helps to ensure optimal management decisions at all hierarchical levels of the national economy. The study used statistical and expert data to form a model for evaluating the effectiveness of tourism companies. The purpose of the article is to investigate the key factors that have an impact on the effectiveness of tourism companies, to make the forecasting the dynamics of the main indicators that affect the effectiveness of tourism companies, to substantiate the results of the calculations. The research is based on the following methods: analysis, synthesis, generalization and induction to identify factors that affect the effectiveness of tourism companies, to form conclusions; econometric modeling, forecasting to build an econometric model of tourism companies' effectiveness and predict indicators; schematic and graphic images for the visual display of the results of research and analytical data. The results indicated that the influence of the expert evaluation of the effectiveness of the management system of the travel company (relative to the expert evaluation of provided tourist services) on the effectiveness of the activity of the tourist company has been revealed. According to the proposed econometric model, the values of effectiveness estimates have been obtained, including the dependence of the studied indicator on the change of the coefficient expert evaluation of the effectiveness of the management system of the travel company for some values of the coefficient expert evaluation of provided tourist services and fixed values of other factors. The main provisions can be adopted by executive bodies of the tourism companies. The econometric model can be used by scientists and economists to comprehensively and uniquely assess the current situation of tourism company development. The developed model of estimation of effectiveness of tourist company's activity allows responsible persons to predict the future direction of development of the sphere of tourism.

Key words: *tourism, investments, indicators, analysis, inbound tourism.*

DOI: https://doi.org/10.32838/2523-4803/70-2-24

УДК 339.13; 331.5; 331.1

Бакуліна Н.М.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту, публічного управління та персоналу,
Тернопільський національний економічний університет
Фалович В.А.
доктор економічних наук, доцент,
завідувач кафедри промислового маркетингу,
Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя

Bakulina Nataliia
Ternopil National Economic University
Falovych Volodymyr
Ternopil Ivan Puluj National Technical University

МАРКЕТИНГОВІ ТЕХНОЛОГІЇ ФОРМУВАННЯ РЕПУТАЦІЇ РОБОТОДАВЦЯ В УМОВАХ ГІГ-ЕКОНОМІКИ

Стаття присвячена вивченню та систематизації сучасних маркетингових технологій формування репутації роботодавця в умовах становлення гіг-економіки, а також виявленню їх впливу на результати діяльності компанії. Обґрунтовано необхідність використання сучасних технологій формування репутації компанії. Запропоновано використовувати розроблену репутаційну стратегію для забезпечення стійкої позитивної репутації компанії. Доведено, що сильний бренд роботодавця безпосередньо впливає на покращення бізнес-показників компанії. У контексті дослідження відзначено пріоритетні напрями стратегічного розвитку компанії, необхідність чіткого розуміння та практичного застосування принципів репутаційного маркетингу на основі створення, позиціонування та підтримання унікального позитивного іміджу компанії як роботодавця на ринку праці, що забезпечить її успіх у так званій війні за таланти.

Ключові слова: *імідж, бренд, репутація, репутація роботодавця, гіг-економіка.*

Постановка проблеми. За даними ресурсу [5] репутацію як головний чинник формування вартості бренду розглядає понад 60% інвесторів. Репутація є повноцінним активом компанії та може забезпечувати від 20% до 80% її акціонерної вартості. На відміну від матеріальних активів, вона формується значно довше, але її перевагою є відносна стійкість до зміни кон'юнктури ринку. Позитивна репутація роботодавця у довгостроковій перспективі підтримує компанію в період кризи завдяки лояльним працівникам. Сьогодні ринок праці перебуває у фазі переходу від класичної (аналогової) економіки до гіг-економіки. Дослідження, проведене професором Вартонської бізнес-школи Гедом Еллоном, підтверджує, що до 2025 року обсяг робіт, які виконуватимуться за такою схемою зайнятості, як гіг-економіка, зросте до близько $2,7 трлн. (дослідження представлено в праці "The Impact of Behavioral and Economic Drivers on Gig Economy Workers") [5]. Такій трансформації передували зміни вектору вибору робочого місця на умовах повної зайнятості в одній компанії на вільний графік у декількох роботодавців. Така схема зайнятості стала можливою завдяки мобільним сервісам, які усувають зайвих посередників між працівниками та роботодавцями. Компанія прагне, щоби вибір найкращих потенційних претендентів відбувався на її користь, оскільки тільки сильні співробітники зроблять усе можливе для успішного досягнення цілей компанії та отримання максимального прибутку. Саме тому для будь-якої компанії так важливо створити власну ефективну стратегію формування репутації роботодавця.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Нині одним з ключових моментів уваги науковців у сфері управління персоналом є дослідження формування позитивної репутації роботодавця. Зокрема, такі іноземні науковці, як С. Берроу, Д. Барней, Т. Емблер, Г. Мартін, Б. Мінчінгтон, Р. Мослі, Л. Сартейн, Д. Тості, С. Хетрік, М. Шуманн, займалися вивченням теоретичних і прикладних питань формування позитивного HR-бренду та його значенням для підвищення конкурентоспроможності компанії на ринку.

Водночас у вітчизняній літературі концепція репутації роботодавця не так поширена. Залишаються недостатньо дослідженими питання ефективності застосування маркетингових технологій під час формування репутації роботодавця. В науковій літературі недостатньо обґрунтовано доцільність інвестування компаніями коштів у формування позитивної репутації, а також специфіку визначення вигід, які одержить компанія від цього. Бракує також наукових досліджень практичних аспектів впровадження маркетингових тех-

нологій формування репутації компанії саме як роботодавця, а також її впливу на загальну репутацію компанії на ринку товарів та послуг. Це свідчить про недостатність теоретико-методологічних досліджень сутності та природи формування репутації роботодавця, систематизації технологій її формування та наслідків запровадження в умовах гіг-економіки в Україні.

Формулювання цілей статті. Метою дослідження є визначення й аналіз наявних маркетингових технологій формування репутації компанії як роботодавця на ринку праці в умовах гіг-економіки на основі уточнення її теоретичних аспектів.

Виклад основного матеріалу. В умовах гіг-економіки головним на ринку праці все частіше стає претендент на робоче місце, тому важливим є виведення компанії HR-фахівцями на такий рівень, щоби стати роботодавцем, якого вибирають найкращі кандидати. За умов жорсткої конкуренції компаніям стає все складніше залучати та втримувати кваліфікованих фахівців. Одним зі способів вирішення цієї проблеми є створення для компанії позитивної репутації роботодавця, яку потенційні співробітники ретельно вивчають, перш ніж подавати туди резюме, тому компанії, які працюють в умовах гіг-економіки, повинні переглянути своє ставлення до таких кандидатів і ставитися до них так, як до клієнтів, оскільки вони все частіше вибирають місце роботи за принципом інтернет-магазину. Для цього необхідно створити таку репутацію компанії, яка не лише залучить найкращих працівників, зменшить їх плинність, але й підвищить мотивацію персоналу та взаємодію між наявними працівниками. За даними зарубіжних досліджень можемо зробити висновок, що чим сильніше HR-бренд, тим менше він витрачає на персонал (заробітні плати в компаніях із сильним HR-брендом можуть бути на 20–30% нижче) [2].

В сучасній літературі часто можна зустріти ототожнення понять «імідж» і «репутація». Вважаємо ці поняття пов'язаними, але не тотожними, оскільки вони мають різні передумови свого формування. Імідж компанії – це штучно створена думка певної категорії споживачів. На відміну від іміджу, який можна створити за допомогою брендингу, репутацію створити не можна, її можна тільки заробити. Репутація – це реакція споживачів на брендинг компанії. Імідж компанії залежить від її зовнішніх характеристик, а репутація – від її як внутрішніх, так і зовнішніх якостей.

На основі цього можемо запропонувати таку взаємозалежність складових частин формування репутації компанії (рис. 1).

Виходячи з викладеного, можемо зробити висновок, що бренд є складовою частиною репутації. Він спрямований на формування конкурентних переваг компанії та може складатися з таких елементів, як ім'я, логотип, слоган або фраза, графіки, форми, кольори, звуки, аромати, смаки, рухи. Відмінною рисою брендингу є те, що його формування відбувається на певному етапі життєвого циклу компанії, тоді як формування репутації відбувається впродовж усієї її діяльності.

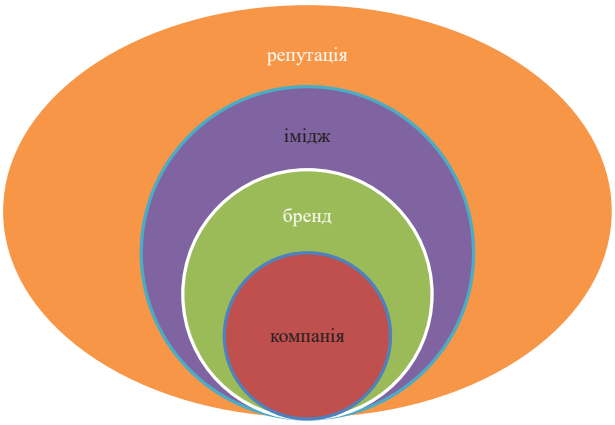

Рис. 1. Взаємозалежність складових частин формування репутації компанії

Джерело: складено авторами

Розроблення дієвої та ефективної репутаційної стратегії передбачає врахування таких складових елементів репутації компанії (рис. 2).

Рис. 2. Компоненти управління репутацією компанії

Джерело: складено авторами

Здебільшого особистість керівника тісно пов'язана з репутацією компанії-роботодавця. Публічна, впізнавана персона викликає довіру й повагу до компанії та забезпечує її конкурентні переваги на ринку праці Такий керівник сприятиме заохоченню членів колективу наслідувати його приклад, а майбутніх працівників – стати частиною такої компанії. Місія та філософія компанії мають забезпечити формування її іміджу як відповідальної, якій можна довіряти. Наступною складовою частиною формування репутації є сильна команда, продуктивність і злагодженість роботи якої базується на ефективній комунікаційній політиці. Корпоративна соціальна відповідальність передбачає, що компанія, окрім власних, враховує також інтереси суспільства.

Основні маркетингові технології, через які забезпечується формування репутації, зображено на рис. 3.

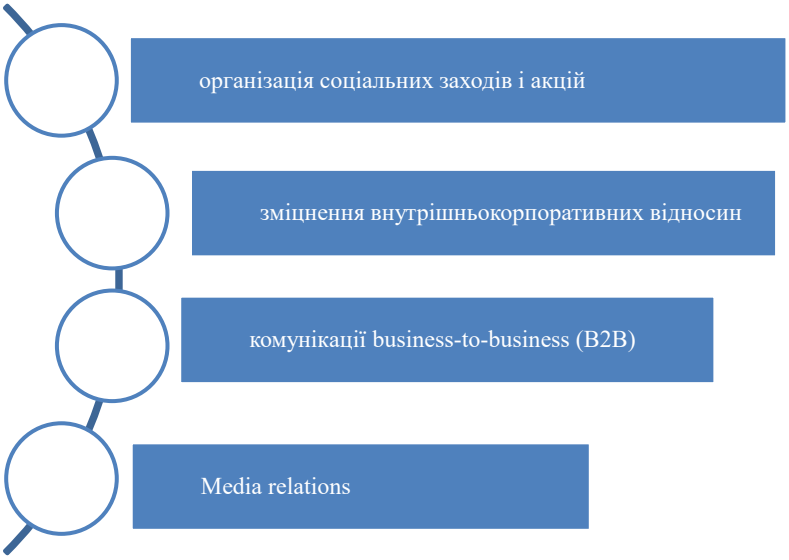

Рис. 3. Технології формування репутації роботодавця

Джерело: складено авторами

Соціальні акції найкраще показують соціальну відповідальність компанії, яка полягає в максимально повній сплаті податків, дотриманні законодавства про працю та охорону навколишнього середовища, створенні нових робочих місць, доброчинній діяльності, наданні благодійної допомоги громаді, розвитку власного персоналу та чесному веденні бізнесу.

Позитивній репутації також сприяє зміцнення внутрішньо корпоративних відносин та відданість працівників своїй компанії. Для створення сильної команди важливим є вжиття таких заходів:

– формування у працівників спільних цінностей та їх об'єднання навколо однієї мети;

– забезпечення високого рівня професіоналізму команди;

– комплекс дій з підвищення мотивації персоналу;

– заходи з підвищення корпоративної культури компанії;

– створення позитивного внутрішньо фірмового клімату в колективі;

– взаєморозуміння між членами колективу;

– запровадження особливого, впізнаваного фірмового стилю компанії.

Комунікації business-to-business (B2B), тобто взаємодія з партнерами, має базуватись на сумлінності виконання угод і прозорості цілей співробітництва.

В умовах глобалізації та діджиталізації економіки, а особливо такої її частини, як гіг-економіка, винятково значення під час формування позитивної репутації набуває виграшна присутність компанії у соціальних медіа. Такими технологіями, які забезпечують присутність компанії в мережі Інтернет, є:

– SMM (маркетингові технології побудови репутації компанії в соціальних мережах);

– SERM (управління репутацією онлайн та корекція інформаційного фону, тобто правильна робота з відгуками та коментарями у блогах, на форумах, тематичних сайтах, а також створення за допомогою цього відповідної репутації);

– SEO (всебічний розвиток та просування сайту для його виходу на перші позиції в пошукових системах (наприклад, "Google", "Yandex", "Meta"), тобто запити, які мають потрапити на першу сторінку пошукової видачі);

– Crisis (робота із забезпечення позитивної репутації під час кризових ситуацій, інформаційної війни тощо);

– Public ORM (робота зі ЗМІ, написання статей, участь у ток-шоу, онлайн-шоу, прес-конференціях, брифінгах тощо, що сприятимуть формуванню іміджу компанії та укріпленню її репутації).

Позитивна репутація забезпечується ЗМІ через проведення прес-конференцій, брифінгів, круглих столів тощо. Налагодження тісної співпраці з пресою передбачає не стільки формування позитивної репутації, скільки запобігання поширенню негативних відгуків про компанію.

Вагомий вплив на позитивну репутацію компанії також здійснюють теперішні, колишні та потенційні співробітники, партнери, конкуренти та клієнти компанії.

Наявний персонал компанії виступає в ролі першоджерела інформації про неї, тому формування позитивного іміджу в їх очах є основою позитивної репутації роботодавця в зовнішньому середовищі. Працівники, які в минулому працювали на компанію, також є важливим джерелом формування репутації. У них уже немає жодних зобов'язань щодо характеристики колишнього роботодавця. Таку особливість необхідно враховувати під час звільнення.

Висновки. Для вітчизняних компаній формування позитивної репутації на ринку праці є відносно новим інструментом забезпечення її конкурентоспроможності. Як бачимо, компанія, яка є лідером у своєму сегменті ринку товарів чи послуг, не завжди є привабливим роботодавцем з точки зору майбутнього кандидата, а сильною стороною претендентів на лідерство часто є сильна й віддана команда працівників.

Проведений аналіз дав змогу зробити висновок про взаємозалежність та взаємопроникність понять брендингу, іміджу та репутації роботодавця, а також довести необхідність застосування сучасних маркетингових технологій для забезпечення позитивної довгострокової репутації компанії в умовах гіг-економіки.

З огляду на викладене перспектива подальших досліджень полягає в розробленні цілісної, уніфікованої системи критеріїв оцінювання репутації роботодавця в умовах гіг-економіки на основі використання національного й зарубіжного досвіду. Це дасть змогу ідентифікувати репутацію компанії як стратегічний вектор її розвитку та виробити дієві інструменти її ефективного впровадження й використання, а також належного нормативного-правового забезпечення.

Список літератури:

1. Barney J.B. Firm resources and sustained competitive advantage. *Journal of Management*. 1991. Vol. 17. P. 99–120.
2. De Chematony L., Segal-Horn S. Building on services. Characteristics to develop successful services brands. *Journal of Marketing Management*. 2001. № 17. P. 656–658.
3. Tosti D.T., Stotz R.D. Brand: building your brand from the inside out. *Marketing Management*. 2001. № 10. P. 33.
4. Бакуліна Н. Інноваційні технології в управлінні брендом роботодавця в освіті. *Регіональні аспекти розвитку продуктивних сил України*. 2017. Вип. 22. С. 103–106.
5. Гіг-економіка: ризики і переваги. URL: http://www.management.com.ua/interview/int562.html (дата звернення: 10.03.2020).
6. Кратко о главном: основные драйверы корпоративной репутации. Reputation Capital Group. Блог. URL: https://reputationcapital.blog (дата звернення: 15.03.2020).

References:

1. Barney J.B. (1991) Firm resources and sustained competitive advantage / J.B. Barney. *Journal of Management*, vol. 17, pp. 99–120.
2. De Chematony L., Segal-Horn S. (2001) Building on services. Characteristics to develop successful services brands. *Journal of Marketing Management*, № 17, pp. 656–658.
3. Tosti D.T., Stotz R.D. (2001) Brand: building your brand from the inside out. *Marketing Management*, № 10, p. 33.
4. Bakulina, N. (2017) Innovatsiini tekhnolohii v upravlinni brendom robotodavtsia v osviti [Innovative Technologies in Employer Brand Management in Education]. *Rehionalni aspekty rozvytku produktyvnykh syl Ukrainy*, vol. 22, pp. 103–106.
5. Hih-ekonomika: ryzyky i perevahy [Gig-economy: risks and benefits]. Available at: http://www.management.com/interview/int562.html (accessed: 10.03.2020).
6. Kratko o hlavnom: osnovnыe draiverы korporatyvnoi reputatsyy [The main thing is the main drivers of corporate reputation]. *Reputation Capital Group. Blog*. Available at: https://reputationcapital.blog (accessed: 15.03.2020).

МАРКЕТИНГОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ ФОРМИРОВАНИЯ РЕПУТАЦИИ РАБОТОДАТЕЛЯ В УСЛОВИЯХ ГИГ-ЭКОНОМИКИ

Статья посвящена изучению и систематизации современных маркетинговых технологий формирования репутации работодателя в условиях становления гиг-экономики, а также выявлению их влияния на результаты деятельности компании. Обоснована необходимость использования современных технологий формирования репутации компании. Предложено использовать разработанную репутационную стратегию для обеспечения устойчивой положительной репутации компании. Доказано, что сильный бренд работодателя напрямую влияет на улучшение бизнес-показателей компании. В контексте исследования отмечены приоритетные направления стратегического развития компании, необходимость четкого понимания и практического применения принципов репутационного маркетинга на основе создания, позиционирования и поддержания уникального положительного имиджа компании как работодателя на рынке труда, что обеспечит ее успех в так называемой войне за таланты.

Ключевые слова: *имидж, бренд, репутация, репутация работодателя, гиг-экономика.*

MARKETING TECHNOLOGIES OF FORMATION OF EMPLOYER'S REPUTATION IN THE CONDITIONS OF GIG ECONOMY

Today, the labor market is in the phase of transition from the classical (analog) economy to the gig economy. This phenomenon occurred during the change of the vector of full-time workplace selection in one company to a free schedule in several at a time. This scheme of employment has become possible thanks to mobile services, which divert such intermediaries between employees and employers, such as government agencies, government, etc. Undoubtedly, any company wants the selection of the best potential applicants in its favor, since only strong employees will do everything possible to successfully achieve the goals of the company and maximize profits. That is why it is so important for any company to build the right employer reputation strategy. A clear understanding and practical application of the principles of reputation marketing based on the creation, preservation and positioning of a unique attractive image of the company as an employer in the labor market allows the company to successfully compete in the so-called talent war. The article is about distinguish and systematize existing technologies of forming the company's reputation as an employer in the gig economy based on the research and clarification of its theoretical aspects. The authors prove that reputation has an economic side and is the same asset of the company as its material components. The article also analyzes the interdependence and interpenetration of such categories as "brand", "image" and "reputation". In the article on the basis of the analysis of domestic and foreign literary sources the necessity of formation of a positive reputation of the company in the modern labor market. This study analyzes the role of reputation in ensuring the competitiveness of a company in the gig economy, investigates the factors influencing the formation of employer reputation in modern conditions. We have also identified priority areas and prospects for the development of this field to provide the company with competitive advantages in the gig economy. The necessity of determining the place of reputation of the employer and the formation of clear criteria for its assessment in the domestic legislative field are proved. The problems of formation and development of the company's reputation are revealed and the ways of their solution are outlined.

Key words: *image, brand, reputation, employer reputation, gig economy.*

DOI: https://doi.org/10.32838/2523-4803/70-2-25

УДК 338.49:339.37

Бугріменко Р.М.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки підприємств харчування та торгівлі
імені І.Г. Бережного,
Харківський державний університет харчування та торгівлі

Buhrimenko Roman
Kharkiv State University of Food Technology and Trade

ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ІНФРАСТРУКТУРИ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ

У статті розглянуто теоретичні аспекти формування інфраструктури роздрібної торгівлі. Надано авторське трактування територіальної локалізації інфраструктури роздрібної торгівлі. Запропоновано методологічну основу дослідження інфраструктурного розвитку окремої галузі, а саме роздрібної торгівлі. Досліджено характеристики та особливості сучасного стану розвитку інфраструктури роздрібної торгівлі в рамках використовуваних методологічних підходів. Задля розкриття теоретичного змісту та ролі інфраструктури роздрібної торгівлі запропоновано розроблену методологію дослідження, що полягає у застосуванні комплексу підходів, а саме системного, еволюційного, синергетичного. Надано систематизовані дані про тенденції розвитку інфраструктури роздрібної торгівлі, які будуть формувати роздрібну торгівлю в майбутньому році згідно з вимогами світових трендів та ритейлерів.

Ключові слова: *роздрібна торгівля, роздрібні торговельні мережі, інфраструктура роздрібної торгівлі, інфраструктурне забезпечення, гіпермаркети, супермаркети, міні-маркети.*

Постановка проблеми. Цілком обґрунтована думка науковців про те, що рівень задоволення попиту споживачів, якість торговельного обслуговування покупців залежать від стану розвитку роздрібної торговельної мережі та розвитку її інфраструктурного забезпечення.

З 2012 р. мережа магазинів в Україні почала скорочуватися. Найбільше падіння кількості об'єктів спостерігалось у 2014 р. та 2017 р. Зменшення мережі продовольчих магазинів почалось у 2011 р. і тривало до 2017 р. включно. При цьому найбільш критичними також були 2014 р. та 2017 р. Підтвердженням зменшення масштабів мережі продовольчих магазинів є скорочення їхньої питомої ваги у загальній кількості магазинів України з 50,4% у 2010 р. до 41,5% у 2017 р. За весь період 2011–2014 рр. кількість продовольчих магазинів зменшилась на 44%, тоді як загальна кількість магазинів скоротилась на 24% [1].

Отже, такий напрям наукового дослідження, як тенденції розвитку інфраструктури роздрібної торгівлі, має своє теоретичне та практичне значення, а також є актуальною темою для оцінювання динаміки та темпів розвитку інфраструктури роздрібної торгівлі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання дослідження функціонування роздрібної торговельної мережі України знайшли своє відображення в працях О.П. Бегларашвілі [2], Н.О. Голошубової [3], О.М. Данкеєвої [5], І.А. Дудакової [6], О.В. Чернової [7]. Однак вони мають фрагментарний характер, оскільки акцент зроблено на розгляді розвитку роздрібної торгівлі в межах окремих територій.

Формулювання цілей статті. Оцінювання сучасного стану розвитку інфраструктури роздрібної торгівлі та її тенденцій на основі інноваційних та інформаційних технологій потребує детального вивчення теоретичних аспектів формування інфраструктури роздрібної торгівлі, характеристики та особливостей сучасного стану розвитку інфраструктури роздрібної торгівлі в рамках використовуваних методологічних підходів, тенденцій розвитку інфраструктури роздрібної торгівлі згідно з вимогами світових трендів та ритейлерів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Вивчення формування мережі продовольчих магазинів потребує застосування системного підходу до розгляду особливостей її розвитку протягом 2013–2017 рр., що зумовило мету дослідження, що полягає у вивченні теоретичних аспектів формування інфраструктури роздрібної торгівлі, характеристики та особливостей розвитку інфраструктури роздрібної торгівлі в рамках використовуваних методологічних підходів (табл. 1).

В табл. 2 наведено дані щодо обсягу обігу роздрібної торгівлі в областях України у січні 2020 р. у млн. грн. задля поширення інформації про тенденції розвитку інфраструктури роздрібної торгівлі (табл. 2).

На нашу думку, під час вибору формату магазину має бути визначено кількість та повноту асортиментних ліній; ціновий діапазон пропонованого асортименту; перелік сервісних послуг; план руху потоку споживачів у торговельному залі; торговельне обладнання, його кількість, розміри залежно від асортименту магазину; атмосферу магазину (колір, освітлення, музикальний супровід, зручність під'їздів до магазину).

Традиційними форматами мереж магазинів в Україні є гіпермаркети у торговельному центрі, супермаркет «біля дому» та міні-маркети. У табл. 3 запропоновано характеристики форматів мереж магазинів інфраструктури роздрібної торгівлі.

У нашому випадку ставиться завдання запропонувати методологічну основу дослідження інфраструктурного розвитку окремої галузі, а саме роздрібної торгівлі, що відрізняється комплексністю аналізу, заснована на використанні системного, еволюційного й синергетичного підходів, які застосовані як до дослідження регіонів, так і до інфраструктури окремого сектору, що дало змогу розширити уявлення про сутність, ролі та особливості розвитку роздрібної торгівлі на сучасному етапі.

Під інфраструктурою роздрібної торгівлі ми розуміємо підсистему споживчого ринку, що формує адаптивні умови функціонування та розвитку внутрішньої торгівлі, що характеризується територіальною локалізацією (просторове розміщення торгових точок), суб'єктною та об'єктною структурою (інфраструктурне забезпечення), орієнтацією на інтереси споживачів (маркетингова концепція).

В рамках авторського трактування територіальна локалізація інфраструктури роздрібної торгівлі як одна з її характеристик розкривається в таких теоретичних положеннях:

– інфраструктура роздрібної торгівлі як підсистема споживчого ринку, обмеженого умовами та специфікою використання товарів і послуг, має властивість територіальної відповідності;

– внутрішня координація роздрібної торгівлі з огляду на принципи ефективного просторового роз-

Таблиця 1

Динаміка основних показників розвитку інфраструктури роздрібної торгівлі України за 2013–2017 рр.

Показник	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.
Темп росту магазинів, %	96,4	90,2	99,6	99,9	85,0
Темп росту продовольчих магазинів, %	93,4	86,4	99,8	98,7	76,6
Питома вага продовольчих магазинів у загальної кількості магазинів, %	45,7	46,4	46,6	46,0	41,5
Темп росту торговельної площі магазинів, %	101,3	86,7	99,6	99,7	91,3
Темп росту торговельної площі продовольчих магазинів, %	99,6	75,0	101,1	100,5	89,2
Питома вага торговельної площі продовольчих магазинів у загальній торговельній площі магазинів, %	49,4	4,0	45,8	46,1	45,0

Джерело: сформовано з використанням джерел [4]

Таблиця 2

Обсяг обігу роздрібної торгівлі по областях України у січні 2020 р.

Регіон України	Роздрібний товарообіг, млн. грн.	Темп росту	Зростаючий підсумок з початку року, млн. грн.	Темп росту
Україна	90 833,2	100,0%	90 833,2	100,0%
Вінницька область	2 586,2	2,8%	2 586,2	2,8%
Волинська область	1 674,3	1,8%	1 674,3	1,8%
Дніпропетровська область	8 565,2	9,4%	8 565,2	9,4%
Донецька область	2 850,2	3,1%	2 850,2	3,1%
Житомирська область	2 196,3	2,4%	2 196,3	2,4%
Закарпатська область	1 944,9	2,1%	1 944,9	2,1%
Запорізька область	3 856,2	4,2%	3 856,2	4,2%
Івано-Франківська область	2 109,0	2,3%	2 109,0	2,3%
Київська область	6 598,2	7,3%	6 598,2	7,3%
Кіровоградська область	1 660,1	1,8%	1 660,1	1,8%
Луганська область	815,6	0,9%	815,6	0,9%
Львівська область	5 638,5	6,2%	5 638,5	6,2%
Миколаївська область	2 075,2	2,3%	2 075,2	2,3%
Одеська область	6 697,1	7,4%	6 697,1	7,4%
Полтавська область	2 830,0	3,1%	2 830,0	3,1%
Рівненська область	1 778,3	2,0%	1 778,3	2,0%
Сумська область	1 747,1	1,9%	1 747,1	1,9%
Тернопільська область	1 420,4	1,6%	1 420,4	1,6%
Харківська область	7 011,9	7,7%	7 011,9	7,7%
Херсонська область	1 888,3	2,1%	1 888,3	2,1%
Хмельницька область	2 136,9	2,4%	2 136,9	2,4%
Черкаська область	2 236,6	2,5%	2 236,6	2,5%
Чернівецька область	1 319,6	1,5%	1 319,6	1,5%
Чернігівська область	1 613,5	1,8%	1 613,5	1,8%
м. Київ	17 583,6	19,4%	17 583,6	19,4%

Джерело: сформовано з використанням джерела [4]

Таблиця 3

Характеристика форматів мереж магазинів інфраструктури роздрібної торгівлі

№	Параметр	Гіпермаркети	Супермаркети «біля дому»	Міні-маркети
1	Розмір	Від 1 000	300–1 999	50–300
2	Місце знаходження	Центральні вулиці міст та великих районів.	Вулиці міст, районів з великим потоком громадян та транспорту.	Окрема будівля або приміщення в будинку з гарним потоком мешканців.
3	Типові споживачі	Мешканці міста.	Мешканці районів, працівники підприємств цих районів.	Мешканці вулиці, домів, розташованих поблизу.
4	Товари та послуги	Широкий вибір товарів, продуктів харчування, одягу, господарських товарів, прикрас, побутової техніки.	Значний набір товарів повсякденного попиту.	Обмежений асортимент товарів та продуктів харчування (саме продукції та товарів першої необхідності).
5	Мета відвідування	Зробити комплексні покупки споживчих товарів на певний час, відпочити з родиною.	Зробити покупки в обмежений час за списком (планові закупки товарів).	Зробити купівлю товарів першої необхідності.
6	Ціновий діапазон	Ціновий діапазон різноманітний, система скидок сезонних товарів та від виробників.	Середній із спеціальними пропозиціями для крос-купівлі товарів.	Середній та низький.
7	Час та термін відвідування	Протягом дня, тривалий час перебування в магазині.	Протягом дня, короткий термін відвідування.	Протягом дня в зручний час.

Джерело: сформовано з використанням джерела [5]

міщення включає регулювання стратегічної діяльності з урахуванням сильних і слабких сторін регіону задля досягнення ефективної інтеграції внутрішніх можливостей локальних торгових підсистем інфраструктури;

– динаміка експансії торговельних мереж залежить від природних умов та ресурсів, розміру відносних витрат на різних територіях, мінімальної відстані до споживачів як основи створення відносних переваг

Таблиця 3

Характеристика форматів мереж магазинів інфраструктури роздрібної торгівлі

№	Параметр	Гіпермаркети	Супермаркети «біля дому»	Міні-маркети
1	Розмір	Від 1 000	300–1 999	50–300
2	Місце знаходження	Центральні вулиці міст та великих районів.	Вулиці міст, районів з великим потоком громадян та транспорту.	Окрема будівля або приміщення в будинку з гарним потоком мешканців.
3	Типові споживачі	Мешканці міста.	Мешканці районів, працівники підприємств цих районів.	Мешканці вулиці, домів, розташованих поблизу.
4	Товари та послуги	Широкий вибір товарів, продуктів харчування, одягу, господарських товарів, прикрас, побутової техніки.	Значний набір товарів повсякденного попиту.	Обмежений асортимент товарів та продуктів харчування (саме продукції та товарів першої необхідності).
5	Мета відвідування	Зробити комплексні покупки споживчих товарів на певний час, відпочити з родиною.	Зробити покупки в обмежений час за списком (планові закупки товарів).	Зробити купівлю товарів першої необхідності.
6	Ціновий діапазон	Ціновий діапазон різноманітний, система скидок сезонних товарів та від виробників.	Середній із спеціальними пропозиціями для кроскупівлі товарів.	Середній та низький.
7	Час та термін відвідування	Протягом дня, тривалий час перебування в магазині.	Протягом дня, короткий термін відвідування.	Протягом дня в зручний час.

Джерело: сформовано з використанням джерела [5]

перед конкурентами, прив'язки до безпосередніх місць зосередження споживачів [6].

Суб'єктна та об'єктна структура як характеристика інфраструктури роздрібної торгівлі розглядається в такому контексті:

– інфраструктура роздрібної торгівлі є частково самостійною сукупністю суб'єктів, що задовольняють потреби роздрібного оператора, й виконує роль комплексу забезпечувальних процесів і функцій з урахуванням характеру потреб роздрібної торгівлі;

– об'єкти інфраструктури роздрібної торгівлі формують матеріально-речову базу як основу функціонування як оптової, так і роздрібної торгівлі, що істотно ускладнює методичні аспекти оцінювання її ролі для окремих підприємств;

– послуги, що надаються інфраструктурою роздрібної торгівлі, не є взаємозамінними, велика їх частина надається на індивідуальній основі, відповідно, функції та об'єкти інфраструктури взаємно доповнюються, через що для розвитку потенціалу споживчого сектору вся сукупність процесів і підсистем має бути в сукупності.

В рамках авторської методології розвиток інфраструктури роздрібної торгівлі трактується як процес зміни галузевої та/або об'єктної структури щодо реалізації її основних характеристик, а саме вдосконалення територіальної локалізації; поліпшення суб'єктної та об'єктної структури; концентрації результатів функціонування на адекватність інтересам споживача, що забезпечує розвиток потенціалу роздрібної торгівлі та зростання якості життя населення.

В результаті розвитку інфраструктури роздрібної торгівлі як підсистеми споживчого ринку виникає нова якість стану системи, що сприяє формуванню синергетичних ефектів, що проявляються під час взаємовпливу підвищення забезпеченості об'єктами інфраструктури на розвиток потенціалу роздрібної торгівлі та їх спільного впливу на умови соціально-економічного розвитку. Задля розкриття теоретичного змісту та ролі інфраструктури роздрібної торгівлі пропонуємо розроблену методологію дослідження, що полягає у застосуванні комплексу підходів, а саме системного, еволюційного, синергетичного (табл. 4).

Орієнтація на споживача послуг інфраструктури роздрібної торгівлі є характеристикою, яка визначає динамізм розвитку сфери роздрібної торгівлі загалом.

1) Зміна потреб (зокрема, за рахунок дифузії інновацій) з плином часу приводить до розширення видового різноманіття об'єктів інфраструктури роздрібної торгівлі.

2) Розвиток потенціалу роздрібної торгівлі як мережевого, так і немережевого типу зумовлює розширення набору послуг, що надаються інфраструктурою роздрібної торгівлі, й підвищення ефективності міжфункціональної взаємодії.

3) Для ефективного функціонування роздрібних підприємств необхідна наявність спеціально обладнаних приміщень, пристосованих для зручності обслуговування покупців, формування торгового асортименту та можливості його швидкої зміни відповідно до споживчих запитів.

Держава не може дистанціюватися від розроблення та реалізації продовольчої політики навіть за використання ліберальної моделі, тому держава має зберегти за собою функції розвитку елементів виробничої та соціальної інфраструктури, підтримки виробництва екологічно чистих і натуральних продуктів харчування, підтримки наукових досліджень і розробок у цій сфері, тому в модель продовольчого комплексу, розглянуту,

Таблиця 4

Характеристики та особливості розвитку інфраструктури роздрібної торгівлі (в рамках використовуваних методологічних підходів)

Характеристики інфраструктури роздрібної торгівлі	Методологічні підходи		
	еволюційний	системний	синергетичний
Територіальна локалізація	Наступність у розвитку інфраструктури роздрібної торгівлі (концентрація та нарощування).	Врахування особливостей конкретного регіону (інфраструктура торгівлі – підсистема споживчого ринку).	Збільшення вкладу процесів і функцій інфраструктури роздрібної торгівлі в економічний розвиток споживчого сектору регіону та створення ВРП.
Суб'єктна та об'єктна структура	Безперервність розвитку процесів та об'єктів інфраструктури роздрібної торгівлі, обумовленість трансформаційними системними перетвореннями.	Розвиток сукупності суб'єктів та об'єктів на основі принципу взаємодоповнюваності, взаємозв'язку, взаємовпливу, ефективної конкурентної взаємодії.	Досягнення синергетичного ефекту від збалансованого розвитку інфраструктури роздрібної торгівлі як для споживчого ринку, так і для населення.
Орієнтація на інтереси споживача	Зміна потреб споживачів у часі (створення запиту на нові об'єкти або на рівень розвитку інфраструктурного забезпечення).	Облік системи потреб операторів ринку та населення на послуги інфраструктури роздрібної торгівлі.	Розширення можливостей для розвитку потенціалу роздрібної торгівлі в умовах конкурентних обмежень та економічних процесів.

Таблиця 5

Тенденції розвитку інфраструктури роздрібної торгівлі

Напрями тенденцій	Переваги	Недоліки
Бренди як культура	Мінливі вподобання та ставлення міленіалів до корпоративної відповідальності, суспільної свідомості, якості продукції привели до того, що роздрібні бренди позиціонують себе з виробниками зовнішньої культури та перетворили їх на представників, які отримали назву кодерів культури.	Виробники та представники роздрібної торгівлі мають враховувати образ, який їх бренд передає світу, й працювати над створенням культур, відповідних мінливим цінностям і поглядам споживачів на світ, але такі тенденції мають дуже об'єктивний характер.
Електронна комерція	Електронна комерція стає найпопулярнішим торговельним середовищем у всьому світі. У вересні 2018 р. сектор збільшився на 11,4%. Сьогодні більшість великих брендів має онлайн-присутність. Вважаємо, що це є новим етапом у розвитку шерингової економіки.	Розглядається питання розвитку доставки системою дронів, тому що скорочення терміну доставки стало пріоритетним напрямом розвитку інфраструктури роздрібної торгівлі. Однак вважається, що це потребує додаткових витрат.
Інноваційні технології	Поширення впровадження інноваційних технологій, таких як віртуальна реальність, мобільні технології, smart-технології, мобільні технології.	Використання інноваційних технологій сприяє розвитку конкуренції, потребує досить великих витрат із дослідженнями, впровадженням та використанням.

зокрема, О.В. Черновою, необхідно додати маркетингову складову частину, яка дасть змогу визначити ємність ринку продовольчих товарів і стратегічні пріоритети розвитку, а також інфраструктурну складову частину роздрібної торгівлі, що визначає взаємодії торгових мереж і споживачів [7].

За останнє десятиліття інфраструктура роздрібної торгівлі в зарубіжних країнах зазнала значних змін і продовжує швидко розвиватися [8].

На чолі з досягненнями в галузі цифрових каналів 2018 рік був динамічним згідно з темпами розвитку роздрібної торгівлі у США. Однак вимоги покупців у системі роздрібної торгівлі швидко змінюються, а роздрібні торговці мають адаптуватися до нових змін у демографії, відносинах і споживчих перевагах.

У 2019 році інфраструктура роздрібної торгівлі визначилася новими технологіями, які змінили спосіб взаємодії споживачів з їх улюбленими брендами, зміною вподобань та появою нових напрямів боротьби за електронну комерцію.

У статті наведені систематизовані дані про тенденції розвитку інфраструктури роздрібної торгівлі, які будуть формувати роздрібну торгівлю в майбутньому році (табл. 5).

Реальність така, що вже недостатньо продавати тільки продукт і ціну. Хоча якість продукту все ще важлива, точка диференціації між брендами тепер часто залежить від їх здатності продавати послуги, доставку та загальну зручність, яку вони забезпечують. Такі речі, як доставка в той же день, паркан на узбіччі й покупка онлайн/забрати в магазині, стали настільними ставками. Конкурентна перевага полягає в тому, що ці компоненти надаються більш ефективно, ніж це робить конкуренція.

Висновки. У пошуках створення цінності для споживачів і зацікавлених сторін, зберігаючи цінність для себе та інвесторів, багато роздрібних торговців впроваджують нові моделі прибутку, які визначають пріоритет споживчого вибору й задовольняють попит (підписки, торгові майданчики, виконання як послуга, веб- і хмарні сервіси тощо).

Щоб запропонувати більш зручні продукти та послуги, сучасні роздрібні торговці мають почати з розуміння поведінки споживача навколо кожного доступного варіанта. Сьогодні роздрібним торговцям доводиться балансувати між споживчою зручністю й потребами в магазині, тому вони мають використовувати дані про реальний стан розвитку інфраструктури роздрібної торгівлі, прийняти готовність споживачів платити комісію та премію за зручні варіанти торгівлі та доставки, використовувати прозорі стратегії ціноутворення.

Список літератури:

1. Кавун-Мошковська О.О. Мережа продовольчих магазинів України: стан і тенденції розвитку. *Інфраструктура ринку*. 2018. Вип. 21. С. 46–52.

2. Бегларашвілі О.П. Розвиток магазинів Рівненської області. *Науковий вісник Херсонського державного університету*. 2016. № 5. С. 66–70.

3. Голошубова Н.О. Роздрібна торговельна мережа м. Києва: стан і завдання розвитку. *Вісник КНТЕУ*. 2015. № 3. С. 43–57.

4. Регіональна структура обороту роздрібної торгівлі / Державна служба статистики України. *Урядовий портал*. URL: http://ukrstat.gov.ua (дата звернення: 25.02.2020).

5. Данкеєва О.М. Роздрібна торговельна мережа в Україні: класифікація типів та особливості розвитку в умовах кризи. *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. 2016. Вип. 6. Ч. 1. С. 78–84.

6. Дудакова И.А., Федько В.П. К вопросу разработки концепции развития розничных торговых сетей в комплексе регионального маркетинга. *Проблемы экономики*. 2007. № 2 (15). С. 41–49.

7. Чернова Е.В. Продовольственная безопасность в России: современное состояние и тенденции обеспечения. *Экономика и управление*. 2008. № 2. С. 112–119.

8. Wertz J. 5 Trends That Will Redefine Retail In 2019. *Forbes*. URL: https://www.forbes.com/sites/jiawertz/2018/11/28/5-trends-that-will-redefine-retail-in-2019/#13142f0d6526 (дата звернення: 28.02.2020).

References:

1. Kavun-Moshkovska O.O. (2018). Merezha prodovolchykh mahazyniv Ukrainy: stan i tendentsii rozvytku [Food Stores Network of Ukraine: Current Status and Trends]. *Market infrastructure*, vol. 21, pp. 46–52.

2. Behlarashvili O.P. (2016). Rozvytok mahazyniv Rivnenskoi oblasti [Development of shops in Rivne region]. *Scientific Bulletin of the Kherson State University*, no. 5. pp. 66–70.

3. Holoshubova N.O. (2015). Rozdribna torhovelna merezha m. Kyieva: stan i zavdannia rozvytku [Retail network in Kyiv: the state and tasks of development]. *Bulletin of KNTEU*, no. 3. pp. 43–57.

4. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy : Uriadovyi portal [State Statistics Service of Ukraine. Government portal]. Reghionaljna struktura oborotu rozdribnoji torghivli. [Regional structure of retail trade turnover]. Available at: http://www.ukrstat.gov.ua (accessed: 25.02.2020).

5. Dankeieva O.M. (2016). Rozdribna torhovelna merezha v Ukraini: klasyfikatsiia typiv ta osoblyvosti rozvytku v umovakh kryzy [Retail trade network in Ukraine: classification of types and features of development in the conditions of crisis]. *Scientific Bulletin of Uzhgorod National University*, vol. 6, p. 1, pp. 78–84.

6. Dudakova Y.A. (2007). K voprosu razrabotky kontseptsyy razvytyia roznychnikh torhovikh setei v komplekse rehyonalnoho marketynha [On the issue of developing a concept for the development of retail trade networks in the regional marketing complex]. *Problems of Economics*, no. 2 (15), pp. 41–49.

7. Chernova E.V. (2008). Prodovolstvennaia bezopasnost v Rossyy: sovremennoe sostoianye y tendentsyy obespechenyia [Food Security in Russia: Current Status and Provision Trends]. *Economics and Management*, no. 2, pp. 112–119.

8. Jia Wertz. 5 Trends That Will Redefine Retail In 2019. *Forbes*. Available at: https://www.forbes.com/sites/jiawertz/2018/11/28/5-trends-that-will-redefine-retail-in-2019/#13142f0d6526 (accessed: 28.02.2020).

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ИНФРАСТРУКТУРЫ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ

В статье рассмотрены теоретические аспекты формирования инфраструктуры розничной торговли. Предоставлена авторская трактовка территориальной локализации инфраструктуры розничной торговли. Предложена методологическая основа исследования инфраструктурного развития отдельной отрасли, а именно розничной торговли. Исследованы характеристики и особенности современного состояния развития инфраструктуры розничной торговли в рамках используемых методологических подходов. С целью раскрытия теоретического содержания и роли инфраструктуры розничной торговли предложена разработанная методология исследования, которая заключается в применении комплекса подходов, а именно системного, эволюционного, синергетического. Предоставлены систематизированные данные о тенденциях развития инфраструктуры розничной торговли, которые будут формировать розничную торговлю в будущем году в соответствии с требованиями мировых трендов и ритейлеров.

Ключевые слова: *розничная торговля, розничные торговые сети, инфраструктура розничной торговли, инфраструктурное обеспечение, гипермаркеты, супермаркеты, мини-маркеты.*

INFRASTRUCTURE DEVELOPMENT TRENDS IN RETAIL TRADE

Assessment of the current state of development of retail trade infrastructure and its tendencies on the basis of innovative and information technologies requires detailed study of theoretical aspects of formation of retail trade infrastructure, characteristics and features of the current state of development of retail trade infrastructure within the used methodological approaches, tendencies of retail trade infrastructure development and retailers. Over the last decade, retail infrastructure in foreign countries has undergone significant changes and continues to evolve rapidly. In search of value for consumers and stakeholders, while retaining value for themselves and investors, many retailers are introducing new profit models that prioritize consumer choice and meet demand: subscriptions, marketplaces, performance as a service, web and cloud services and more. To offer more convenient products and services, today's retailers need to start by understanding consumer behavior around every available option. Today, retailers have to balance consumer convenience and store needs, so they must use data about the real state of retail infrastructure development, accept consumers' willingness to pay a commission and a premium for convenient trade and delivery options; use transparent pricing strategies. The theoretical aspects of the formation of retail trade infrastructure are considered in the article. Provided author's interpretation of territorial localization of retail infrastructure. The methodological basis of the research of the infrastructural development of a particular branch – retail trade is offered. The characteristics and features of the current state of development of the retail trade infrastructure within the methodological approaches are investigated. In order to reveal the theoretical content and role of retail infrastructure, a developed research methodology is proposed, which consists in applying a set of approaches: systemic, evolutionary and synergistic. The systematic data on the tendencies of development of the retail trade infrastructure, which will form the retail trade in the next year according to the requirements of world trends and retailers, are provided.

Key words: *retail trade, retail trade networks, retail infrastructure, infrastructure support, hypermarkets, supermarkets, mini-markets.*

DOI: https://doi.org/10.32838/2523-4803/70-2-26

УДК 334.021:658:69.009

Величко В.А.
кандидат економічних наук,
асистент кафедри підприємництва та бізнес адміністрування,
Харківський національний університет
міського господарства імені О.М. Бекетова

Velychko Volodymyr
O.M. Beketov National University of Urban Economy in Kharkiv

РОЗРОБКА ДОРОЖНЬОЇ КАРТИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ РІВНЯ СТЕЙКХОЛДЕРНИХ ВІДНОСИН БУДІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Метою дослідження є розроблення дорожньої карти забезпечення ефективності рівня стейкхолдерних відносин будівельних підприємств. Запропоноване авторське визначення стейкхолдерів будівельних підприємств характеризує їх як фізичних і (або) юридичних осіб або груп осіб, які взаємодіють у будівельній сфері. Грунтуючись на визначенні стейкхолдерів будівельних підприємств, для забезпечення розвитку стейкхолдерних відносин, протидії негативним явищам пропонуємо локальні стратегії. Здійснено оцінювання інтегрального показника рівня стейкхолдерних відносин будівельних підприємств. Побудовано дорожню карту забезпечення ефективності рівня стейкхолдерних відносин будівельних підприємств. Розроблено дорожню карту забезпечення ефективності рівня стейкхолдерних відносин будівельних підприємств.

Ключові слова: *стейкхолдери, стейкхолдерні відносини, будівельні підприємства, рівень стейкхолдерних відносин, локальні стратегії, дорожні карти.*

Постановка проблеми. Сучасні умови господарювання потребують переосмислення підходів до розвитку будівельних підприємств. У цьому процесі особливого значення набуває зростання ефективності взаємодії з різними групами стейкхолдерів, які впливають на їх діяльність. За останні роки зростає значення зацікавлених осіб, їх взаємодії для будівельних підприємств. Проте на їх більшості на низькому рівні досліджуються та враховуються особливості взаємодії зі стейкхолдерами, не визначаються кількісні параметри для прийняття обґрунтованих управлінських рішень, не формується стейкхолдерно орієнтована стратегія розвитку будівельних підприємств. Для вирішення представлених складних проблем актуально розробити дорожню карту забезпечення ефективності рівня стейкхолдерних відносин будівельних підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В наявних наукових розробках досліджуються та обґрунтовуються теоретичні положення щодо визначення стейкхолдерів підприємств. Заслуговують на увагу розробки Е. Фрімена, який визначає стейкхолдерів як будь-яку групу або індивідуумів, що можуть впливати на досягнення організацією своєї мети або на яких може впливати досягнення організацією своєї мети [1]. На противагу попередньому досліднику П. Данселмі характеризує стейкхолдерів з позиції функціонального підходу та визначає їх як людей або групи, які добровільно або ненавмисно піддаються впливу ризику, що виникає у зв'язку з діями фірми [2, с. 27]. Подібну точку зору поділяють А. Аммарі [3, с. 151], Л. Гаценко [4], Р. Акофф [5–7], Д. Кліленд [8]. На результативних характеристиках, що забезпечує взаємодія стейкхолдерів, зосереджують увагу Т. Дональдсон і Л. Престон, які визначають зацікавлених осіб з позиції напрямів ідентифікації через фактичну або потенційну шкоду та вигоду, яку вони відчувають або очікують випробувати в результаті дії фірми або її бездіяльності [9, с. 65]. На формуванні напрямів та особливостей управління стейкхолдерами фокусує увагу Дж. Пост [10]. На структурних складових частинах під час визначення стейкхолдерів наполягають інші дослідники [11–15]. Разом зі значною кількістю наукових розробок залишаються невирішеними питання формування теоретико-методичної платформи щодо визначення стейкхолдерів будівельних підприємств та розроблення на цій основі дорожньої карти забезпечення ефективності рівня стейкхолдерних відносин.

Формулювання цілей статті. Метою дослідження є розроблення дорожньої карти забезпечення ефективності рівня стейкхолдерних відносин будівельних підприємств.

Для досягнення поставленої мети вирішуються такі завдання:

– формування напрямів розроблення дорожньої карти забезпечення ефективності рівня стейкхолдерних відносин будівельних підприємств;

– визначення стейкхолдерів будівельних підприємств;

– оцінювання рівня стейкхолдерних відносин будівельних підприємств;

– формування пропозицій щодо зростання рівня стейкхолдерних відносин на основі розробленої дорожньої карти.

Виклад основного матеріалу. В результаті узагальнення та систематизації наявних теоретико-методичних підходів запропоновано авторське визначення стейкхолдерів будівельних підприємств. Отже, вони характеризуються як фізичні й (або) юридичні особи або групи осіб, що взаємодіють у будівельній сфері на основі стратегічних контурів і соціальних напрямів та визначаються функціональними, результуючими, структурними, процесними, стратегічними, комплексними ознаками, взаємовідносини яких мають певний рівень ризику й загроз, що дає змогу сформувати підрядні відносини в капітальному будівництві, здійснити архітектурний контроль, відповідні розрахунки, що забезпечено проєктною документацією, матеріальними й трудовими ресурсами. Обґрунтовані наукові положення є елементом створення теоретико-методологічної платформи формування та реалізації стейкхолдерно орієнтованої стратегії управління будівельними підприємствами.

Базуючись на визначенні стейкхолдерів будівельних підприємств, для забезпечення розвитку стейкхолдерних відносин, протидії негативним явищам пропонуємо такі локальні стратегії.

1) Антикризова стратегія, що характеризується відсутністю, незначним, низьким, або несуттєвим рівнем інтегрального показника стейкхолдерних відносин, що приводить до подібних рівнів інвестиційної привабливості будівельних підприємств. У рамках цієї стратегії пропонується вжиття заходів протидії кризовим явищам щодо невиконання або низького рівня формування й виконання договірних зобов'язань між стейкхолдерами, реалізації взаємодії стейкхолдерів за різними напрямами функціонування будівельних підприємств, незабезпечення або низької ефективності реалізації корпоративного управління в системі взаємовідносин зацікавлених осіб, стратегічних напрямів, формування й реалізації соціально-економічного та інноваційного розвитку під час взаємодії із зацікавленими особами, не визначається або на низькому рівні формується інформаційно-аналітичне забезпечення стратегічного стану будівельних підприємств.

2) Стратегія стабілізації, що визначається помірним рівнем інтегрального показника стейкхолдерних відносин, який є одним із факторів забезпечення помірного рівня інвестиційної привабливості будівельних підприємств. У рамках представленої локальної стейкхолдерно орієнтованої стратегії управління запропоновані заходи щодо забезпечення виконання окремих договірних зобов'язань, підвищення ефективності окремих напрямів взаємодії зі стейкхолдерами, реалізації корпоративного управління будівельними підприємствами, що дає змогу забезпечити їх функціонування й ефективність взаємодії із зацікавленими особами, формування та реалізації окремих стратегічних напрямів, напрямів соціально-економічного та інноваційного розвитку, визначення окремих показників, що характеризують стратегічний стан будівельних підприємств.

3) Стратегія зростання, що характеризується суттєвим, високим, значним або абсолютним рівнем інтегрального показника стейкхолдерних відносин, що забезпечить реалізацію можливостей для підвищення інвестиційної привабливості будівельних підприємств. У цьому контексті відбувається вжиття заходів, спрямованих на системне виконання договірних зобов'язань між стейкхолдерами, комплексну реалізацію напрямів взаємодії із зацікавленими особами, здійснення корпоративного управління щодо взаємодії зі стейкхолдерами, яке базується на принципах забезпечення ефективності, партнерства, результативності діяльності, формування та реалізації системи стратегічних напрямів, напрямів соціально-економічного й інноваційного розвитку, визначення комплексу показників, що характеризують стратегічний стан будівельних підприємств.

Для забезпечення розвитку стейкхолдерних відносин та підвищення ефективності їх формування й реалізації розроблено аналітичний блок, який включає формування квазиметричних моделей переходу чинників та інших елементів інформаційного блоку в показники. В результаті будується багаторівнева система показників, що дає змогу розробити та реалізувати методологічний підхід до інтегрального оцінювання рівня стейкхолдерних відносин будівельних підприємств (оцінний блок). Визначається інтегральний показник рівня стейкхолдерних відносин, значення якого варіюється від 0 до 10 й більше.

Якщо його значення менше 3, то застосовується локальна антикризова стейкхолдерно орієнтована стратегія управління будівельними підприємствами. Значення інтегрального показника рівня стейкхолдерних відносин, що перебуває в проміжку від 3,01 до 7, дає змогу запропонувати локальну стейкхолдерно орієнтовану стратегію стабілізації. Якщо інтегральний показник перевищує значення 7,01, то застосовується стратегія зростання.

У дослідженні здійснено оцінювання інтегрального показника рівня стейкхолдерних відносин будівельних підприємств як узагальнюючого чинника визначення рівня їх ефективності, а саме АТ «ХК «Київміськбуд» має 5,84; ВАТ «Броварський завод будівельних конструкцій» – 4,85; АТ «КДБК» – 4,97; АТ «Трест Житлобуд-1» – 4,96; ТОВ Будівельна компанія «Міськжитлобуд» – 4,39; ПрАТ «Нерухомість столиці» – 4,8; ТОВ «Житлобуд-2» – 4,82; Українська державна будівельна корпорація «УкрБуд» – 4,9; Будівельна група «Фундамент» – 4,82.

Залежно від запропонованих локальних стратегій, здійснених розрахунків інтегрального показника рівня стейкхолдерних відносин розробляється та реалізується дорожня карта забезпечення ефективності рівня

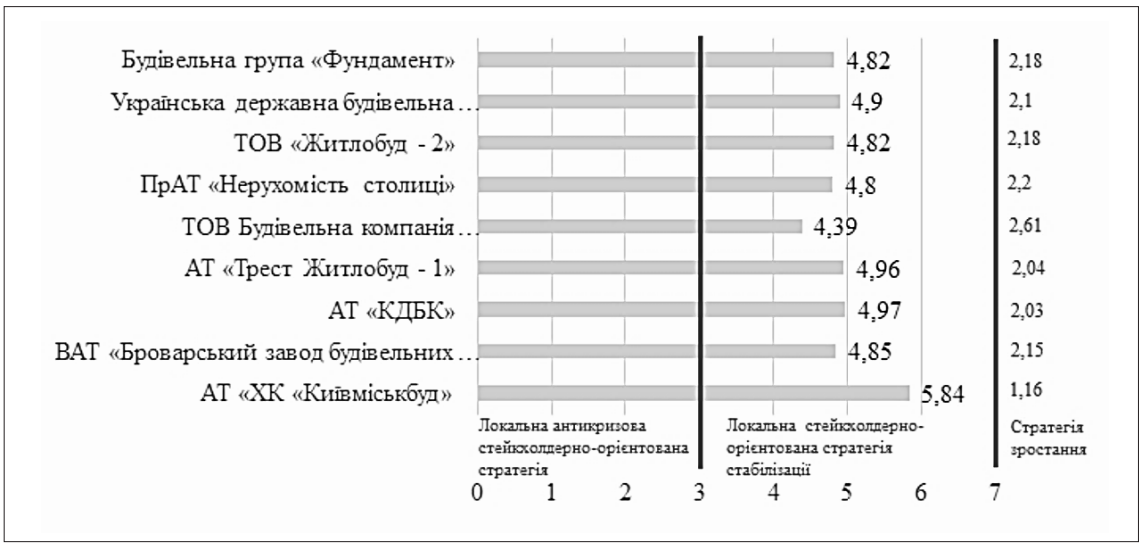

Рис. 1. Дорожня карта забезпечення ефективності рівня стейкхолдерних відносин будівельних підприємств, відн. од.

Джерело: розроблено автором

стейкхолдерних відносин будівельних підприємств, відповідних заходів (рис. 1).

Відповідно до розробленої дорожньої карти зроблено висновок про те, що на всіх будівельних підприємствах запропонована локальна стейкхолдерно орієнтована стратегія стабілізації щодо їх управління. Водночас для реалізації стратегії зростання необхідно створити умови для підвищення ефективності рівня стейкхолдерних відносин на досліджених будівельних підприємствах та збільшення відповідного інтегрального показника вище 7,01 відн. од.

Висновки. Отже, в результаті дослідження вдосконалено понятійний апарат економічної науки, зокрема введено в функціональне поле ефективного управління підприємствами поняття «стейкхолдери будівельних підприємств», що визначається сукупністю функціональних, результуючих, структурних, процесних, стратегічних, комплексних ознак, взаємовідносини яких мають певний рівень ризику й загроз, формують стратегічні напрями та забезпечують ефективність діяльності будівельних підприємств, що дає змогу сформувати підрядні відносини в капітальному будівництві, здійснити архітектурний контроль, відповідні розрахунки, які забезпечені проєктною документацією, матеріальними й трудовими ресурсами.

В результаті оцінювання визначено інтегральний показник рівня стейкхолдерних відносин будівельних підприємств, який дає змогу встановити, що найбільшим значенням цього критерію характеризувалось АТ «ХК «Київміськбуд». Проте, як на інших будівельних підприємствах, воно визначалось помірним рівнем, який свідчить про безсистемність заходів щодо формування та реалізації договірних зобов'язань, взаємодії стейкхолдерів за сферами функціонування будівельних підприємств, формування та реалізації корпоративного управління в системі взаємовідносин між зацікавленими особами, стратегічних напрямів, безсистемність формування та реалізації соціально-економічного та інноваційного напрямів під час взаємодії із зацікавленими особами, відсутність системи формування та визначення показників стратегічного стану будівельних підприємств, забезпечення їх перманентного моніторингу. Отже, особливого значення набувають розроблення та вжиття науково обґрунтованих заходів щодо зростання ефективності та рівня взаємодії зі стейкхолдерами будівельних підприємств шляхом реалізації стейкхолдерно орієнтованої стратегії.

Розроблено дорожню карту забезпечення ефективності рівня стейкхолдерних відносин будівельних підприємств, яка дала змогу об'єднати локальні стейкхолдерно орієнтовані стратегії їх управління та результати інтегрального оцінювання рівня стейкхолдерних відносин.

Список літератури:

1. Freeman E. Strategic Management: A Stakeholder Approach, Pitman, Boston, 1984. P. 34.
2. D'Anselmi P. Values and Stakeholders in an Era of Social Responsibility, Free Press, New York, 2011. P. 27.
3. Аммарі А.О. Класифікація стейкхолдерів на основі взаємних очікувань. *Актуальні проблеми економіки*. 2012. № 8. С. 150–155.
4. Гаценко Л.В. Теорія зацікавлених сторін (стейкхолдерів): історія розвитку та проблемні питання для подальших досліджень. URL: https://www.google.com/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=1&cad (дата звернення: 15.03.2020).

5. Акофф Р. Планирование в больших экономических системах / пер. с англ. Москва : Советское радио, 1972. 223 с.
6. Акофф Р., Эмери Ф. О целеустремленных системах / пер. с англ. Москва : Советское радио, 1974. 272 с.
7. Акофф Р. Искусство решения проблем / пер. с англ. Москва : Мир, 1982. 224 с.
8. Клилэнд Д. Управление заинтересованными лицами проекта / пер. с англ. Ч. 1. Гл. 4. Москва, 2004. С. 73–91.
9. Donaldson T., Preston L. The stakeholder theory of the Corporation: concepts, evidence, and implications. *Academy of Management Review*. 1997. № 1. P. 65–66.
10. Post J.E., Preston L., Sachs S. Redefining the corporation: stakeholder management and organizational wealth, Stanford university press, California, 2002. P. 320.
11. Ареф'єва О.В., Комарецька П.В. Інтереси стейкхолдерів в організаційному забезпеченні стратегічного управління фінансовим потенціалом підприємств. *Актуальні проблеми економіки*. 2008. № 9. С. 80.
12. Зінченко А.Г., Саприкіна М.А. Соціальна відповідальність в Україні: погляди різних стейкхолдерів. Київ : Регіональний аспект, 2008. 60 с.
13. Mitchell R.K., Agle B.R., 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. Vol. 22. № 4. P. 853–886.
14. Newbould G., Luffman G. Successful Business Politics, Gower, London, 1989. P. 78.
15. Саприкіна М.А., Каба Д.В. Діалог зі стейкхолдерами: рекомендації компаніям. Київ : Фарбований лист, 2011. 475 с.

References:

1. Freeman E. (1984) Strategic Management: A Stakeholder Approach, Pitman, Boston, p. 34.
2. D'Anselmi P. (2011), Values and Stakeholders in an Era of Social Responsibility, Free Press, New York, p. 27.
3. Ammari A.O. (2012) Klasyfikatsiia steikkholderiv na osnovi vzaiemnykh ochikuvan [Stakeholder classification based on mutual expectations]. *Aktualni problemy ekonomiky*, no. 8, pp. 150–155.
4. Hatsenko L.V. Teoriia zatsikavlenykh storin (steikkholderiv): istoriia rozvytku ta problemni pytannia dlia podalshykh doslidzhen [Stakeholder Theory: Development History and Challenging Issues for Further Research]. Available at: https://www.google.com/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=1&cad (accessed: 15.03.2020).
5. Akoff R. (1972) Planirovanie v bolshikh ekonomicheskikh sistemakh [Planning in large economies]. Moskow : Sovetskoe radio, 223 p.
6. Akoff R., Emeri F. (1974) O czeleustremlyonnykh sistemakh [About purposeful systems]. Moskow : Sovetskoe radio, 272 p.
7. Akoff R. (1982) Iskusstvo resheniya problem [The art of problem solving]. Moskow : Mir, 224 p.
8. Klilend D. (2004) Upravlenie zainteresovannymi liczami proekta [Project stakeholder management]. Moskow, p. 73–91.
9. Donaldson T., Preston L. (1997) The stakeholder theory of the Corporation: concepts, evidence, and implications, Academy of Management Review, no. 1, p. 65–66.
10. Post J.E., Preston L., Sachs S. (2002) Redefining the corporation: stakeholder management and organizational wealth. Stanford university press, California, p. 320.
11. Arefieva O.V., Komaretska P.V. (2008) Interesy steikkholderiv v orhanizatsiinomu zabezpechenni stratehichnoho upravlinnia finansovym potentsialom pidpryiemstv [Stakeholder interests in the organizational support of strategic management of financial potential of enterprises]. *Aktualni problemy ekonomiky*, no. 9, p. 80.
12. Zinchenko A.H., Saprykina M.A. (2008) Sotsialna vidpovidalnist v Ukraini: pohliady riznykh steikkholderiv [Social responsibility in Ukraine: views of different stakeholders]. Kiev: Rehionalnyi aspekt, 60 p.
13. Mitchell R.K., Agle B.R., Wood D.J. (1997) Toward a theory of stakeholder identification and salience: defining the principle of who and what really counts / Academy of Management Review, vol. 22, no. 4, pp. 853–886.
14. Newbould G., Luffman G. (1989) Successful Business Politics, Gower, London, p. 78.
15. Saprykina M.A., Kaba D.V. (2011) Dialoh zi steikkholderamy: rekomendatsii kompaniiam [Stakeholder dialogue: recommendations for companies]. Kiev : Farbovanyi lyst. 475 p.

РАЗРАБОТКА ДОРОЖНОЙ КАРТЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ УРОВНЯ СТЕЙКХОЛДЕРНЫХ ОТНОШЕНИЙ СТРОИТЕЛЬНЫХ КОМПАНИЙ

Целью исследования является разработка дорожной карты обеспечения эффективности уровня стейкхолдерных отношений строительных предприятий. Предложенное авторское определение стейкхолдеров строительных предприятий характеризует их как физических и (или) юридических лиц или групп лиц, взаимодействующих в строительной сфере. Основываясь на определении стейкхолдеров строительных предприятий, для обеспечения развития стейкхолдерных отношений, противодействия негативным явлениям предлагаем локальные стратегии. Осуществлено оценивание интегрального показателя уровня стейкхолдерных отношений строительных предприятий. Построена дорожная карта обеспечения эффективности уровня стейкхолдерных отношений строительных предприятий. Разработана дорожная карта обеспечения эффективности уровня стейкхолдерных отношений строительных предприятий.

Ключевые слова: *стейкхолдеры, стейкхолдерные отношения, строительные предприятия, уровень стейкхолдерных отношений, локальные стратегии, дорожные карты.*

DEVELOPMENT OF THE ROAD CARD FOR ENSURING EFFICIENCY OF THE LEVEL OF STAKEHOLDER RELATIONS OF CONSTRUCTION COMPANIES

The aim of the study is to develop a roadmap for ensuring the effectiveness of the level of stakeholders of relations between construction enterprises. To achieve this goal, the following tasks are solved: the formation of directions for the development of a road map to ensure the effectiveness of the level of stakeholder relations of construction enterprises; identification of stakeholders in construction enterprises; assessment of the level of stakeholder relations of construction enterprises; formation of proposals for increasing the level of stakeholder relations based on the developed roadmap. The author's definition of stakeholders of construction enterprises is proposed. They are characterized as individuals and (or) legal entities or groups of people interacting in the construction industry on the basis of strategic contours and social areas and are defined by functional, resulting, structural, process, strategic, complex features, the relationships of which have a certain the level of risk and threats, allows you to form a contractual relationship in capital construction, to carry out architectural control Corresponding calculations, ensuring the project documentation, material and labor resources. Based on the definition of stakeholders of construction enterprises, local strategies are proposed to ensure the development of stakeholder relations and counteract negative phenomena. As a result of evaluating the integral indicator of the level of stakeholder relations of construction enterprises, it was found that the highest value of this criterion was characterized by JSC HC "Kievgorstroy". However, as in other construction enterprises, it was determined by a moderate level. A road map has been built to ensure the effectiveness of the level of stakeholder relations of construction enterprises. A roadmap has been developed to ensure the effectiveness of the level of stakeholder relations of construction enterprises, which made it possible to combine local stakeholder-oriented strategies for their management and the results of an integrated assessment of the level of stakeholder relations.

Key words: *stakeholder relations, social corporate responsibility, construction enterprises, stakeholders, system factor, integrated indicator, economic and mathematical modeling, adequacy criteria.*

DOI: https://doi.org/10.32838/2523-4803/70-2-27

УДК 331.101:65.015

Винничук Р.О.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту персоналу та адміністрування,
Національний університет «Львівська політехніка»
Гладун С.О.
асистент кафедри менеджменту персоналу та адміністрування,
Національний університет «Львівська політехніка»

Vynnychuk Roksolana, Hladun Svitlana
Lviv Polytechnic National University

ФОРМУВАННЯ ПРОЦЕСУ АДАПТАЦІЇ НА РОБОЧОМУ МІСЦІ МОЛОДОГО ФАХІВЦЯ ПОКОЛІННЯ Z

У статті основна увага акцентована на працівниках покоління Z, які сьогодні виходять на ринок праці й займають досить вагому його нішу. Виділено те, чим відрізняються представники різних поколінь, а також чим відрізняються наймолодші учасники ринку праці. Визначено основні особливості сучасних молодих фахівців, зокрема їх взаємодію з цифровим світом, практичне спрямування, кліпове мислення, мотиваційні фактори, мультизадачність. Встановлено основні труднощі, з якими стикаються молоді фахівці, влаштовуючись на роботу, а також фактори, які впливають на цей процес. Запропоновано авторське бачення процесу проходження адаптаційного періоду молодим працівником з поправкою на характеристики покоління Z. Окреслено проходження кожного з етапів адаптації молодого фахівця з урахуванням досліджених характеристик нового покоління.

Ключові слова: *адаптація, покоління Z, гейміфікація, управління персоналом, візуалізація, мотивація.*

Постановка проблеми. Різноманітні дослідження та опитування, проведені як в Україні, так і за кордоном, свідчать про те, що процес адаптації нових працівників в організації є надзвичайно важливим. 56% HR-спеціалістів відчувають недосконалість своїх адаптаційних програм; лише 8% менеджерів відносять про-

цес адаптації в топ-пріоритет; близько 80% працівників добровільно звільняються з роботи протягом першого року, прийнявши таке рішення вже в перший день свого перебування в новій організації; 22% з попереднього числа звільняються впродовж перших 45 днів; 40% керівників звільняються в перші 18 місяців через відсутність або формалізованість процесу адаптації. З іншого боку, працівники, у яких ефективно пройшла адаптація, у 18 разів більш віддані своїй організації; на 38% продуктивніші; на 69% частіше залишаються працювати в організації більше, ніж на 3 роки; на 33% більш залучені; в 14 разів чіткіше розуміють свою роль в організації; у 30 разів більш задоволені роботою; у 48 разів сильніше відчувають підтримку організації, ніж ті працівники, які не мали ефективної адаптації. Наведені дані свідчать про те, що слід приділяти адаптації максимальну увагу, особливо щодо адаптації молодих працівників – представників покоління Z, яке відрізняється від попередніх поколінь та потребує зміни стандартних підходів до управління персоналом.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Слід зауважити, що досліджень, які стосуються адаптації працівників, є досить багато. Зокрема, можемо виділити праці М. Армстронга, Т. Базарова, А. Бикової, В. Дятлова, Г. Захарчин, А. Кибанова, В. Крушельницької, Ю. Одегова, Е. Шейна. Проте в контексті теорії поколінь, особливо нового покоління Z, трапляються лише поодинокі праці Ю. Воржакової, О. Гетьман, Т. Лазоренка, С. Насирової, Ю. Уткіної, які зачіпають управління персоналом загалом та адаптацію молодих фахівців зокрема, тому виникає доцільність приділити цій тематиці більшої уваги та дослідити її глибше.

Формулювання цілей статті. Метою статті є виявлення специфічних особливостей світогляду та поведінки молодих працівників – представників покоління Z, відповідно до чого можна запропонувати інноваційні підходи до адаптації таких працівників на новому робочому місці.

Виклад основного матеріалу. Перш ніж говорити про особливості працевлаштування та адаптації молодих фахівців, слід згадати про те, що останніми роками відбувається зміна поколінь, а на ринок праці виходять представники покоління Z, які характеризуються власними моделями поведінки. Саме тому деякі наявні підходи до адаптації нових працівників можуть бути застарілими та недієвими.

Відповідно до теорії поколінь, запропонованої у 1991 році американськими вченими Н. Хоувом та В. Штраусом, суспільство розвивається циклічно, включаючи періоди пробудження, підйому, спаду та кризи, які змінюються почергово кожні двадцять років. З огляду на ці періоди та події, які їх супроводжують, одночасно змінюються покоління, кожне з яких має свої особливості та характеристики. Якщо говорити про ринок праці, то сьогодні на ньому взаємодіють чотири покоління, такі як «бебі-бумери», X, Y та нове покоління Z, представники якого почали закінчувати заклади освіти та працевлаштовуватися. Під час визначення кадрових ризиків різних поколінь необхідно враховувати такі ознаки, як здібності, наявні знання, комунікативні, інструментальні вміння та навички, етичні устої, що виробляються в процесі навчання й досвіду професійної діяльності, мають певні проблеми, що ведуть до ризиків діяльності організації [2]. Працедавцям слід звернути увагу на характеристики покоління Z та змінити деякі підходи, які стосуються управління персоналом загалом та адаптації молодих працівників зокрема.

Особливостями представників першого покоління, народженого в цифрову епоху, є кліпове мислення [6], швидке перемикання уваги, практичність, мультизадачність, низький рівень емоційного інтелекту, цифрова грамотність, здатність опрацьовувати великі обсяги інформації, підвищене почуття відповідальності, прагнення до безпеки та інших підходів до навчання. Такі працівники хочуть розуміти практичний зміст поставлених перед ними завдань, отримувати негайний зворотний зв'язок та миттєву винагороду, а також керуватися чіткими вказівками щодо досягнення цілей.

Дослідники виділяють низку труднощів адаптації молодих фахівців, зокрема те, що молодим людям властиві завищені вимоги до умов праці та первинного розміру зарплати, переважають орієнтації на добробут і кар'єру. У більшості молодих осіб ідеали й віра розмиті, присутній інфантилізм, відсутня впевненість у своїх силах, що заважає їх соціальній адаптації [8]. Вже на етапі пошуку роботи молоді спеціалісти зіштовхуються з неочікуваними для них проблемами, зокрема відсутністю досвіду, розмитими рамками розуміння сутності вибраної професії, відсутністю збігу теоретичної бази знань вимогам ринку праці. Програми адаптації, що діють на підприємствах, часто не зазнавали змін уже кілька десятків років і не враховують кар'єрних прагнень, погляду на облаштування робочого часу та місця у молодих людей.

Проаналізуємо процес адаптації молодого фахівця в контексті вищеназваних викликів. Дослідники перш за все виділяють зовнішні та внутрішні чинники впливу на успішність процесу адаптації. Зовнішні чинники стосуються середовища, де проходить адаптація (розмір організації, умови праці, колектив, кількість учасників, тривалість адаптаційного періоду, система комунікацій в організації тощо), а внутрішні – професійного та психологічного стану самого працівника (ставлення до роботи, професійні знання та вміння, компетенції, рівень конфліктності, страх не впоратися з роботою чи бути несприйнятим колективом, досвід, впевненість, стресостійкість). Виділяють фізичну адаптацію (пристосування до умов праці, робочого місця, фізичного середовища організації), соціальну (звикання до колективу, встановлення взаємозв'язків), професійну (опанування професійних обов'язків, ознайомлення з посадовими інструкціями та функціями), комунікативну (налагодження системи комунікації з іншими працівниками, залучення в процеси зворотного зв'язку, участь в обговореннях робочих питань

тощо) та ціннісну (усвідомлення та прийняття цінностей, які працюють в організації, інтеграція працівника в корпоративну культуру).

Як зазначалося вище, молоді фахівці покоління Z мають свої особливості та характеристики, на які слід зважати під час планування всіх етапів адаптаційного процесу. На рис. 1 подано основні етапи адаптації нового працівника в організації (ознайомлення, пристосування, асиміляція, ідентифікація) та їх взаємозв'язок з видами адаптації.

Таким чином, на першому етапі ознайомлення відбувається фізична та соціальна адаптація працівника, на етапі пристосування – професійна та комунікативна, а етапи асиміляції та ідентифікації ґрунтуються на ціннісній адаптації нового працівника в організації. Зазвичай весь процес адаптації триває від місяця до року, на деяких посадах довше, а умовно його можна поділити на три стадії, а саме активну, регулюючу та контрольну. У табл. 1 подано основні заходи, яких слід вживати в кожен із часових проміжків процесу адаптації нового працівника.

Виходячи з табл. 1, бачимо, що адаптаційний процес починається ще до першого дня виходу нового працівника на роботу. Задля зменшення психологічного стресу та налаштування молодого працівника на робочий лад рекомендується підтримувати спілкування з ним одразу після проведення всіх співбесід та з'ясування формальностей. Заходи, спрямовані на підтримку працівника та підкреслення його важливості для організації, сприятимуть продуктивнішому процесу адаптації та формуванню лояльності працівника. Зокрема, в контексті розвитку економіки емоцій та вражень, а також базової потреби кожної людини у значущості та приналежності жестом гарного тону буде надсилання працівникові вітального листа. З огляду на особливості покоління Z, представники якого, з одного боку, мають нижчий рівень емоційного інтелекту, а з іншого боку, звикли комунікувати більше в мережі, ніж особисто, такий лист матиме позитивний ефект. Іншою особливістю цього покоління є схильність та потреба в чітких поставлених завдань та покрокових інструкціях, тому, попри вітальний лист, доцільно надіслати інформаційний лист, який міститиме такі дані, як інформація та розклад першого дня, дрес-код компанії, перелік та зразки необхідних для відділу кадрів документів, інструкції щодо розташування організації та можливих варіантів дороги, контактна особа в організації, в якої можна уточнити незрозумілі моменти. Отримавши детальний перелік вищезгаданого, молодий фахівець буде не лише поінформований, але й ретельно підготовлений, а також зможе уникнути багатьох некомфортних моментів першого дня на робочому місці. Представники покоління Z звикли до візуального представлення інформації, тому сучасні організації часто віддають перевагу відеоінструкціям, створюють короткометражні мультиплікаційні фільми та відеоролики про правила поведінки в організації, відділи, навіть пропонують переглянути віртуальні офіс-тури. Не менш важливим моментом у преадаптаційному періоді є інформування працівників організації щодо при-

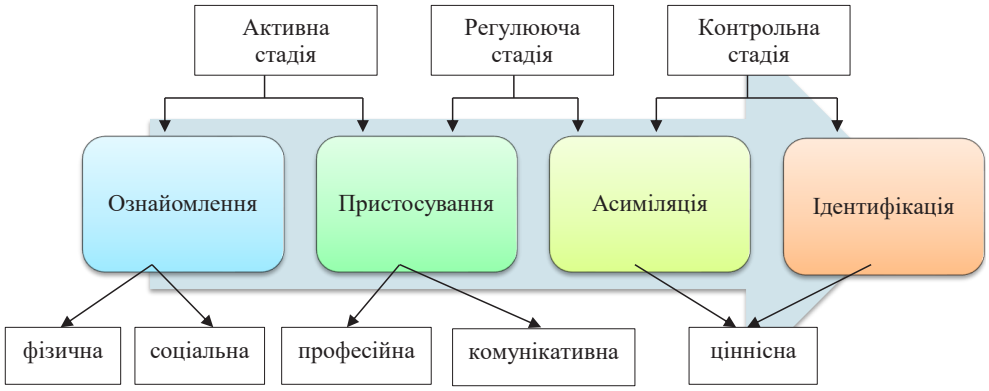

Рис. 1. Процес адаптації нового працівника в організації

Джерело: власна розробка авторів

Таблиця 1

Заходи з адаптації нового працівника в організації

№	Період	Заходи
1	Пре-адаптація	Вітальний лист; базова інформація; лист працівникам організації; робоче місце.
2	Перший день	Зустріч; офісний тур; паперова робота; зустріч з керівником; знайомство з командою.
3	Перший тиждень	Щоденний зворотний зв'язок; регулярні заплановані зустрічі та наради; профіль працівника у корпоративній соціальній мережі; організування необхідних тренінгів; список літератури; соціальні активності.
4	Перший, третій, шостий місяці	Отримання відгуків про проходження адаптації; діагностика прогресу та продуктивності; необхідне навчання та тренінги; соціальні активності; заповнення карти досвіду працівника.

ходу нового працівника. Якщо йдеться про молодого фахівця, якому, безумовно, важче адаптуватися на першому робочому місці, то рекомендується обрати серед членів колективу помічника чи наставника. Така практика широко використовується в західних організаціях та має назву «баддінг» (від англ. "buddy" – «приятель»). Це метод, який полягає у закріпленні за працівником партнера ("buddy"), завданням якого є надання постійного зворотного зв'язку про дії та рішення закріпленого за ним співробітника задля виявлення «вузьких місць» у його роботі. Учасники є рівноправними, що відрізняє метод від наставництва [3]. Баддінг для адаптації молодого фахівця спрощує як його професійне освоєння, так і його соціальне пристосування до організації та колективу. Третім важливим заходом у преадаптаційному періоді працівника є завчасне підготування його робочого місця (IT-забезпечення, налаштування корпоративної пошти та програм, канцтовари, записники тощо). Практика свідчить про те, що непідготовлене робоче місце в перший робочий день може викликати сильний дискомфорт у працівника, що може вплинути на його подальше враження від організації. Правильно спланований та проведений преадаптаційний період може значно полегшити перший робочий день нового працівника.

Слід зауважити, що за належного планування адаптаційного процесу всі його етапи проходитимуть швидше та з меншими затратами зусиль і ресурсів. Найбільше навантаження, а саме інформаційне, емоційне та психологічне, падає на нового працівника в перший тиждень адаптації. Найважливішим тут є перший робочий день, у який відбувається багато заходів, тому рекомендується розробити так званий чеклист, щоби планомірно та послідовно забезпечувати ознайомлення новачка з усіма напрямами роботи та самою організацією. День варто починати з вітальної розмови та офісним туром з невимушеним представленням колективу, робочого місця, ключових локацій тощо. Багато часу в цей день новий працівник проводить у відділі кадрів за паперовою роботою. Враження від цього процесу залежить від двох ключових чинників, таких як ефективне інформування працівника напередодні щодо переліку та зразків необхідних документів (на етапі попередньої адаптації), злагоджена робота самого підрозділу (кожен працівник займається своєю частиною роботи, надаються відповіді на запитання, немає проблем з технічним забезпеченням, в колективі панує сприятлива психологічна атмосфера). Не менш важливим моментом у перший робочий день є знайомство з колективом та керівництвом. Слід зауважити, що в багатьох організаціях досить креативно підходять до зустрічі нового працівника в перший робочий день. Подарунки, листівки, різноманітні дрібнички, спільний обід, неформальні зустрічі – все це може значно зменшити психологічну напругу та зняти стрес. В подальші дні першого тижня працівник опрацьовує багато інформації. Враховуючи особливості покоління Z, яким важко зосереджуватися на великих обсягах тексту, пропонуємо розробляти інструкції працівників у більш візуальний спосіб, зокрема застосовувати таблиці, інфографіки, майндмепи, схеми, а також відеоінструкції, як вже зазначалося вище. Якщо організація має свою внутрішню корпоративну мережу, то в перший тиждень обов'язково слід створити в ній профіль нового працівника, що особливо важливо для представників досліджуваного покоління, які звикли комунікувати у соціальних мережах та різних месенджерах. Це так зване онлайн-покоління, представники якого прив'язані до цифрових технологій у роботі та перебувають на зв'язку 24/7 [2].

Також у перший тиждень рекомендується обговорити план необхідного працівникові навчання, проходження різноманітних тренінгів, забезпечення його необхідною навчальною літературою, а також залучення в соціальні активності в організації.

Окрему увагу під час планування адаптаційного процесу доцільно приділити гейміфікації як новому методу зацікавлення та залучення працівників. Гейміфікація передбачає використання елементів гри в робочому процесі. В основі гейміфікації лежить ідея про те, що якщо надати якійсь нудній, неприємній або рутинній діяльності ігрової форми, то це сприятиме зростанню інтересу та готовності учасників витрачати на неї свій час і сили [7].

Відповідно до досліджень більшість представників покоління Z регулярно грають в комп'ютерні ігри, тому багато організацій звертають свою увагу на проведення адаптації у формі гри, де працівник проходить різні рівні, опановуючи інформацію, знання, навички, отримує винагороди, знайомиться з іншими «гравцями», в легкій та невимушеній формі ознайомлюється з організаційною структурою, корпоративною культурою, системою мотивації та стимулювання тощщо. Гейміфікація також може забезпечити задоволення трьох базових потреб працівника, а саме у самодетермінації та самостійності (потреба відчувати себе джерелом власної активності), компетентності (потреба відчувати себе компетентним, таким, що знає та вміє дещо, бачить свої досягнення), значимих міжособистісних стосунках (потреба бути включеним у значимі стосунки з іншими людьми в процесі діяльності, тобто приналежність до спільноти). Отже, використання такого підходу може не лише зробити процес адаптації легшим та приємнішим, але й сформувати лояльність працівника до організації.

Впродовж перших шести місяців рекомендується проводити контрольні заміри проходження новим працівником адаптаційного процесу, а саме проводити зустрічі, спілкуватися в неформальній обстановці, продовжувати планувати навчання та тренінги, залучати до соціальних ініціатив та корпоративних заходів, а також постійно діагностувати морально-психологічний стан працівника. Діагностику може значно спростити запровадження гейміфікації, адже такі ігрові елементи, як підрахунок балів, рейтингові таблиці кількості

набраних балів, системи рівнів, наявність виграшів або програшів, дає менеджменту простий і зручний спосіб вимірювання результатів, досягнутих працівниками, а також їх порівняння між собою [7].

Ще одним методом збирання інформації, особливо щодо проблемних місць, може бути розроблення карти досвіду працівника. Сутність такої карти полягає в накопичуванні, опрацюванні та систематизуванні знань щодо руху працівника в організації, а також вузьких та проблемних місць, які трапляються на кожному етапі кар'єри. Виявлення таких проблемних моментів допоможе уникнути їх у майбутньому, вдосконалити всі етапи процесу управління персоналом, покращити зворотній зв'язок та систему комунікацій в організації.

Висновки. Таким чином, процес адаптації нового працівника вважатиметься успішним, якщо працівник чітко зрозуміє своє місце в організації, посадові обов'язки, додаткові функції, а також зможе прийняти цінності організації, органічно вписатися в колектив та корпоративну культуру, стати лояльним до організації та почуватися комфортно як з фізичного боку, так і з морально-психологічного. В подальшому видається доцільним звернути увагу на всі напрями управління персоналом в контексті теорії поколінь загалом та для представників покоління Z зокрема.

Список літератури:

1. Бикова А. Складові ефективної адаптації персоналу. *Молодий вчений*. 2016. Вип. 12. С. 640–646.

2. Воржакова, Ю. Класифікація кадрових ризиків покоління Z. *Економічний вісник Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут»*. 2019. Вип. 16. С. 234–241.

3. Гетьман О., Білодід А. Інноваційні методи розвитку персоналу. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2017 Вип. 17. С. 556–561.

4. Лазоренко Т., Зінчук С. Гейміфікація як інноваційний метод управління поколінням Z. *Экономика*. 2018. Вип. 1 (1). С. 153–157.

5. Насирова С. Гейміфікація як ефективний інструмент мотивації персоналу сучасної організації. *Науковий огляд*. 2019 Вип. 3 (56). С. 6–16.

6. Савченков О. Кліпова свідомість у контексті теорії поколінь. *Гілея*. 2018. Вип. 139 (2). С. 76–79.

7. Уткіна Ю., Руських А. Гейміфікація: потенціал застосування, роль і місце в розвитку підприємства. *Вісник економіки транспорту і промисловості*. 2019. Вип. 66. С. 139–148.

8. Червінська Л. Інноваційні соціальні орієнтації молоді. *Інновації в бізнес-освіті* : збірник матеріалів III Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції, 2019. С. 112–119.

9. White M.M. Gearing up for Gen Z: An Analysis of Employers' Recruitment Marketing Targeting the New, Generation Z, Workforce, 2019. URL: https://openprairie.sdstate.edu/etd/3655 (дата звернення: 15.03.2020).

References:

1. Bykova, A. (2016). Skladovi efektyvnoyi adaptaciyi personalu. [Components of effective staff adaptation]. *Molodyj vchenyj*, vol. 12, pp. 640–646.

2. Vorzhakova, Yu. (2019). Klasyfikaciya kadrovyx ryzykiv pokolinnya Z. [Classification of personnel risks of generation Z]. *Ekonomichnyj visnyk Nacionalnogo texnichnogo universytetu Ukrayiny "Kyyivskyj politexnichnyj instytut"*, vol. 16, pp. 234–241.

3. Getman, O., Bilodid, A. (2017). Innovacijni metody rozvytku personalu. [Innovative methods of personnel development]. *Globalni ta nacionalni problemy ekonomiky: elektronne naukove faxove vydannya*, vol. 17, pp. 556–561.

4. Lazorenko, T., Zinchuk, S. (2018). Gejmifikaciya yak innovacijnyj metod upravlinnya pokolinnyam Z. [Gamification as an innovative way to manage Generation Z]. *Ekonomyka*, vol. 1 (1), pp. 153–157.

5. Nasyrova, S. (2019). Gejmifikaciya, yak efektyvnyj instrument motyvaciyi personalu suchasnoyi organizaciyi. [Gamification as an effective tool for employee motivation of modern organization]. *Naukovyj oglyad*, vol. 3 (56), pp. 6–16.

6. Savchenkov, O. (2018). Klipova svidomist u konteksti teoriyi pokolin. [Clip consciousness in the context of generational theory]. *Gileya*, vol. 139 (2), pp. 76–79.

7. Utkina, Yu., Ruskyx, A. (2019). Gejmifikaciya: potencial zastosuvannya, rol i misce v rozvytku pidpryyemstv, [Gamification: application potential, role and place in enterprise development]. *Visnyk ekonomiky transportu i promyslovosti*, vol. 66, pp. 139–148.

8. Chervinska, L. (2019). Innovacijni socialni oriyentaciyi molodin[Innovative social orientations of young people]. Proceedings of the *Innovatsii v biznes-osviti*, pp. 112–119.

9. White, M.M. (2019). Gearing up for Gen Z: An Analysis of Employers' Recruitment Marketing Targeting the New, Generation Z, Workforce. Available at: https://openprairie.sdstate.edu/etd/3655 (accessed: 15.03.2020).

ФОРМИРОВАНИЕ ПРОЦЕССА АДАПТАЦИИ НА РАБОЧЕМ МЕСТЕ МОЛОДОГО СПЕЦИАЛИСТА ПОКОЛЕНИЯ Z

В статье основное внимание акцентировано на работниках поколения Z, которые сегодня выходят на рынок труда и занимают достаточно весомую его нишу. Выделено то, чем отличаются представители разных поколений, а также чем отличаются молодые участники рынка труда. Определены основные особенности современных молодых специалистов, в том числе их взаимодействие с цифровым миром, практическое направление, клиповое мышление, мотивационные факторы, мультизадачность. Установлены основные трудности, с которыми сталкиваются молодые специалисты, устраиваясь на работу, а также факторы, влияющие на этот процесс. Предложено авторское видение процесса прохождения адаптационного периода молодым работником с поправкой на характеристики поколения Z. Определены прохождения каждого из этапов адаптации молодого специалиста с учетом исследованных характеристик нового поколения.

Ключевые слова: *адаптация, поколение Z, геймификация, управление персоналом, визуализация, мотивация.*

FORMATION OF THE ADAPTATION PROCESS IN THE JOB OF THE YOUTH GENERATION Z PROFESSIONAL

Various studies and surveys conducted both in Ukraine and abroad indicate that the process of adapting new employees to the organization is extremely important. There are many staffing risks today that relate to the effective onboarding of organization personnel. That's why, the article focuses on the workers of Generation Z, who are entering the labor market today and occupying a fairly significant niche. The authors highlight the differences between the representatives of different generations and the youngest participants in the labor market. The study identify the main features of modern young professionals, including their interaction with the digital world, practical direction, clips, motivational factors, multitasking and more. The main difficulties that young professionals face in finding a job and the factors that affect this process are defined. These include difficulties such as high demands on working conditions and wages, infantilism, blurred ideals and belief, lack of self-confidence, and more. The author's vision of the process of passing the adaptation period by a young employee with an adjustment to the characteristics of generation Z is proposed. The focus of work is on such stages of the adaptation process as familiarization, adaptation, assimilation, and identification. Each of these stages involves different types of adaptation, including physical, social, professional, communicative, and value adaptation. The main emphasis is on the value adjustment of the employee as a key factor in his or her loyalty to the organization. In the context of the young specialist's adaptation process, three of its stages are also considered – active, regulatory and controlling. On the other hand, various measures for adapting a new employee according to their tenure in the organization are considered, and special attention is paid to the adaptation of employees of generation Z. The authors conclude that adaptation is successful if the employee understands his place in the organization, as well as accepts the values of the organization, fits into the team and corporate culture.

Key words: *adaptation, generation Z, gamification, personnel management, visualization, motivation.*

DOI: https://doi.org/10.32838/2523-4803/70-2-28

УДК 338.43

Гринько Т.В.
кандидат економічних наук, професор кафедри економіки,
підприємництва та управління підприємствами,
Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара
Лесів І.Г.
магістр,
Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара

Grynko Tetiana, Lesiv Inna
Oles Honchar Dnipro National University

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ КОНДИТЕРСЬКОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ

Наявність великої кількості підприємств та вітчизняної сировини створила потужну кондитерську промисловість в Україні. Кондитерський ринок України стрімко змінюється. За останні роки з'явились нові лідери ринку. Постійна конкурентна щільність між підприємствами потребує нових поглядів та прийняття рішень в інноваційному розвитку вітчизняних підприємств. У статі досліджено стан та розвиток кондитерського ринку України. Проаналізовано обсяги виробництва, структуру ринку, імпорт та експорт кондитерських продуктів, динаміку індексу кондитерського виробництва, показники розвитку вітчизняних кондитерських підприємств. Визначено особливості та проблеми розвитку кондитерських підприємств України. Запропоновано перспективні напрями інноваційного розвитку для підприємств кондитерської галузі.

Ключові слова: *інноваційний розвиток підприємств, особливості розвитку підприємств кондитерського ринку, преферентність виробів, показники розвитку підприємств, напрями інноваційного розвитку.*

Постановка проблеми. В Україні ринок кондитерських виробів сформувався досить давно. Наявність у нашій країні сировини, а саме борошна й цукру, послугувала передумовою формування та подальшого розвитку протягом XX – XXI ст. потужної кондитерської промисловості. У 2014–2018 рр. кондитерський ринок України сильно змінився, адже з'явились нові лідери-виробники, споживачі вже по-іншому ставляться до вибору продукції. Так, у 2018 р. в різних регіонах України функціонувало більше 100 кондитерських підприємств, що обумовило високий рівень конкуренції на ринку [2]. За таких умов виникає необхідність безперервного розвитку підприємства, підвищення якості виробів, постійного оновлення асортименту, що задовольнило би потреби споживачів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням ринку кондитерських виробів України та вирішенню організаційно-економічних завдань розвитку підприємств кондитерської галузі присвячені наукові розробки А.О. Заїнчковського [6, с. 22–26], Н.І. Климаш [7], В.Д. Малигіної [9, с. 39–46], М.П. Сичевського [15], О.Н. Ткаченко [18]. Проблемами управління та підвищенню рівня інноваційного розвитку, інноваційної активності, ефективності інноваційної діяльності підприємств займалися Ю.М. Бажал [1],Т.В. Гринько [3, с. 225–260], С.В. Дубинський [5, с. 21–32], В.П. Клавдієнко [12], В.Є. Момот [11], І.В. Руденко [14, с. 18–22].

Попри такі значні напрацювання вчених, фрагментарно досліджуваними залишаються шляхи розвитку підприємств кондитерської промисловості, що базуються на особливостях впливу факторів на формування інноваційного розвитку харчової промисловості України загалом.

Формулювання цілей статті. Метою статті є визначення основних проблем кондитерських підприємств ринку України та розроблення перспективних напрямів їх інноваційного розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Кондитерські вироби не є предметами першої необхідності в Україні. Найчастіше продукцію купують як подарунок, для підняття настрою або швидкого перекусу та поповнення енергії. Це спонукає виробників робити в рекламі емоційний акцент для прийняття рішення про покупку. Також важливим фактором під час вибору кондвиробів є виробник, адже перевага з боку українського покупця зазвичай віддається вітчизняному.

Преферентність кондитерських виробів обумовлена такими чинниками:

– ціна (вітчизняні вироби доступніше, ніж імпортні);

– якість (українські компанії пропонують широку низку продукції високої якості відповідно до вимог міжнародних стандартів системи менеджменту якості ISO 9000 та ISO 9001, а також системи менеджменту безпеки продуктів харчування ISO 22000; компанії

мають розвинену систему контролю якості та безпеки як щодо сировини, так і щодо готової продукції на всіх етапах виробництва, що підтверджується відповідним сертифікатом та маркуванням про проходження добровільної сертифікації продукції);

– "Made in Ukraine", тобто вироблення тренду в Україні (з 2013 р. українці підтримують імідж місцевих кондитерів).

За оцінками експертів список найвагоміших українських виробників кондитерської продукції складають компанії "Roshen", «АВК», «БісквітШоколад», «Монделіс Україна», «Грона», «Конті», «КФ Лагода», «Жако» [2]. Незважаючи на зменшення обсягів виробництва, компанії "Roshen", «АВК», «Конті» входять у топ-100 виробників кондитерської продукції у світі. За рейтингом "Candy Industry 2018" [10] позиції українських підприємств – виробників кондитерської продукції розподілись таким чином:

– "Roshen" – 25 місце (обіг становить $800 млн.);
– "Konti Group" – 43 місце (обіг становить $473 млн.);
– «АВК» – 64 місце (обіг становить $269 млн.).

Незважаючи на те, що більше 95% ринку кондитерської продукції займають вітчизняні товари, продукція з країн-імпортерів також користується постійним попитом серед споживачів, а її кількість також зростає (рис. 1).

Сьогодні на українському ринку представлені іспанські, польські, турецькі, німецькі й голландські, бельгійські, австрійські солодощі тощо. Імпортовані товари мають конкурентоспроможні якість та ціну. У 2016 р. було імпортовано більше 40 тис. т кондитерських виробів, а з листопада 2019 р. по січень 2020 р. частка імпортованих солодощів в Україні збільшилась майже вдвічі завдяки зниженню курсу долара [8].

За статистичними даними у 2017 р. експорт кондитерських виробів зріс на 11% порівняно з 2016 р. [16]. Українські солодощі активно експортуються до Естонії, Казахстану, Білорусії, Молдови, Азербайджану, Грузії, Туркменістану та Латвії. З країн ЄС великим попитом користується продукція в Литві та Польщі. Збільшується збут продукції Німеччину, Америку, Монголію, а також Ірак та Японію. Раніше (до 2014 р.) продукція поставлялась до Росії, але з політичних причин ринок для українських кондитерів закрився. На російський ринок припадало понад 40% експорту [17]. У 2015 р. Білорусія ввела нові бар'єри (обов'язкова санітарно-гігієнічна експертиза імпортної продукції, яку проходять усі українські товари).

Вся продукція поділяється на три групи, такі як борошняні, шоколадні та цукристі кондитерські вироби. Отже, до борошняних належать тістечка, пряники, вафлі, бісквіти, печиво, сухарики, торти тощо; до шоколадних – плитки шоколаду, батончики, шоколадні цукерки та інші вироби з додаванням какао; до цукристих – ірис, зефір, карамель, східні солодощі, желейні цукерки, пастила, сластіки (рис. 2).

За показниками 2018 р. мучна (борошняна) кондитерська продукція в Україні посідає перше місце за рівнем споживання, маючи 10,5 кг на душу населення в рік, шоколад посідає друге місце (6,4 кг), цукриста кондитерська продукція – третє (5,1 кг) [16].

Серед кондитерських виробів найбільшою популярністю серед українців користуються (щодо продажів у грошовому вираженні) мучні, маючи 46%, шоколад та продукти зі вмістом какао (43,0%), а найменшою – цукристі без какао (11%). Мучні та шоколад генерують понад 70% продажів ринку солодощів.

Отже, одними з особливостей українського кондитерського ринку є виробництво та споживання всього спектру кондитерської продукції, але перевагою користуються виготовлення та попит солодощів з борошна.

За даними Державної статистичної служби України [16] експорт борошняних кондитерських виробів останніми роками зменшився у грошовому вираженні, але виріс у кількісному через переорієнтацію виробників кондитерських виробів на бюджетний сегмент.

Категорія «шоколад» стала однією з найбільш промотованих у FMCG (швидко оборотні продовольчі товари народного споживання) завдяки великій кількості виробників і потужній ціновій конкуренції. Як наслідок, 41% продажів шоколаду пройшов через промоакції, що є тимчасовим зниженням ціни.

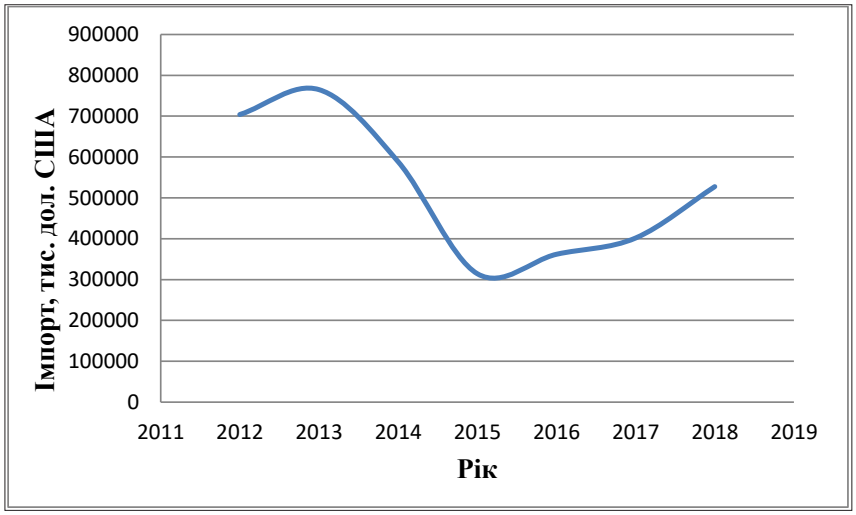

Рис. 1. Динаміка імпорту в Україні за 2012–2018 рр., тис. дол. США

Джерело: складено авторами за джерелом [17]

Асортимент кондитерських виробів, представлених на ринку збуту, становить понад 1 млн. найменувань. За насиченістю ринок кондитерських виробів України практично нічим не відрізняється від ринку європейських країн. Більше 95% ринку займають товари вітчизняних компаній.

Однак рівень споживання кондитерських виробів в Україні значно нижче, ніж у країнах Європейського Союзу. Порівнюючи попит най-

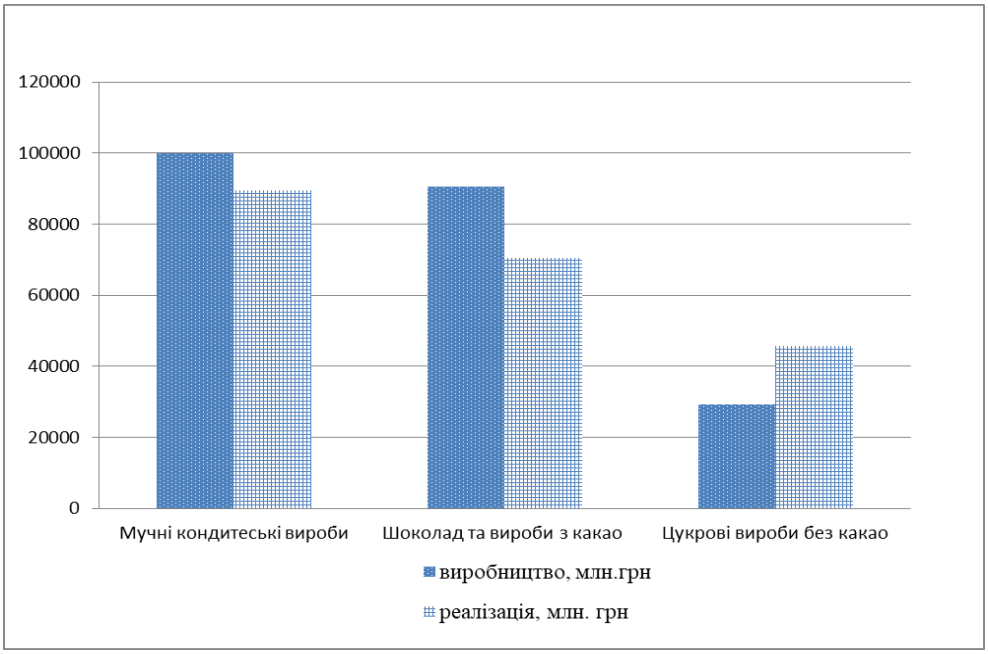

Рис. 2. Динаміка виробництва та реалізації кондитерських виробів в Україні у 2018 р., млн. грн.

Джерело: складено авторами за джерелом [16]

більш популярних борошняних кондитерських виробів в Україні та Нідерландах, зауважимо, що показник в Україні нижче на 18,6%, оскільки в Нідерландах складає 12,9 кг на душу населення на рік. Щодо споживання шоколадних виробів, то в Україні попит у 1,6 разів менше, ніж у Швейцарії, де середньорічне споживання складає 10,5 кг на душу населення. За іншою кондитерською продукцією Україна поступається Швеції на 34,4%, де середньорічне споживання становить 7,8 кг на душу населення [13].

Це обумовлено низьким рівнем доходу порівняно з європейськими країнами. З 2014 р. спостерігалося зменшення доходів населення України. У 2016 р. були мінімальні поліпшення, однак у 2017 р. ситуація не покращилась. Це вплинуло на обсяги виробництва та реалізації кондитерських виробів, але з 2018 р. споживання кондитерських виробів збільшилось на 50,6% порівняно з 2017 р. (рис. 3).

До 2013 р. виробництво українських підприємств складало більше 900 тис. т кондитерських виробів. У 2016 р. був сильний спад обсягів виробництва. За даними статистики Держкомстату у 2017 р. кондитери виготовили менше 700 тис. т. Показник практично в 1,5 рази зменшився. На обсяг виробництва кондитерських виробів вплинула політична ситуація, а саме розташування підприємств. Так, фабрики «АВК» та «Конті» розташовані у східних областях України, а на 2018 р. вже не функціонували. Зазначені підприємства до 2013 р. займали лідируючі позиції у сегменті борошняних виробів (печиво). З 2018 р. лідером цього сегменту став "Roshen". Нестійка політична ситуація позитивно сприяла деяким іншим українським виробникам. Так, компанія «Бісквіт-Шоколад» піднялась на другу позицію з четвертої з часткою ринка 7,9%; «Житомирські ласощі» стала десятою в рейтингу українських виробників з часткою ринку 2,1%. У 2018 р. українські компанії виробили 772 тис. т кондитерських виробів [16].

Згідно зі статистикою Держкомстату у 2018 р. по категоріях шоколаду, какао й цукрових кондитерських виробів основними лідерами українського ринку стали "Roshen", «Монделіс Україна», «Світоч», «АВК», «Малбі Фудс» і «Конті» [16].

Для візуалізації фізичного обсягу виробництва побудуємо динаміку індексу кондитерського виробництва (рис. 4). У 2014–2016 рр. відбувся спад з відомих нам причин. У 2017–2018 рр. відбувається зростання фізичного обсягу виробництва. Це показує, що, незважаючи на перераховані проблеми, підприємства кондитерського ринку динамічно розвиваються завдяки інноваційному розвитку своїх підприємств. Одні підприємства розвиваються за рахунок зниження ціни на свої продукти. Найчастіше це відбувається через високу концентрацію конкурентів у вибраному сегменті. Інші підприємства (завдяки правильно вибраній стратегії розвитку) займають вільну нішу кондитерського ринку, де найменше конкурентів, за рахунок інвестицій у нові лінії, використання сучасних матеріалів упаковки та впровадження нових технологій [4, с. 94–95].

З огляду на зазначені особливості кондитерського ринку та переваги вибору споживачів можна сформулювати такі аспекти вітчизняних кондитерських підприємств.

1) Особливості розвитку:

– більша частина витрат для придбання сировини;

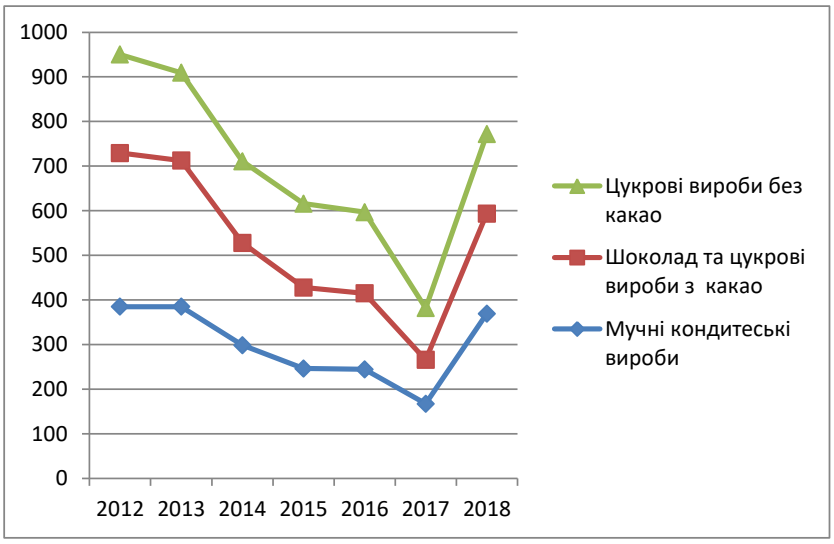

Рис. 3. Обсяги виробництва кондитерських виробів в Україні за 2012–2018 рр., тис. т

Джерело: складено авторами за джерелом [16]

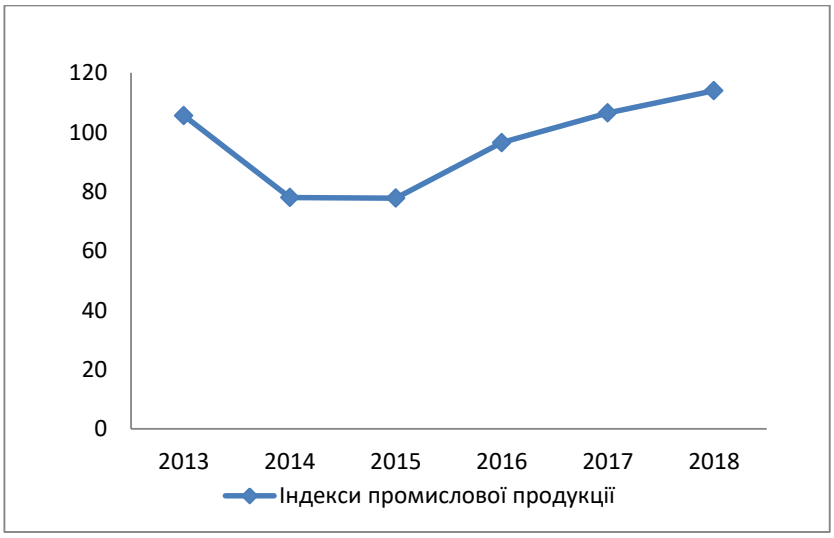

Рис. 4. Динаміка індексу кондитерського ринку України за 2013–2018 рр.

Джерело: складено авторами за джерелом [16]

– залежність від сезону сировини (коливання цін на ринку на цукор, борошно й какао-боби);

– залежність від сезону виробництва (в другій половині року попит на кондитерські вироби зростає);

– схожість більшості кондитерських виробів між собою;

– формування ціни на продукт за ринковими правилами;

– поява багатьох нових виробників, яким відносно легко увійти на ринок збуту та вийти з нього;

– активна життєва позиція (активна участь у виставках і конференціях для пошуку нової сировини, технологій та продуктів);

– швидке реагування та адаптація на зміни законів;

– спрямованість на задоволення споживчого попиту в аспекті асортименту пропонованих послуг;

– готовність ризикувати (запуски стратапів);

– бажання знайти нішу ринку для свого підприємства, відмінну від конкурента.

2) Проблеми розвитку:

– збільшення вартості імпортованої сировини через зростання курсу долара, що спровокувало споживачів перейти на крекери, пряники та вафлі, а виробників – використовувати українські, недорогі аналоги замість якісної імпортованої сировини;

– нестабільна політична ситуація з Росією, що позбавила виробників основного ринку збуту та переорієнтувала на ринки країн далекого зарубіжжя;

– значне скорочення кількості споживання продуктів категорії «преміум»;

– зниження доходу населення;

– падіння обсягів виробництва;

– застаріле зношене обладнання (близько 80%) на підприємствах;

– ріст цін на сировину за незмінної якості, як наслідок, збільшення собівартості продукції, що за низької купівельної спроможності населення стримує зростання продажів;

– значна дебіторська заборгованість підприємств торгівлі за продукцію (відстрочка платежів великих супермаркетів перевищує 90 днів), що приводить до збільшення вкладень фінансових ресурсів в оборотні кошти.

Таким чином, висока конкуренція виробників кондитерських виробів на внутрішньому та зовнішньому ринках змушує підприємства шукати власні шляхи підвищення конкурентоспроможності продукції в рамках основних тенденцій розвитку.

Пропонуються такі напрямки розвитку кондитерських підприємств в Україні:

– вийти за рамки кондитерського виробництва, тобто шукати шляхи диверсифікації, виробляти снекові та інші гастрономічні вироби, що знівелює сезонне питання;

– здійснити технічне переозброєння обладнання підприємств, тобто замінити формуючі та фасуючі вузли ліній, що дасть змогу виробляти нові продукти, відмінні від наявних на ринку збуту;

– збільшити якість виробленого продукту: якщо раніше важливим фактором була низька ціна виробів, то зараз споживачам необхідно дати якісні інгредієнти у складі продуктів;

– працювати зі споживачем через опитувальник, дегустації, промоакції для розуміння переваг і збільшення впізнавання торгової марки або компанії;

– розробити ексклюзивні продукти, наприклад продукти зі зниженим вмістом цукру, зі зниженим вмістом жиру, без глютену, з високим вмістом білка, для дитячого сегменту (багаті на мікро- й макроелементи);

– розробити індивідуальні упаковки з новим дизайном, тобто з елементами мінімалізму, яскравими й контрастними кольорами різної фасованої категорії;

– збільшити продажі за рахунок переорієнтації/розширення меж експорту.

Висновки. Провівши дослідження, можемо відзначити, що ринок кондитерського виробництва в Україні сильно змінився за останні 5 років. Цьому сприяла низка основних проблем, зокрема зміна політичної ситуації, втрата потужностей основних виробників кондитерського ринку («Конті» й «АВК»); збільшення концентрації конкурентного середовища (за рахунок збільшення імпорту), як наслідок, посилення боротьби за споживача; зниження експорту.

Таким чином, з урахуванням загальних рис та проблем кондитерського ринку, а також особливостей виробників кондитерських виробів в Україні підприємства змушені шукати власні шляхи підвищення конкурентоспроможності продукції в рамках основних тенденцій розвитку.

Список літератури:

1. Бажал Ю.М. Інноваційна Україна 2020 : національна доповідь. Київ : НАН України, 2015. 334 с.
2. Все компании. *Кондитерка*. URL: http://www.konditerka.biz/companies (дата звернення: 09.02.2020).
3. Гринько Т.В. Проблеми та перспективи інноваційного розвитку вітчизняних підприємств сфери послуг. *Академічний огляд*. 2015. № 1. С. 225–260.
4. Гринько Т.В. Сучасні проблеми формування стратегії вдосконалення економічного механізму підприємницької діяльності. *Збірник наукових праць II Міжнародної науково-практичної конференції* : в 4 т. (м. Жовті Води, 18–19 березня 2010 р.). Дніпропетровськ : Біла К.О., 2010. Т. 1. С. 94–95.
5. Дубинський С.В., Щербініна Т.О. Проблеми інноваційного розвитку підприємств та його особливості в Україні. *Європейський вектор економічного розвитку*. 2017. № 1 (22). С. 21–32.
6. Заїнчковський А.О., Сичевський М.П. Стан і перспективи розвитку підприємств харчової переробної промисловості України. *Вісник соціально-економічних досліджень*. 2011. № 2. С. 22–26.
7. Климаш Н.І. Управління ефективністю діяльності підприємств кондитерської промисловості : дис. … канд. екон. наук : спец. 08.00.04 ; Національний університет харчових технологій. Київ, 2012. 233 с.
8. Макроэкономические исследования 1970–2018. URL: http://www.be5.biz/makroekonomika/profile/fr.html (дата звернення: 10.02.2020).
9. Малыгина В.Д., Маркелов С.П. Особенности стратегии диверсификации для предприятий кондитерской промышленности. *Харчова промисловість*. 2010. № 2. С. 39–46.
10. Мировой рейтинг кондитерских компаний “Candy Industry Global Top 100 – 2014”. URL: https://www.candyindustry.com (дата звернення: 09.02.2020).
11. Момот В.Е Соціометричне дослідження процесу реалізації стратегій інноваційного розвитку підприємств. URL: https:// www.ir.duan.edu/ua (дата звернення: 09.02.2020).
12. Клавдиенко В.П., Осьмова М.Н., Глущенко Г.И. Глобальные вызовы устойчивому развитию мировой экономики. Москва : МГУ имени М.В. Ломоносова, 2015. 120 с.
13. Обзор кондитерского рынка. URL: http://www.rurik.com.ua (дата звернення: 09.02.2020).
14. Фінансове забезпечення інноваційної діяльності підприємств України / І.В. Руденко, Н.О. Постольна, О.М. Голованова, Т.М. Приходько, В.П. Золотоверха. *Економічні науки*. 2019. № 58. С. 18–22.
15. Сичевський М.П. Організаційно-економічний механізм розвитку харчової промисловості України (теорія, методологія, практика) : дис. … докт. екон. наук : спец. 08.07.01. Київ, 2005. 468 с.
16. Статистическая информация / Государственная служба статистики Украины. URL: http://www.ukrstat.gov.ua (дата звернення: 09.02.2020).
17. Статистическая информация / Государственная таможенная служба Украины. URL: http://www.sfs.gov.ua/ms/f2 (дата звернення: 09.02.2020).
18. Ткаченко О.М. Організаційно-економічні основи підвищення конкурентоспроможності підприємств кондитерської промисловості України : дис. … канд. екон. наук : спец. 08.00.04 ; Національний університет харчових технологій. Київ, 2007. 189 с.

References:

1. Bajal U.M. (2015) Innovatsiina Ukraina 2020 : natsionalna dopovid [Innovatsiyna Ukraine 2020: national additional]. Kyiv : NAN Ukrainy, p. 334.
2. Vse kompanii. Konditerka [All companies. Confectionery]. Available at: http://www.konditerka.biz/companies (accessed: 09.02.2020).
3. Grynko T.V. (2015) Problemi ta perspektivi i’nnovaczi’jnogo rozvitku vi’tchiznyanikh pi’dpriyemstv sferi poslug [Problems and perspectives of innovative development of business services sphere]. *Academic Review*, vol. 1. pp. 225–260.

4. Grynko T.V. (2010) Suchasni' problemi formuvannya strategi'yi vdoskonalennya ekonomi'chnogo mekhani'zmu pi'dpriyemnicz'koyi di'yal'nosti'[Modern problems of forming a strategy for improving the economic mechanism of entrepreneurial activity]. Proceedings of the *Second International Scientific and Practical Conference:* in 4 volumes (Ukraine, Zhovti Vody, March 18–19, 2010). (eds. Bila K.O.), Dnipro, vol. 1. pp. 94–95.

5. Dubinsky S.V., Shcherbinina T.O. (2017) Problemi i'nnovaczi'jnogo rozvitku pi'dpriyemstv ta jogo osoblivosti' v Ukrayini' [Problems of innovative development of enterprises and its peculiarities in Ukraine]. Proceedings of the *European Vector of Economic Development*, vol. 1, no. 22, pp. 21–32.

6. Zainchkovsky A.O., Sychevsky M.P. (2011) Stan i' perspektivi rozvitku pi'dpriyemstv kharchovoyi pererobnoyi promislovosti' Ukrayini [State and prospects of development of food processing enterprises of Ukraine]. Proceedings of the *Bulletin of Socio-Economic Research*, vol. 2, pp. 22–26.

7. Klimash N.I. (2012) Upravli'nnya efektivni'styu di'yal'nosti' pi'dpriyemstv konditers'koyi promislovosti' [Management of efficiency of activity of the enterprises of the confectionery industry] (PhD Thesis) Kiev : National University of Food Technology, p. 233.

8. Makroe'konomicheskie issledovaniya 1970–2018 [Macroeconomic Research 1970–2018]. Available at: http://www.be5.biz/macro-economics/profile/fr.html (accessed: 10.02.2020).

9. Malygina V.D., Markelov S.P. (2010) Osobennosti strategii diversifikaczii dlya predpriyatij konditerskoj promy'shlennosti [Features of diversification strategy for confectionery enterprises]. Proceedings of the *Food Industry*, vol. 2, pp. 39–46.

10. Mirovoj rejting konditerskikh kompanij Candy Industry Global Top 100 – 2014 [Confectionery companies world rankings Candy Industry Global Top 100 – 2014]. Available at: https://www.candyindustry.com (accessed: 09.02.2020).

11. Momot V.E. Soczi'ometrichne dosli'dzhennya proczesu reali'zaczi'yi strategi'j i'nnovaczi'jnogo rozvitku pi'dpriyemstv [Sociometric study of the process of implementation of innovative enterprise development strategies]. Available at: https:// www.ir.duan.edu/ua (accessed: 09.02.2020).

12. Klavdienko V.P., Osmova M.N., (2015) Global'ny'e vy'zovy' ustojchivomu razvitiyu mirovoj e'konomiki. [Glushchenko GI Global challenges to sustainable development of the world economy]. Moskow : Moscow State University Lomonosov, pp. 120.

13. Obzor konditerskogo ry'nka [Confectionery Market Overview]. Available at: http://www.rurik.com.ua (accessed: 09.02.2020).

14. Rudenko I.V., Postolna N.O., Golovanova O.M., Prikhodko T.M., Zolotoverha V.P. (2019) Fi'nansove zabespechennya i'nnovaczi'jnoyi di'yal'nosti' pi'dpriyemstv Ukrayini [Financial support for innovative activity of Ukrainian enterprises]. *Proceedings of the Economic sciences*, vol. 58, pp. 18–22.

15. Sychevsky M.P. (2005) Organi'zaczi'jno-ekonomi'chnij mekhani'zm rozvitku kharchovoyi promislovosti' Ukrayini (teori'ya, metodologi'ya, praktika) [Organizational and economic mechanism of development of the food industry of Ukraine (theory, methodology, practice)] (PhD Thesis) Kiev : 08.07.01, pp. 468.

16. Statisticheskaya informacziya. Gosudarstvennaya sluzhba statistiki Ukrainy [Statistical information. State Statistics Service of Ukraine]. Available at: http://www.ukrstat.gov.ua (accessed: 09.02.2020).

17. Statisticheskaya informacziya. Gosudarstvennaya tamozhennaya sluzhba Ukrainy [Statistical information. State Customs Service of Ukraine]. Available at: http://www.sfs.gov.ua/ms/f2 (accessed: 09.02.2020).

18. Tkachenko O.M. (2007) Organi'zaczi'jno-ekonomi'chni' osnovi pi'dvishhennya konkurentospromozhnosti' pi'dpriyemstv konditers'koyi promislovosti' Ukrayini [Organizational and economic foundations of increasing the competitiveness of the confectionery industry in Ukraine]. (PhD Thesis) Kiev : 08.00.04, National University of Food Technologies, pp. 189.

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ КОНДИТЕРСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ УКРАИНЫ

Наличие большого количества предприятий и отечественного сырья создало мощную кондитерскую промышленность в Украине. Кондитерский рынок Украины стремительно меняется. За последние годы появились новые лидеры рынка. Постоянная конкурентная плотность между предприятиями требует новых взглядов и принятия решений в инновационном развитии отечественных предприятий. В статье исследованы состояние и развитие кондитерского рынка Украины. Проанализированы объемы производства, структура рынка, импорт и экспорт кондитерских продуктов, динамика индекса кондитерского производства, показатели развития отечественных кондитерских предприятий. Определены особенности и проблемы развития кондитерских предприятий Украины. Предложены перспективные направления инновационного развития для предприятий кондитерской отрасли.

Ключевые слова: *инновационное развитие предприятий, особенности развития предприятий кондитерского рынка, преферентность изделий, показатели развития предприятий, направления инновационного развития.*

PROBLEMS AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT OF CONFECTIONERY INDUSTRY IN UKRAINE

The article deals with the situation on the Ukrainian confectionery market. The presence of a large number of enterprises and domestic raw materials has created a powerful confectionery industry in Ukraine. Ukraine's confectionery market is changing rapidly. New market leaders have emerged in recent years. Constant competitive density between enterprises requires the need for continuous development of confectionary enterprises, improving the quality of products, constant updating of the assortment, which would satisfy the needs of consumers. Despite considerable achievements of scientists, the ways of development of the enterprises of the confectionery industry based on the peculiarities of influence of factors on the formation of innovative development of the Ukrainian food industry as a whole remain fragmented. That is why its investigation is of current relevance. Confectionery products are not essential in Ukraine. Such products are usually bought as a gift, as a quick snack or as an energy source for human's body. This encourages manufacturers to place an emotional emphasis on advertising to make the purchase decision. Also, an important factor in the choice of a convertible is the manufacturer – the advantage of the Ukrainian buyer is usually given to the domestic production. The preference for confectionery products is due to the following factors: price, quality, trend produced in Ukraine. All products are divided into three groups: flour, chocolate and sugar confectionery. It is researched that the peculiarities of the Ukrainian confectionery market are the production and consumption of the whole range of confectionery products, but the advantage is the production and demand of sweets made from flour. The Ukrainian confectionery market is virtually indistinguishable from the European market in terms of saturation. The production volumes, market structure, import and export of confectionery products, dynamics of confectionery production index and development indicators of domestic enterprises have been analyzed. It has been investigated the general features and problems of the enterprises of the Ukrainian confectionery market. The prospective directions of the innovative development for confectionary enterprises have been offered in the article.

Key words: *innovative development of enterprises, general features of confectionery enterprises, product preference, enterprise development indicators, perspective directions of innovative development.*

DOI: https://doi.org/10.32838/2523-4803/70-2-29

УДК 338.43

Гришко А.М.
магістр,
Київський національний університет технологій та дизайну
ORCID: https://orcid.org/0000-0002-2587-8982
Мельник А.О.
доктор економічних наук, професор,
Київський національний університет технологій та дизайну
ORCID: https://orcid.org/0000-0002-4051-3033

Hryshko Ania, Melnyk Alona
Kyiv National University of Technology and Design

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ

У статті розглянуто сучасний розвиток інноваційної діяльності України. Визначено, що інноваційна діяльність є ключовим елементом забезпечення успішного та стійкого функціонування підприємства. Досліджено сутність та види інноваційної діяльності в науковій літературі. Визначено групи суб'єктів інноваційної діяльності в Україні, з'ясовано, що головними суб'єктами здійснення інноваційної діяльності все ж таки є підприємства, тому що вони формують сфери й напрями розвитку інноваційної діяльності держави. Виділено ключові складові частини інноваційної діяльності у світовій практиці, а саме інноваційна стратегія, діловий менталітет компанії, спрямований на розвиток інновацій, відповідність інновацій бізнес-стратегії підприємства, цінність інновації, нейтралізація «організаційних антитіл» інновацій, мережа інновацій, система параметрів і винагород розвитку інноваційної діяльності. Проаналізовано стан інноваційної діяльності підприємств України, запропоновано заходи щодо її вдосконалення.

Ключові слова: *інноваційна діяльність, фінансування, розвиток підприємств, конкурентоспроможність, управління інноваційною діяльністю.*

Постановка проблеми. Сьогодні інновації відіграють важливу роль у розвитку більшості підприємств України. Дослідження динаміки основних економічних процесів різними науковцями виявило, що інновації є потужним чинником економічного процвітання. Проблема прискорення та стимулювання розвитку підприємств в Україні на інноваційній основі є досить актуальною. Фінансування наукової, науково-технічної та інноваційної діяльності є недостатнім, що зумовлює згортання низки важливих наукових розробок. Наявний ресурсно-технологічний потенціал не відповідає вимогам сьогодення через низький рівень виробничої бази та недостатнє фінансування державою науково-дослідних і дослідно-конструкторських розробок. Саме активізація інноваційної діяльності наукової та виробничої сфер є важливим завданням та умовою становлення економічної незалежності України. Розроблення нових методів та підходів до вивчення інноваційної діяльності, впровадження нових принципів інноваційного розвитку є важливими сьогодні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивченням актуальних проблем стану інноваційної діяльності підприємств займається велика кількість учених. Дослідники присвятили свої роботи таким проблемам інноваційної діяльності, як вплив циклічності розвитку економіки (Т.П. Близнюк) [2], стратегічна місія (М.П. Денисенко) [3], інноваційна система (О.В. Коваленко) [4], мотивація держави (М.В. Павлюк) [7], перспективи фінансування інноваційного розвитку (І.В. Ховрак) [8], мотивація інноваційної діяльності (І.О. Білоброва) [10].

Незважаючи на те, що велика кількість авторів досліджувала проблеми інноваційної діяльності, варто зазначити, що ефективність інноваційної діяльності залежить від швидкості впровадження новітніх технологій у діяльність підприємств, тому, на наш погляд, це завжди є актуальним, отже, необхідно з часом переглядати й доповнювати сучасні методи інноваційної діяльності підприємств з урахуванням найсучасніших технологічних розробок.

Формулювання цілей статті. Метою статті є визначення сучасного стану інноваційної діяльності та виявлення необхідності її вдосконалення відповідно до сучасних інноваційних тенденцій.

Виклад основного матеріалу. Визначальним фактором інноваційного розвитку держави, його основою та двигуном є інноваційна активність кожного підприємства, яка відображається ефективністю інноваційної діяльності. Відповідно до Закону України «Про інноваційну діяльність» її визначають як діяльність, що спря-

мована на використання й комерціалізацію результатів наукових досліджень та розробок і зумовлює випуск на ринок нових конкурентоздатних товарів та послуг [1].

Аналіз визначення поняття «інноваційна діяльність» вітчизняними вченими наведено в табл. 1.

На нашу думку, найбільш повним є визначення інноваційної діяльності, яке надали Т.П. Близнюк та О.О. Поліщук.

Вітчизняні та зарубіжні вчені розглядають такі групи суб'єктів інноваційної діяльності, як державні органи управління (Верховна Рада України, державні органи місцевого самоврядування, центральний орган виконавчої влади тощо), інноваційні підприємства (технопарки, технополіси, інноваційні бізнес-інкубатори, інноваційні центри), фінансово-кредитні інноваційні установи (венчурні компанії, інноваційні фонди, інноваційні банки тощо). Головним суб'єктом здійснення інноваційної діяльності є все ж таки підприємства, тому вже від них формується інноваційна діяльність держави. Якщо підприємства працюють і займаються інноваційною діяльністю, тоді й держава буде розвивати цей вид діяльності на своєму відповідному рівні, тому, на наш погляд, вона лежить в основі розвитку інноваційного потенціалу України.

В умовах формування економіки знань здатність країн створювати та використовувати знання, зберігати й ефективно використовувати наявний науково-технічний потенціал дає змогу отримувати конкурентні переваги та прискорювати соціально-економічний розвиток суспільства. Наукові ідеї, інновації та нові технології стають основними факторами розвитку суспільства разом із традиційними (інвестиціями та трудовими ресурсами), а також допомагають вирішити проблему вичерпаності ресурсів, максимально раціонального їх використання [8, с. 230].

В Україні створено умови для розвитку інноваційної діяльності, сформовано основи нормативно-правової бази та механізми здійснення інноваційної політики, а також створені умови для розвитку відповідної інфраструктури, але інноваційна складова частина забезпечення економічного розвитку використовується недостатньо, тому що велика частка вітчизняних підприємств не впроваджує результати інноваційних досліджень, розробок, проєктів, винаходів, а також не веде повноцінної інноваційної діяльності в процесі свого функціонування.

Сучасна економічна ситуація в Україні характеризується низьким рівнем використання наукових знань, вкрай повільним нарощуванням інноваційного виробництва (табл. 1) [9]. Незважаючи на те, що Україна належить до восьми держав світу, що мають необхідний науково-технічний потенціал для створення й виробництва найсучасніших моделей авіаційної техніки, входить до десятки найбільших суднобудівних держав світу, а вітчизняна продукція машинобудування посідає одне з провідних місць у Європі, за загальним рівнем інноваційної активності Україна значно відстає від країн Європейського Союзу. Причиною цього є цілий комплекс проблем різного характеру, який склався історично й посилюється за останній рік серйозною політичною нестабільністю.

З табл. 2 можна зробити висновки, що протягом останніх 5 років відбулося незначне посилення інноваційної активності держави. Порівнюючи 2014 та 2018 роки, бачимо, що за цей період загальна сума витрат на інноваційну діяльність збільшилась. Таке збільшення відбулося за рахунок розширення

Таблиця 1

Визначення змісту поняття «інноваційна діяльність»

№	Автор	Зміст поняття
1	Т.П. Близнюк [2, с. 15]	Інноваційна діяльність – це складна динамічна система заходів щодо використання результатів закінчених науково-технологічних досліджень, організаційно-економічних розробок або інших науково-технологічних досягнень, яка функціонує під впливом факторів середовища всіх рівнів (зовнішнього та внутрішнього) задля задоволення мінливого індивідуального попиту й потреб суспільства загалом у конкурентоспроможній продукції (товарах, роботах, послугах).
2	М.П. Денисенко [3, с. 11]	Інноваційна діяльність – це діяльність, пов'язана з перетворенням наукових досліджень і розробок, а також винаходів і відкриттів на новий продукт або новий технологічний процес, що впроваджується у виробничий процес.
3	О.В. Коваленко [4, с. 31]	Інноваційна діяльність – це процес, спрямований на реалізацію результатів закінчених наукових досліджень і розробок або інших науково-технічних досягнень у новий або вдосконалений продукт, реалізований на ринку, новий або вдосконалений процес, використовуваний в практичній діяльності, а також пов'язані з ними додаткові дослідження й розробки.
4	О.О. Поліщук [5, с. 170]	Інноваційна діяльність – це процес, спрямований на розроблення інновацій, реалізацію результатів завершених наукових досліджень або певних науково-технічних досягнень у новий чи вдосконалений продукт, що реалізується на ринку, в новий або вдосконалений технологічний процес, що використовується в практичній діяльності, а також пов'язані з цим процесом наукові розробки та дослідження.
5	О.М. Файчук [6, с. 67]	Інноваційна діяльність – це діяльність, що спрямована на оновлення наявного, створення й використання нового конкурентоспроможного продукту (товару, технології способу виробництва) задля кращого задоволення суспільних потреб (підвищення продуктивності праці, якості продукції, зниження її собівартості тощо).

майже всіх статей витрат. Дослідження й розробки у 2014 та 2018 роках становили 1 754,6 млн. грн. та 3 208,8 млн. грн. відповідно, витрати на придбання машин обладнання та програмного забезпечення у звітному році порівняно з 2014 роком збільшились на 3,176 млн. грн., що є позитивним явищем.

Слід зазначити, що у 2016 році було виділено на інновації найбільше серед усіх досліджуваних років, а саме 23 229,5 млн. грн., що свідчить про найбільш інтенсивний розвиток інноваційної діяльності підприємств.

Для більш повноцінного аналізу інноваційної діяльності України розглянемо відсоткове співвідношення джерел фінансування за 2014–2018 роки (рис. 1) [9]. Як бачимо, фінансування відбувається за рахунок коштів власних, державного бюджету, інвесторів-нерезидентів, інших джерел. Можна зробити висновок, що власні кошти мають 91% порівняно з державним бюджетом, що має 6%. Це свідчить про те, що держава не зацікавлена у фінансуванні інноваційної діяльності.

На жаль, підприємство самостійно не в змозі подолати всі бар'єри впровадження інновацій. Однак деякі з них підвладні впливу та ліквідації тільки за рахунок допомоги з боку держави. Отже, вирішення цих проблем вимагає пошуку альтернативних джерел фінансування, таких як:

– широке залучення банківських кредитів;

– надання кредитів за зниженою кредитною ставкою підприємствам, що здійснюють інноваційну діяльність;

– запровадження істотних пільг для інноваційних підприємств;

– підвищення ефективності програмно-цільової форми в системі фінансування;

– запровадження різних форм фінансового лізингу та державних дотацій підприємствам-інноваторам.

Проаналізуємо частку інноваційно активних підприємств за вибраний досліджуваний період (рис. 2) [9]. Відсоток активних підприємств коливається від 16,1% до 18, 9%, що вказує на те, що 81,1% взагалі не впроваджували інноваційну діяльність.

Переважно з кожним роком збільшується питома вага підприємств, які впроваджують інновації (табл. 3) [9].

З табл. 3 випливає, що з 2014 року питома вага підприємств, що впроваджували інновації, збільшується,

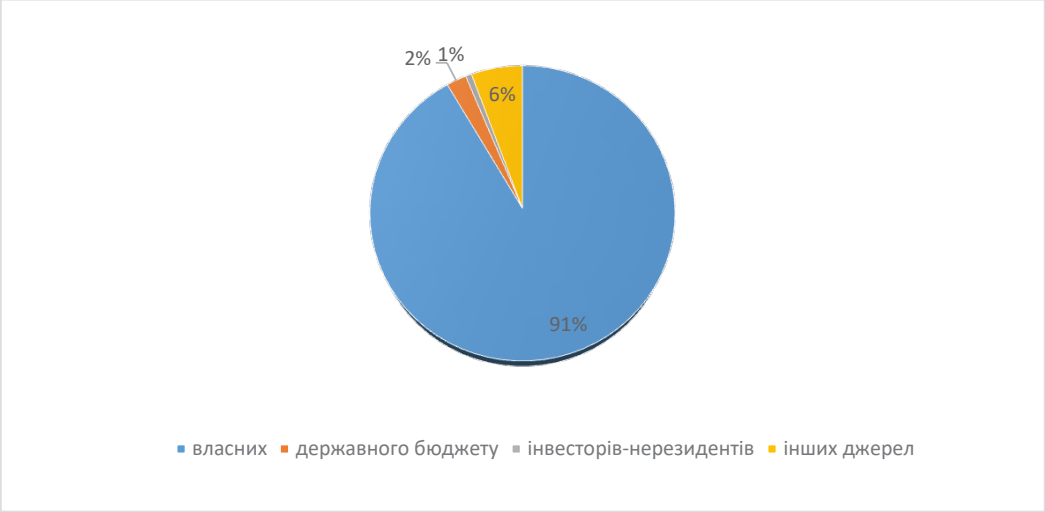

Рис. 1. Фінансування інноваційної діяльності, млн. грн.

Таблиця 2

Загальний обсяг витрат за напрямами інноваційної діяльності промислових підприємств в Україні

Рік	Частка кількості інноваційно активних підприємств у загальній кількості промислових підприємств	Витрати на інновації	Зокрема, за напрямами					
			дослідження й розробки	у тому числі		придбання інших зовнішніх знань	придбання машин, обладнання та програмного забезпечення	інші витрати
				внутрішні НДР	зовнішні НДР			
	%	млн. грн.						
2014	16,1	7 695,9	1 754,6	1 221,5	533,1	47,2	5 115,3	778,8
2015	17,3	13 813,7	2 039,5	1 834,1	205,4	84,9	11 141,3	548,0
2016	18,9	23 229,5	2 457,8	2 063,8	394,0	64,2	19 829,0	878,4
2017	16,2	9 117,5	2 169,8	1 941,3	228,5	21,8	5 898,8	1 027,1
2018	16,4	12 180,1	3 208,8	2 706,2	502,6	46,1	8291,3	633,9

а на 2016 рік становить уже 16,6%, але у 2017 році спостерігається спад до 14,3%. На кінець 2018 року показник знову збільшується, становлячи 15,6%. Значно збільшилась кількість видів інноваційної продукції та нових видів техніки, але питома вага інноваційної продукції серед усього обсягу виробництва підприємств все ще залишається дуже низькою.

Якщо підприємство має наміри вкладати гроші у власний розвиток, то цьому перешкоджає брак доступних кредитів. У країнах Європейського Союзу, наприклад, цю перешкоду долають шляхом заохочення купівлі сільськогосподарської техніки в кредит у формі щомісячних субсидій [10]. Якщо говорити про цю проблему загалом, то слід відзначити, що як українським, так й іноземним виробникам заважає відсутність фондового ринку як джерела капіталу та інструменту інвестування.

Зарубіжні вчені, такі як М.Дж. Епштейн, Р. Шелтон та Т. Давіла, вивчивши досвід провідних компаній світу, вже давно дійшли до висновку, що для того, щоб інновація запрацювала на користь підприємства й стала невід'ємним компонентом його конкурентоспроможності, інноваційна діяльність підприємства має включати такі елементи.

1) Побудова інноваційної стратегії. З вибором стратегії пов'язані розроблення планів, проведення досліджень, здійснення інших форм інноваційної діяльності. Основа розроблення інноваційної стратегії ґрунтується на теорії життєвого циклу продукту, ринковій позиції фірми та її науково-технічній політиці.

2) Формування ділового менталітету компанії підприємства, спрямованого на розвиток інновацій. Кожен працівник на підприємстві має думати про те, як його діяльність може бути застосована для вдосконалення виробничих ланок послідовного виготовлення продукції. Керівникам підприємства потрібно організовувати тренінги, що стосуватимуться такої нестандартної форми розвитку підприємства шляхом переходу до інноваційної діяльності. Це покращить компетентність працівників та мотивуватиме їхні ідеї, які в подальшому можуть перетворитись на інновації.

3) Відповідність інновації бізнес-стратегії підприємства. Інновації мають тісно переплітатися з бізнес-стратегією компанії. Всі типи стратегій у світі бізнесу можна об'єднати в три групи, такі як наступальна, оборонна, скорочення й зміни видів бізнесу. Наступальна стратегія організована на наукових відкриттях і винаходах, розрахована на зайняття лідируючого положення на ринку або в галузі. Однак вона вимагає значних фінансових витрат, має високий ступінь ризику, але в разі успіху винагороджується високими результати. Оборонна стратегія віддає перевагу збереженню позиції на ринку, а стратегія скорочення й зміни видів бізнесу вже за самою назвою передбачає перегрупування підприємства. Слід зазначити, що лише наступальна стратегія опановує інновації та підходить компаніям, які хочуть запровадити інноваційну діяльність.

4) Цінність інновації. Необхідно врівноважити творчість та одержання цінності так, щоби компанія породжувала нові, успішні ідеї та водночас отримувала дохід від своїх вкладень. Слід мати на увазі, що окремо цінність без інновації зазвичай веде до зростання цінності, але не дає змогу виділитися серед конкурентів. Інновація цінності досягається лише тоді, коли підприємства співвідносять інновацію з такими аспектами цінності, як практичність, ціна, витрати. Якщо поєднати інновацію з цінністю таким чином не вдається, то результатами винахідників технологій та ринкових новаторів у своєму бізнесі успішно користуються інші компанії для отримання конкурентних переваг.

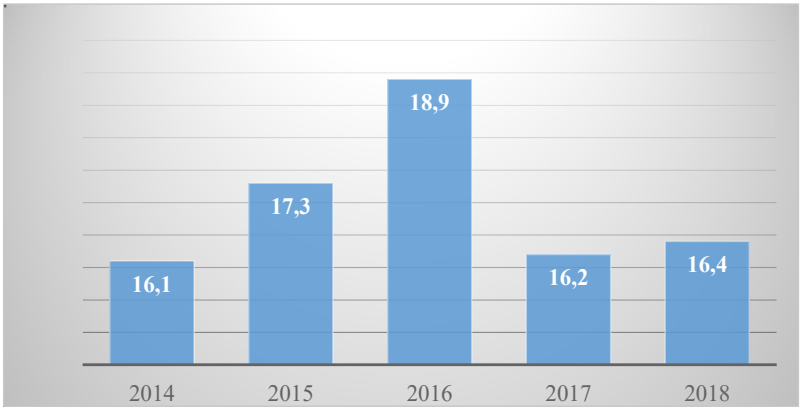

Рис. 2. Частка кількості інноваційно активних підприємств у загальній кількості промислових підприємств, %

Таблиця 3

Впровадження інновацій на промислових підприємствах

Рік	Питома вага підприємств, що впроваджували інновації, %	Впроваджено нових технологічних процесів, од.	Зокрема, маловідходні, ресурсозберігаючі	Впроваджено виробництво інноваційних видів продукції (товарів, послуг), од.	Зокрема, нові види техніки	Питома вага реалізованої інноваційної продукції в обсязі промислової, %
2014	12,1	1 743	447	3 661	1 314	2,5
2015	15,2	1 217	458	3 136	966	1,4
2016	16,6	3 489	748	4 139	1 305	1,4
2017	14,3	1 831	611	2 387	751	0,7
2018	15,6	2 002	926	3 843	920	0,8

5) Нейтралізація «організаційних антитіл». Характеризується нищенням продуктивних ідей лише з причини того, що вони не вписуються у загальноприйняті норми.

6) Інновації у вигляді мережі. Є сукупністю різних сфер діяльності (відділи розробки, сфера маркетингу, інноваційний блок, технічне забезпечення), створюється як всередині компанії, так і за її межами, якщо говорити про клієнтів, партнерів та постачальників. Інновація ніколи не стоїть на місці, вона завжди потребує розвитку та збереження мережі як відкритої та здатної до співробітництва одиниці. Це є важливим, але непростим завданням з огляду на складність відносин, розбіжність мотивацій та цілей. Основна ідея інновацій у наявних мережах полягає в підтриманні ефективного співробітництва з усіма, хто може допомогти в прагненні до створення нової та ефективної інновації.

7) Коригування системи параметрів і винагород. Потрібно вносити зміни, методи, способи, що будуть завжди актуальними. Для працівників винагорода є одним з найважливіших стимулів, що мотивує їх (особливо щодо творчої діяльності), тому керівництво має не лише пропонувати їм зовнішню винагороду, але й створювати умови для отримання ними внутрішньої винагороди на підприємстві [11, с. 223].

На жаль, більшість вітчизняних підприємств не формує інноваційні стратегії у зв'язку з тим, що розвиток інноваційної діяльності тільки починає набувати популярності серед підприємств, а керівники використовують здебільшого базові стратегії (зростання, стабілізації, виживання), не звертаючи увагу на інновації, які досить істотно можуть вплинути на їх успішний та перспективний розвиток у майбутньому. Не сформований повністю діловий менталітет на підприємствах, тому що ніхто не спрямовує та не орієнтує трудовий персонал підприємства на розроблення та впровадження інновацій в усіх його сферах діяльності, адже вони бувають продуктовими, технологічними, економічними, організаційними, соціальними. Кожен вид має можливість вдосконалити роботу діяльності різноманітних підприємств. Також не розвинутими є мережі інновацій інформаційного поля, які відіграють важливу роль на підприємствах для підтримання ефективного співробітництва. Інновації повинні бути єдиними й унікальними серед інших, але переважно спостерігається неякісний контроль над їх цінністю. Все це призводить до низького використання інноваційної діяльності та швидкої активізації в сучасних умовах господарювання.

Таким чином, підсумовуючи вищевикладене, до основних заходів підвищення інноваційної активності підприємств України відносимо:

– вдосконалення системи стимулювання інноваційної праці шляхом вжиття мотиваційних заходів, що передбачають оптимізацію структури колективного та персонального стимулювання;

– законодавчі зміни щодо системи пільг та стимулів у галузі інноваційної діяльності;

– розвиток та посилення дії фінансово-кредитних інститутів, що забезпечують безперервність фінансування інноваційних проєктів (венчурні компанії, інноваційні фонди);

– створення інноваційної інфраструктури на загальнодержавному та регіональному рівні, яка б забезпечувала ефективне використання науково-технічного потенціалу, підвищення рівня інноваційності та конкурентоспроможності підприємств (бізнес-інкубатори, технопарки, центри трансферу технологій);

– використання маркетингових підходів до вивчення майбутніх потреб у нових товарах та послугах;

– активізацію міжнародного наукового та науково-технічного співробітництва;

– підготовку висококваліфікованих працівників та їх залучення в активні галузі для створення нових технологій;

– формування сучасної організаційної структури управління за здійсненням інноваційної діяльності на загальнодержавному, регіональному рівнях та на рівні підприємства.

Невід'ємною частиною державної інноваційної політики має стати створення умов для розширення сфери та масштабів попиту, пропозицій і поширення науково-технічних знань у країні, комерційного впровадження науково-технічних розробок у виробництво.

Для слід забезпечити:

– підвищення рівня та розширення сфери науково-дослідних, дослідно-конструкторських розробок, зокрема, шляхом систематичного підвищення частки витрат на науку у державному бюджеті;

– розвиток фундаментальних досліджень, які мають особливе значення для переходу економіки на інноваційний шлях розвитку;

– оптимізацію структури установ та господарюючих суб'єктів, що діють у науково-технічній сфері;

– формування в суспільстві методів сприяння інноваціям шляхом впровадження нових освітніх програм і розвитку системи безперервної освіти (підвищення кваліфікації кадрів) у науці, виробництві, сфері послуг;

– створення засад для розвитку науково-технічної діяльності підприємств і посередницьких організацій, які сприяють активізації інноваційної діяльності, допомагають встановленню зв'язків між науково-дослідною сферою та виробництвом (особливо тих, які займаються комерціалізацією результатів наукових досліджень);

– створення інноваційних структур (інкубаторів, центрів тощо), інформаційних та інфраструктурних підприємств, які сприяють впровадженню нових технологій у виробництво;

– вдосконалення організаційно-економічного механізму міжнародного трансферу технологій задля створення політичних, правових та економічних умов для зростання притоку іноземного капіталу, а також експорту вітчизняних технологій;

– сприяння розвитку винахідництва та забезпечення надійного патентного захисту результатів при-

кладних науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт у державі та за кордоном [12].

Вжиття запропонованих заходів дасть можливість підвищити рівень інноваційної діяльності України, активність підприємств, прискорити процес оновлення виробництва, ефективно використовувати інвестиції для подальшого розвитку інноваційної діяльності на підприємствах.

Висновки. В результаті проведеного дослідження виділено елементи інноваційної діяльності, які є ключовими для успішного розвитку підприємства. Основними з них можна вважати побудову інноваційної стратегії, цінність інновації, формування ділового менталітету компанії, відповідність інновації бізнес-стратегії підприємства.

Дослідивши стан інноваційної діяльності, можемо виокремити такі основні проблеми, що гальмують інноваційний розвиток України:

– недостатність фінансування для здійснення інвестицій задля реалізації інноваційних проєктів;

– відсутність стимулювання для запровадження інноваційної діяльності;

– неефективність структур та методів використання інноваційного потенціалу;

– нерозвиненість інноваційної інфраструктури та недосконалість механізмів комерціалізації результатів наукових досліджень та розробок;

– недосконалість законодавства та невизначеність правових інструментів залучення недержавних інвестицій задля розвитку економіки;

– відсутність науково-технічної підтримки.

Отже, необхідність удосконалення інноваційної діяльності та вирішення проблем її розвитку є головними завданнями українських підприємств та України загалом.

Список літератури:

1. Конституція України : Закон України від 4 липня 2002 року № 40-IV / Верховна Рада України. *Відомості Верховної Ради України*. 2002. № 36. Ст. 266.

2. Близнюк Т.П. Вплив циклічності розвитку економіки на інноваційну діяльність підприємства : монографія / за ред. К.М. Александрова. Харків : 2008. 352 с.

3. Денисенко М.П., Риженко Я.В. Стратегічна місія інноваційної діяльності та шляхи її активізації в Україні. *Проблеми науки*. 2007. № 6. С. 10–16.

4. Коваленко О.В. Проблемні аспекти становлення інноваційної системи України в контексті теорії технологічного розвитку. *Ефективна економіка*. 2015. № 3. С. 31.

5. Поліщук О.О. Сутність поняття «інноваційна діяльність» як соціально-економічної категорії. *Економічний вісник Донбасу*. 2010. № 3 (21). С. 169–171.

6. Файчук О.М., Файчук О.В. Інноваційний процес як рушійна сила економічного зростання. *Бізнес-Інформ*. 2013. № 10. С. 66–70.

7. Павлюк М.В. Мотиваційні можливості вітчизняного законодавства у сфері інноваційної діяльності. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2010. № 1. С. 117–121.

8. Ховрак І.В. Фінансування інноваційного розвитку: реалії та перспективи. *Маркетинг і менеджмент інновацій*. 2013. № 1. С. 229–235.

9. Державна служба статистики України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua (дата звернення: 24.02.2020).

10. Білоброва І.О. Проблеми мотивації інноваційної діяльності. *Світова практика та українські реалії*. URL: http://dspace.nbuv.gov.ua/xmlui/bitstream/handle/123456789/14229/1-Bilobrova.pdf?sequence=1 (дата звернення: 28.02.2020).

11. Давіла Т., Епштейн М., Шелтон Р. Працююча інновація: як керувати нею, вимірювати її та отримувати від неї вигоду / пер. з англ. Т.Ф. Козицький. Дніпропетровськ : Баланс Бізнес Букс, 2007. 320 с.

12. Законодавство України: інформаційна база. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/916-14 (дата звернення: 29.02.2020).

References:

1. Konstytutsiia Ukrainy : Zakon Ukrainy vid 4 lypnia 2002 roku № 40-IV / Verkhovna Rada Ukrainy [Constitution of Ukraine: Law of Ukraine of July 4, 2002 No. 40-IV / Verkhovna Rada of Ukraine]. Vidomosti Verkhovnoi Rady Ukrainy, no. 36. Ct. 266.

2. Blyzniuk T.P. (2008) Vplyv tsyklichnosti rozvytku ekonomiky na innovatsiinu diialnist pidpryiemstva: monohrafiia / za red. K.M. Aleksandrova [Influence of cyclical development of economy on innovative activity of the enterprise: monograph / ed. K.M. Alexandrova]. Kharkiv, 352 p.

3. Denysenko M.P., Ryzhenko Ya.V. (2007) Stratehichna misiia innovatsiinoi diialnosti ta shliakhy yii aktyvizatsii v Ukraini [Strategic mission of innovation activity and ways of its activation in Ukraine]. *Problems Of Science*, no. 6, pp. 10–11.

4. Kovalenko O.V. (2015) Problemni aspekty stanovlennia innovatsiinoi systemy Ukrainy v konteksti teorii tekhnolohichnoho rozvytku [Problematic aspects of formation of innovative system of Ukraine in the context of the theory of technological development]. *Effective Economy*, no. 3, p. 31.

5. Polishchuk O.O. (2010) Sutnist poniattia "innovatsiina diialnist" yak sotsialno-ekonomichnoi katehorii [The essence of the concept of "innovation" as a socio-economic category]. *Economic Bulletin Of Donbass*, no. 3 (21), pp. 169–171.

6. Faichuk O.M., Faichuk O.V. (2013) Innovatsiinyi protses yak rushiina syla ekonomichnoho zrostannia [The innovation process as a driving force for economic growth]. *Business Inform,* no. 10, pp. 66–70.

7. Pavliuk M.V. (2010) Motyvatsiini mozhlyvosti vitchyznianoho zakonodavstva u sferi innovatsiinoi diialnosti [Motivational possibilities of national legislation in the sphere of innovative activity]. *Bulletin Of Khmelnitsky National University*, no. 1, pp. 117–121.

8. Khovrak I.V. (2013) Finansuvannia innovatsiinoho rozvytku: realii ta perspektyvy [Financing innovative development: realities and perspectives]. *Marketing And Innovation Management*, no. 1, pp. 229–235.

9. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy [State Statistics Service of Ukraine]. Available at: http://www.ukrstat.gov.ua (accessed: 24.02.2020).

10. Bilobrova I.O. Problemy motyvatsii innovatsiinoi diialnosti. Svitova praktyka ta ukrainski realii [Problems of motivation of innovation activity. World practice and Ukrainian realities]. Available at: http://dspace.nbuv.gov.ua/xmlui/bitstream/handle/123456789/14229/1-Bilobrova.pdf?sequence=1 (accessed: 28.02.2020).

11. Davila T., Epshtein M., Shelton R. (2007) Pratsiuiucha innovatsiia: yak keruvaty neiu, vymiriuvaty yii ta otrymuvaty vid nei vyhodu / per. z anhl. T.F. Kozytskyi [Working innovation: how to manage, measure, and benefit from it / per. from English. T.F. Kozytsky]. Dnepropetrovsk. Business Book Balance, 320 p.

12. Zakonodavstvo Ukrainy: informatsiina baza [Legislation of Ukraine: information base]. Available at: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/916-14 (accessed: 29.02.2020).

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ В УКРАИНЕ

В статье рассмотрено современное развитие инновационной деятельности Украины. Определено, что инновационная деятельность является ключевым элементом обеспечения успешного и устойчивого функционирования предприятия. Исследованы сущность и виды инновационной деятельности в научной литературе. Определены группы субъектов инновационной деятельности в Украине, выяснено, что главными субъектами осуществления инновационной деятельности все-таки являются предприятия, потому что они формируют сферы и направления развития инновационной деятельности государства. Выделены ключевые составляющие инновационной деятельности в мировой практике, а именно инновационная стратегия, деловой менталитет компании, направленный на развитие инноваций, соответствие инноваций бизнес-стратегии предприятия, ценность инновации, нейтрализация «организационных антител» инноваций, сеть инноваций, система параметров и вознаграждений развития инновационной деятельности. Проанализировано состояние инновационной деятельности предприятий Украины, предложены меры по ее совершенствованию.

Ключевые слова: *инновационная деятельность, финансирование, развитие предприятий, конкурентоспособность, управление инновационной деятельностью.*

PROSPECTS OF DEVELOPMENT OF INNOVATION ACTIVITIES OF ENTERPRISES IN UKRAINE

In the article the modern development of innovative activity of Ukraine is considered. The economic growth of the country is entirely dependent on the enterprises, which in turn need innovative activity, their aspirations, efforts, ability to use in their activity new technologies, to justify the needs of consumers, and therefore to upgrade their products, thereby enriching their income and strengthening positions among competitors. It is determined that innovation is a key element in ensuring the successful and sustainable functioning of the enterprise. The essence and types of innovative activity in scientific literature are investigated. The groups of subjects of innovation activity in Ukraine are identified; it is found out that the main subjects of innovation activity are enterprises. In a market economy, preference is given to those enterprises that are quickly and actively mastering innovations. This allows them to expand the markets for their products, win new market segments, and in the case of development of fundamentally new innovations – to temporarily occupy a dominant position in the market of new products, which is directly related to the possibility of obtaining much higher profits than the other enterprises. The key components of innovation in the world practice are highlighted, such as: innovation strategy, business mentality of the company aimed at innovation development, compliance of innovations and business strategy of the enterprise, value of innovation, neutralization of "organizational antibodies" of innovation, network of innovations, system of parameters and rewards of development of innovations activities. It is found that most of the considered elements of innovation activity are underdeveloped and some are not characteristic of domestic enterprises at all. The state of innovation activity in Ukraine is analyzed and it is determined that the financing of scientific, scientific-technical and innovative activity is insufficient, which causes the collapse of a number of important scientific developments. Therefore, the activation of innovation activity of the scientific and industrial spheres is an important task and condition for the establishment of economic independence of Ukraine. Measures to improve the innovation activity of enterprises are proposed.

Key words: *innovation, financing, enterprise development, competitiveness, innovation management.*

DOI: https://doi.org/10.32838/2523-4803/70-2-30

УДК 330.34

Дем'яненко Т.І.
кандидат економічних наук, доцент кафедри
економіки та організації діяльності суб'єктів господарювання,
Українська інженерно-педагогічна академія

Demyanenko Tetiana
Ukrainian Academy of Engineering and Pedagogy

СТАЛИЙ РОЗВИТОК ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ В СУЧАСНИХ ЕКОНОМІЧНИХ УМОВАХ

У статті розглянуто економічні нестабільності вітчизняних підприємств, які мають повну свободу вибору угод та інших джерел фінансування. Підвищення рівня сталого розвитку вітчизняних підприємств вимагає програмно ефективної системи економічної безпеки на підприємстві. Проблеми сталого розвитку, підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств мають особливе значення для стабільності української економіки та сучасної гри. Розглянуто актуальні питання економіки підприємств в сучасних умовах на основі сучасних наукових підходів. Визначено та проаналізовано основні фактори в процесі яких є важливий аспект сталого розвитку України для аналізу і визначення обсягу інвестицій, включаючи структуру і динаміку іноземних інвестицій. Визначено ключові загрози глобалізації, які можуть стати на перешкоді сталому розвитку. На основі дослідження запропоновано основні (стратегічні) етапи забезпечення сталого розвитку України.

Ключові слова: *сталий розвиток, вітчизняні підприємства, сучасні підходи, рівень, економічні умови.*

Постановка проблеми. Проблема забезпечення сталого розвитку економічних систем перебуває в епіцентрі уваги світової наукової спільноти Це положення є особливо важливим для аналізу цього питання в розвинених західних країнах, де концепція зусиль сталого розвитку є найважливішою умовою розвитку суб'єктів ринку. Україні слід зосередитися на інтеграції в Європейський Союз, особливо регіонам, якщо вони впроваджують передовий досвід, включаючи концепцію елементів сталого розвитку. Україна відіграє важливу роль у бізнесі вітчизняних підприємств. Вітчизняне виробництво має велику частку активів, які першими вийшли на ринки капіталу та провели IPO на світових фондових біржах. Українські підприємства займають лідируючі позиції переважно завдяки тенденціям розвитку та ідеям економіки країни, а також першими реалізують обіцянку розпочати конкуренцію. Отже, виникає нагальна проблема реалізації дослідницьких функцій та намагання розвитку задля підвищення конкурентоспроможності між вітчизняними підприємствами.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням сталого розвитку економічних систем та можливостям його досягнення присвячено багато наукових праць вітчизняних та іноземних учених, таких як Г.Х. Брундтленд, К. Кларк, Х.Е. Дейлі, Б. Хугес, Д.Х. Медоус, В.М. Андерсон, Н.М. Андреєв, З.М. Бурик, Б.М. Данилишин, Л.А. Квятковська, М.А. Хвесик, О.В. Шубравська. Однак існує потреба більш детального дослідження особливостей формування стратегії сталого розвитку на рівні окремих підприємств. При цьому велике значення має різностороннє вивчення досвіду найбільш успішних учасників ринку, які цілеспрямовано впроваджують стратегію сталого розвитку.

Формулювання цілей статті. Мета статті полягає в дослідженні сучасних підходів до забезпечення сталого розвитку, визначенні його цілей, завдань, тенденцій, проблем та перспектив здійснення в контексті трансформаційних перетворень підприємств.

Виклад основного матеріалу. Сталий розвиток підприємства є комплексним поняттям, яке залежить від великої кількості економічних, екологічних і соціальних факторів. В умовах вирішення завдань всебічної модернізації економіки актуальною стає проблема збереження й оцінювання сталого розвитку підприємства, оскільки різні стратегії модернізації по-різному впливають на показники його сталого розвитку. У зв'язку з цим у статті розглянуто основні стратегії модернізації та їх вплив на показники сталого розвитку підприємства.

Нині підприємства України мають будувати систему управління підприємством на засадах сталого розвитку, адже саме таке управління сприяє забезпеченню його фінансової стійкості, конкурентоспроможності, ефективному функціонуванню на ринку, організації виробництва, орієнтованого на зменшення шкідливих викидів в атмосферу та зниження матері-

аломісткості виготовлення продукції, покращенню робочих місць працівників та зростанню соціального рівня населення. Саме діючий механізм сталого розвитку дає змогу підприємствам не тільки легко адаптуватися до змін навколишнього середовища, але й постійно розвиватися. Основою сталого розвитку підприємств є поєднання трьох складових частин, а саме економічної, соціальної та екологічної. Економічна складова частина сталого розвитку підприємства включає стан фінансових ресурсів, їх розподіл і використання, які забезпечують розвиток підприємства на основі зростання прибутку, збереження платоспроможності в умовах змін зовнішнього середовища. Соціальна складова частина сталого розвитку підприємства включає спрямування діяльності підприємства на зростання рівня життя населення та працівників підприємства загалом за рахунок покращення умов праці, зростання заробітної платні, підвищення рівня кваліфікації персоналу.

Зовнішні фактори, включаючи негативні, зокрема обмежені великі енергоресурси, діють для формування довіри до національної економіки, а раціональне використання робочої сили має слугувати стимулом для використання потреби в інноваціях для збільшення потенційної віддачі від внутрішніх і зовнішніх імпортних ресурсів, а також забезпечення економічних стандартів виробництва та споживання стійкої економіки загалом [1, с. 67–71]. Крім того, низький рівень доданої вартості не відповідає за негативні економічні наслідки України, а також за ресурсні та екологічні проблеми, спричинені забрудненням та спрощенням процедур, збільшенням кількості загроз.

Ключовою ідеєю сталого розвитку є пошук такого співвідношення природокористування й соціально-економічного розвиту, яке б забезпечило ефективне використання природних ресурсів, підтримувало екологічну безпеку суспільства та гарантувало необхідну якість життя й добробут населення [4, с. 71–83].

Під сталим розвитком підприємства розуміють його здатність провадити економічну діяльність у кожен окремий момент часу під дією впливів зовнішнього середовища, які порушують нормальне функціонування підприємства [5, с. 85–89].

Оскільки основою сталого розвитку, як і соціальної відповідальності, є паритетність відносин у ланцюжку «людина – бізнес – природа», то підґрунтям побудови концепції соціальної відповідальності підприємства у XXI ст. мають стати принципи стратегії сталого розвитку підприємства, ключовими серед яких є такі:

– принцип обережності (збереження сучасного стану навколишнього середовища, незважаючи на безповоротні зміни);

– принцип «передбачати й запобігати» (більш дешева та менш ризикована альтернатива ліквідації збитків навколишньому середовищу);

– принцип екологізації виробництва (перехід на екологічно безпечні технології задля зниження рівня техногенного навантаження на довкілля);

– принцип «забруднювач платить» (зобов'язання відшкодування повної вартості екологічного збитку);

– принцип підзвітності (визначення компанією рівня впливу її діяльності на оточення та необхідності брати на себе відповідальність за такі дії; обов'язкове проведення екологічної експертизи та аудиту на підприємстві).

Це справді відображає бізнес-модель щодо процесу й результатів. Функціональна організаційна модель визначає функціональну структуру та організацію простору в основних організаційних одиницях. Більшість підприємств дотримується концепції сталого розвитку в гармонійних відносинах з трьома стовпами, такими як економічна діяльність, соціальний захист та захист навколишнього середовища. Під час формування основ управління сталим розвитком підприємства необхідно сформулювати стратегію, цілі, функції, принципи та методи управління підприємством, а також конкретизувати суб'єкт та об'єкт управління в рамках концепції сталого розвитку підприємства [3, с. 130–132].

Отже, теорія сталого розвитку – це функціональний закон, пов'язаний з організацією як процесом. Він існує й буде виконуватись незалежно від бажання керівника вітчизняного підприємства. Однак якщо його вивчити й дослідити, свідомо задіяти на підприємстві, то процес розвитку проходитиме значно швидше та ефективніше. Для цього кожне підприємство повинне мати обґрунтований план діяльності й розвитку, стежити за стратегічними, тактичними та оперативними змінами, коригувати механізм функціонування тощо. Здійснивши дослідження, можемо стверджувати, що підприємствам рекомендовано організовувати свою діяльність з орієнтацією на сталий розвиток для досягнення зазначених переваг та піклування про наступні покоління. Також було розглянуто можливі проблеми в економічній, соціальній та екологічній сферах, з якими може зіткнутися підприємство в ході спрямування діяльності на засадах сталості та які є стримуючими факторами переходу підприємств на сталий розвиток. Проведений аналіз є теоретичним підґрунтям для прийняття рішення підприємством про впровадження механізму реалізації сталого розвитку з урахуванням можливих труднощів та мінімізації їх впливу. Теорію сталого розвитку можна застосовувати як на новоствореному підприємстві, так і на підприємстві, що перебуває у кризовому стані.

Висновки. Забезпечення сталого розвитку підприємства знаходить своє відображення у досягненні систем цілей (соціальних, економічних технічних і екологічних) на основі послідовного здійснення принципу відповідальності перед суспільством. У цьому випадку прибуток не є кінцевою метою, на яку повинна орієнтуватися управлінська діяльність. Вона є однією з економічних цілей і виконує важливу функцію – виступає засобом досягнення всієї системи цілей. Пропонується розглянути в якості критерію оцінки сталого ефективного розвитку підприємства і такі показники: досягнення стійких темпів економічного зростання основного виду діяльності підприємства, отримання

прибутку,достатнього для самофінансування економічного розвитку і забезпечення її сталого зростання в динаміці. При цьому економічне зростання не є простим приростом показників основної діяльності підприємства. В даний час існують ефективні підприємства, для яких інтереси всіх учасників господарської діяльності взаємно збалансовані. Щоб таких підприємств стало більше,процес їх переходу з нинішнього в бажаний стан має підтримати держава, організувавши розробку програм реформи підприємств, особливо промислових. Слід зазначити, що дослідження ефективності менеджменту і його вплив на стійкість розвитку промислових підприємств показало, що в сучасних умовах надзвичайно важливо орієнтувати управлінські заходи на економічне зростання, і одночасно в повній мірі стала зрозумілою проблема вимірювання стійкості розвитку промислових комплексів та підприємств, розв'язання якої за своєю внутрішньою логікою передбачає наявність науково-обгрунтованих методологічних підходів у цій галузі.

Рис. 1. Етапи механізму управління сталим розвитком вітчизняних підприємств

Джерело: [3, с. 130–132]

Список літератури:

1. Бохан А.В. Ефективне екологічне підприємництво – запорука сталого розвитку. *Екологічний менеджмент*. 2006. С. 67–71.

2. Борщук С.С., Загорський В.М. Концепція сталого розвитку і проблеми оптимізації економічних систем. *Регіональна економіка*. 2005. № 3. С. 113–119.

3. Данилишин Б.М. Розроблення національних стратегій сталого розвитку: корисний досвід для України. *Механізм регулювання економіки*. 2008. № 3 (2). С. 214–218.

4. Довгань Л.Є. Сучасні аспекти сталого розвитку машинобудівних підприємств. *Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі: проблеми теорії та практики*. 2008. № 3 (3). С. 71–83.

5. Квятковська Л.А. Реалізація принципів концепції сталого розвитку в діяльності підприємства. *Вісник соціально-економічних досліджень*. 2013. № 1. С. 85–89.

6. Кирич Н.Б. Від стабілізації суспільного виробництва – до сталого розвитку суспільства : монографія. Тернопіль : ТДТУ ім. І. Пулюя, 2003. 203 с.

7. Малюта Л.Я. Екологічний імператив забезпечення економічної безпеки в контексті сталого розвитку суспільства. *Галицький економічний вісник*. 2014. Т. 44. № 1. С. 21–29.

8. Смачило І.І. Методи управління сталим розвитком підприємства. *Економіка розвитку*. 2012. № 2. С. 115–120.

References:

1. Bohan A.V (2006) Effective environmental entrepreneurship is the key to sustainable development [Efektyvne ekolohichne pidpryiemnytstvo – zaporuka staloho rozvytku]. *Environmental Management*, pp. 67–71.

2. Borschuk S.S., Zagorsky V.M. (2005) Concept of sustainable development and problems of optimization of economic systems [Kontseptsiia staloho rozvytku i problemy optymizatsii ekonomichnykh system]. *Regional economy*, no. 3, pp. 113–119.

3. Danilishin B.M. (2008) Developing national sustainable development strategies: a useful experience for Ukraine [Rozroblennia natsionalnykh stratehii staloho rozvytku: korysnyi dosvid dlia Ukrainy]. *The mechanism of regulation of the economy*, no.3 (2), pp. 214–218.

4. Dovgan L.E. (2008) Modern aspects of sustainable development of machine-building enterprises [Suchasni aspekty staloho rozvytku mashynobudivnykh pidpryiemstv]. *Economics and management of enterprises of machine-building industry: problems of theory and practice*, no. 3 (3), pp. 71–83.

5. Kvyatkovskaya L.A. (2013) Realization of principles of the concept of sustainable development in the activity of the enterprise [Realizatsiia pryntsypiv kontseptsii staloho rozvytku v diialnosti pidpryiemstva]. *Bulletin of socio-economic research*, no. 1, pp. 85–89.

6. Kirich N.B. (2003) From the stabilization of social production – to the sustainable development of society: monograph [Vid stabilizatsii suspilnoho vyrobnytstva – do staloho rozvytku suspilstva: monohrafiia]. Ternopil: TDTU them. I. Pulia, pp. 203.

7. Malyuta L.Y. (2014) An ecological imperative to ensure economic security in the context of sustainable development of society [Ekolohichnyi imperatyv zabezpechennia ekonomichnoi bezpeky v konteksti staloho rozvytku suspilstva]. *Galician Economic Bulletin*, no. 1, pp. 21–29.

8. Smachilo I.I. (2012) Methods of management of sustainable development of the enterprise [Metody upravlinnia stalym rozvytkom pidpryiemstva]. *Economics of development*, no. 2, pp. 115–120.

УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В СОВРЕМЕННЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ

В статье рассмотрены экономические нестабильности отечественных предприятий, имеющих полную свободу выбора соглашений и других источников финансирования. Повышение уровня устойчивого развития отечественных предприятий требует программно эффективной системы экономической безопасности на предприятии. Проблемы устойчивого развития, повышения конкурентоспособности отечественных предприятий имеют особое значение для стабильности украинской экономики и современной игры. Рассмотрены актуальные вопросы экономики предприятий в современных условиях на основе современных научных подходов. Определены и проанализированы основные факторы в процессе которых важный аспект устойчивого развития Украины для анализа и определения объема инвестиций, включая структуру и динамику иностранных инвестиций. Определены ключевые угрозы глобализации, которые могут помешать устойчивому развитию. На основе исследования предложены основные (стратегические) этапы обеспечения устойчивого развития Украины.

Ключевые слова: *устойчивое развитие, отечественные предприятия, современные подходы, уровень, экономические условия.*

SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF DOMESTIC ENTERPRISES IN MODERN ECONOMIC CONDITIONS

The article considers the economic instability of domestic enterprises that have complete freedom of choice of agreements and other sources of financing. Despite the problems associated with the stability of development, the state of the economy relies heavily on recent years to significantly influence a significant part of the level of scientific research. Despite the fact that this is a key link in the enterprise, the economic sustainable development of enterprises is not a fuse, it is separate. Raising the level of sustainable development of domestic enterprises requires a software-efficient system of economic security at the enterprise. The problems of sustainable development, improving the competitiveness of domestic enterprises are of particular importance for the stability of the Ukrainian economy and the modern game. Topical issues of enterprise economics in modern conditions on the basis of modern scientific approaches are considered. And external factors, including negative, limited large energy resources, act to build confidence in the national economy, and the rational use of raw materials and labor should serve as an incentive to use the need for innovation to maximize the potential return on domestic and foreign imported resources, ensure the economic standards of production and consumption of a sustainable economy in general. The provision of the model development conditions will improve, as Ukrainian honorees have to be supported and with their competition, you have to strengthen their position in world markets or oak and more and more to build an economy in the world, solve social and environmental problems. Unfortunately, while the role of national industry in the globalization process is minimal, almost domestic multinational corporations that have been on the world markets, Ukrainians in the world have too little of manufacturers to shrink from low-level international cooperation links. Sustainable development is a functional law related to the organization as a process. It exists and will be implemented regardless of the desire of the head of the domestic enterprise. But, if you study and research it, consciously using the wool at the enterprise, the development process will be much faster and more efficient. For this, each enterprise should: have a sound plan of activity and development, monitor strategic, tactical and operational changes and make its own adjustments to the functioning mechanism and the like. The theory of sustainable development can be applied both at a newly created enterprise, and at an enterprise in a crisis state.

Key words: *sustainable development, domestic enterprises, modern approaches, level, economic conditions.*

DOI: https://doi.org/10.32838/2523-4803/70-2-31

УДК 338.43

Дюк А.А.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри еуекономіки,
Вінницький національний аграрний університет

Diuk Anna
Vinnytsia National Agrarian University

КООПЕРАТИВНА ФОРМА ЕКОНОМІЧНОЇ СОЦІАЛІЗАЦІЇ ПІДПРИЄМНИЦТВА НА СЕЛІ

У статті представлено теоретичні положення сутності економічної соціалізації підприємництва на засадах поширення кооперативної форми його організації. Визначено засади й особливості кооперативної соціалізації підприємництва. Обґрунтовано сутність соціалізації підприємництва, організаційно-економічні аспекти сприйняття практикою цінностей кооперування. Охарактеризовано особливості кооперативу як соціальної організації, де реалізуються колективні засади господарського обміну. Здійснено загальну оцінку чисельності і проаналізовано динаміку, структуру сільськогосподарських кооперативів. Відзначено особливості становлення кооперації як економічної і соціальної системи, структур, які виконують функцію соціалізації господарських систем. Охарактеризовано причини зменшення чисельності кооперативів і запропоновано загальне бачення пріоритетів упровадження кооперативної форми економічної соціалізації підприємництва на селі в сучасних умовах.

Ключові слова: *підприємництво, кооперація, соціалізація, соціальне підприємство, форма організації підприємств.*

Постановка проблеми. Розвиток національної економіки та сільського сектору в питаннях економічної і соціальної результативності залежить від підприємництва – діяльності, що динамічно розвивається. За останні десятиліття в сільському секторі економіки України відбулися перетворення, що спричинили проблеми, серед яких виділяється розвиток кооперації, а саме її: економічна соціалізація у структуру господарських формувань; поширення кооперативів як типу соціальних підприємств, що забезпечують дієві форми соціальної, економічної, господарської взаємодії на селі в умовах зміни державної політики втручання у сільський розвиток; організаційне впровадження принципів взаємної участі селян, соціальної відповідальності за результати господарювання у виробничій і соціальній сферах. Загальна ж постановка проблеми базується на переконанні про необхідність науково-методичної оцінки поширення кооперативних структур як форми економічної соціалізації підприємництва на селі, організаційно-економічного стимулювання їх розвитку в сучасних умовах.

Практика економічної соціалізації кооперативів характеризується їх поширенням у виробничій і обслуговуючій сферах як соціально спрямованих структур, які за окремими функціональними ознаками можна віднести до системи соціального підприємництва. Під таким кутом зору розглядатимемо підняту проблему із зазначенням її актуальності як механізму взаємного сприяння створенню інклюзивної системи господарювання на селі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми кооперування обширно представлено у наукових дослідженнях і публікаціях. Соціальний та економічний складники функціонування кооперативної форми організації, поширення, соціалізації підприємництва завжди мали відчутну вагу серед інтересів науки. Відслідковуючи загальнотеоретичну концепцію кооперації як механізму соціально-економічних відносин, виділяємо праці класиків Р. Оуена [1], С. Бородаєвського [2], М. Туган-Барановського [3]; у теорії підприємництва – Й. Шумпетера [4]; соціального підприємництва – М. Юнуса [5], К. Смаглій [6]; економічних основ кооперативної форми соціалізації підприємництва на селі – роботи М. Маліка [7], В. Зіновчука [8], Ю. Лупенка [9], О. Шпикуляка [10; 11], О. Саковської [11–13], О. Буднік [14] та ін. Розвиток кооперації як форми консолідації ресурсів і можливостей, а також підприємницьких умінь суб'єктів ринку в соціально-економічну форму досягнення конкурентоспроможності досліджується багатоаспектно. Водночас актуальною вважаємо проблематику економічної соціалізації кооперативів як організацій, існування яких дає можливості реалізації цілої низки спроможностей сільських громад: вирішувати соціальні проблеми; забезпечувати зайнятість населення; поліпшувати доступ малих господарств до організованого ринку сільськогосподарської продукції і продовольства тощо.

Формулювання цілей статті. Мета статті – розкрити теоретичні положення сутності кооперативної

форми економічної соціалізації підприємництва та оцінити тенденції поширення кооперативів на селі.

Виклад основного матеріалу. Поширення кооперативних суб'єктів господарювання і соціальної діяльності означає формування структур, які також виконують підприємницькі функції. Відзначаємо характерні для села особливості кооперативної форми економічної соціалізації підприємництва як механізму її поширення.

Поняття «соціалізація» походить із соціологічної науки, проте логічним уважаємо його інтерпретацію в економічні площини. Зокрема, відносно кооперації як механізму консолідації економічних та соціальних можливостей досягати господарського успіху. «Соціалізація – процес становлення й розвитку особистості, що полягає у засвоєнні індивідом упродовж усього життя соціальних норм, культурних цінностей і зразків поведінки й дає йому змогу функціонувати у суспільстві» [15, с. 337]. Підприємництво отримує можливості для економічного розвитку завдяки аналогічному засвоєнню індивідом різних соціальних установок. Соціальні установки дають змогу підприємцю реалізовувати поведінку, спрямовану на формування мотивацій діяти в умовах ризику для отримання матеріальної влади або ж соціальної, що можливо забезпечити шляхом кооперації.

Кооперація означає колективну форму організації комунікацій суб'єктів ринку шляхом об'єднання ресурсів, активів, підприємницьких здібностей. Такий процес уважаємо економічною соціалізацією підприємництва, механізмом збалансування можливостей для гуртового посилення спроможності вирішувати соціально-побутові, господарські та інші проблеми на селі.

Кооперативна форма організації використовується людством починаючи з XVII ст. й як організаційна модель підприємства показала свою ефективність, спроможність, універсальність. Принципи кооперації стали базовими для створення норм, розвитку підходів, становлення ідеології соціального підприємництва. В Європі, наприклад, кооператив є поширеною формою організації соціалізації підприємництва. За визначенням Є. Харитонової і Є. Крилової «…соціалізація підприємництва передбачає покладання соціальної відповідальності на підприємництво, тобто зобов'язань підприємств (фірм) приносити користь суспільству, спрямовуючи частину прибутку на вирішення ключових соціальних проблем» [16]. Соціалізація є практичним сприйняттям цінностей, принципів підприємницької діяльності, поширенням організаційних форм підприємств економічного і соціального призначення. Тому організаційно-економічні характеристики соціалізації розглядаємо як результативність діяльності підприємств через аналіз складу форм господарювання, їх соціальної спрямованості, зокрема через оцінки поширення кооперативів.

Кооперативи вважаємо організаціями, завдяки яким відбувається економічна соціалізація підприємництва через залучення підприємливих індивідів до спільного вирішення проблем. Тим більше що: підприємництво – це самостійне організаційно-господарське новаторство на основі використання різних можливостей для випуску нових або старих товарів новими методами, відкриття нових джерел сировини, ринків збуту тощо з метою отримання прибутків і самореалізації власної мети [17]; підприємництво виконує новаторську, організаційну, господарську, соціальну та особистісну функції [17, с. 83]; кооперація – добровільне об'єднання власності (різних суб'єктів і форм) та праці для досягнення спільних цілей у різних сферах господарської діяльності, а також система економічних відносин, які при цьому розвиваються [18, с. 372]; кооперативне підприємство (кооператив) – добровільне об'єднання індивідуальних виробників на основі кооперативної власності або ж «автономна асоціація осіб, які добровільно об'єдналися з метою задоволення своїх економічних, соціальних і культурних потреб і прагнень за допомогою підприємства, що перебуває у спільному володінні й управляється демократично» [18, с. 370–371].

Кооператив як організаційна форма підприємства, механізм виконання місії соціального підприємництва, про такі характеристики кооперації як способу взаємодопомоги зазначав ще Р. Оуен [2] – активно пропонував створення кооперативних громад як соціальних організацій. Актуалізовано пріоритетність кооперативної форми і кооперативу як соціальної організації у працях С. Бородаєвського [1], М. Туган-Барановського [3], а також багатьох сучасників. Цінність такого висновку підтверджена практикою організації соціального підприємництва. Також наприклад, всеукраїнський ресурсний центр розвитку соціального підприємництва «Соціальні ініціативи» відзначає можливості створення соціальних підприємств за організаційною формою кооперативу.

С. Бородаєвський [1] зазначив, що «істота сучасних соціально-економічних завдань зводиться до відшукання таких способів будування економічного життя, за яких маси населення досягли б найпозитивніших наслідків» [1, с. 5]; «кооперація являє собою третю форму співробітництва в економічному житті, а саме таку форму його, яка шляхом об'єднання окремих осіб прагне поліпшити умови існування населення та усунути негативні явища сучасного економічного ладу» [1, с. 5]. Тобто кооперація економічно соціалізує підприємницькі можливості окремих зацікавлених індивідів через поєднання здобутих ними в суспільстві навичок для поліпшення зусиль соціально-економічного обміну. Кооперативна форма економічної соціалізації підприємництва в сучасних умовах господарювання реалізується у виробничій сфері (виробничі кооперативи) і в обслуговуючій (обслуговуючі). Тобто кооперація – «це один з основних складників саморегулювання ринку, способів захисту інтересів суб'єктів малого підприємництва» [19, с. 107], що відповідає одному з основних завдань кооперації – «підвищення життєвого рівня членів кооперативів, захист їхніх май-

нових інтересів і соціальних прав» [7, с. 79]. У такій формі виділяється її організаційна роль у сенсі соціалізації підприємництва.

Кооператив, наприклад, – поширена форма організації соціального підприємництва. Фізично це можуть бути створювачі, набувачі соціальних продуктів. Кооперація як форма організації посилює рівень взаємної відповідальності за результат, активізує мотиваційні чинники виконання соціальним підприємством соціальної місії.

У сільському секторі економіки України число кооперативів як найбільш соціалізованої форми організації сільськогосподарської діяльності змінюється в бік зменшення. Тенденція до зменшення стійка, вони перетворюються на товариства, приватні підприємства та ін. Також уникнення підприємствами соціальних засад господарювання спричинене поширенням капіталістичного способу виробництва епохи первинного накопичення капіталу. Тому у класичній виробничій системі підприємств сільськогосподарські кооперативи не розширюють свою експансію, а навпаки, у 2000 р. їх нараховувалося 3 136 од., станом на 2017 р. – близько 500 [20]. Кількість виробничих кооперативів зменшилася у рази, що вказує на негативний бік їх поширення. Кооперативи виявилися найбільш проблемною формою виробничих сільських підприємств у плані довіри до неї з боку селян, незважаючи на принципову соціальну орієнтацію.

Серед сільськогосподарських підприємств кооперативи займають незначну частку, а серед соціальних, навпаки, – переважають (табл. 1). Кооперація, відповідно до загальновизнаних принципів її сприйняття, може вважатися найбільш ефективною формою соціалізації підприємництва. Малопоширеність кооперативів на селі є відповідним соціальним діагнозом сільському розвитку.

Кооперативна форма економічної соціалізації підприємництва на селі не має значного поширення, адже господарські структури кооперативного типу виникають безсистемно. У селян відсутні стійкі мотивації об'єднуватися у кооперативи як виробничого, так і обслуговуючого спрямування. Демотивуючий вплив на ці процеси здійснюють чинники економічної соціалізації кооперації, які за нинішніх умов не передбачають значних вигід від членства в кооперативі.

Таблиця 1

Структурні оцінки розвитку кооперативних форм економічної соціалізації підприємництва на селі в Україні

Склад сільськогосподарських підприємств	Значення - за роками							
	2015		2016		2017		2018	
	од.	%	од.	%	од.	%	од.	%
Класичне (виробниче) підприємництво*								
Кооперативи	596	1,3	738	1,5	448	1,0	872	1,8
Усього підприємств	45379	100,0	47697	100,0	45558	100,0	49208	100,0
Підприємств на 1 000 осіб сільського населення, од.	3		3		3		3	
Підприємств на 1 000 осіб працездатного сільського населення, од.	8		9		8		10	
Підприємств на 10 сільських населених пунктів, од.	16		16		16		17	
Кооперативне соціальне підприємництво у 2016–2017 рр.**								
Об'єднання сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів «Чернігівщина екологічна»	Чернігівська обл., Ніжинський р-н							
СОК «Агросвіт»	с. Крехів, Львівська обл.							
СОК «Агрофрут»	с. Романів, Львівська обл.							
СОК «Банилів»	с. Банилів, Чернівецька обл.							
СОК «БОРТНІВ-ЕКОПРОДУКТ»	с. Бортнів, Волинська обл.							
СОК «Господар-2015»	с. Хоружівка, Недригайлівський район, Сумська обл.							
СОК «Дари Гуцульщини»	с. Селятин, Путильський район, Чернівецька обл.							
СОК «Дари Ланів»	с. Колосова, Кременецький р-н, Тернопільська обл.							
СОК «Жовтневе»	с. Покровське, Токмацький р-н, Запорізька обл.							
СОК «Каїр»	с. Каїри, Горностаївський район, Херсонська обл.							
СОК «Київський»	м. Київ							
СОК «Кринички»	с. Котів, Бережанський р-н, Тернопільська обл.							
СОК «Радодар»	с. Радісне, Красилівський район, Хмельницька обл.							
СОК «Шепітчанка»	с. Долішній Шепіт, Вижницький р-н, Чернівецька обл.							
СОК «Щедрий край»	с. Старий Почаїв, Кременецький район, Тернопільська обл.							

* Побудовано за даними Державної служби статистики України

**Сформовано з інформації довідкового видання «Каталог соціальних підприємств України, 2016 – 2017 роки» : довідкове видання. Київ : Києво-Могилянська академія, 2017. URL : https://drive.google.com/file/d/151lNaCLownZVphlAgcZpk3Esp79sicw/view (дата звернення: 28.12.2019)

Позначаються також колективна форма співпраці і відповідальності, соціальне навантаження, наявність запобіжників для швидкої максимізації прибутку. Фактор залученості дрібних виробників у кооперативні форми господарювання означає економічну соціалізацію на засадах координації зусиль із вирішення виробничих проблем, забезпечення доступу до ринків. Проте в силу наявного досвіду селяни не вмотивовані до створення кооперативів.

Найбільш соціалізованими у плані дотримання принципів кооперації є обслуговуючі кооперативи. У відкритих наукових і статистичних публікаціях наводяться різні дані щодо наявності обслуговуючих кооперативів у сільському секторі економіки.

Із досліджень інших авторів [12–14], побудованих на інтерпретаціях статистичної інформації, наведемо показники наявності обслуговуючих кооперативів у 2015–2017 рр. (табл. 2).

Погоджуємося з думкою О. Буднік про те, що «…нині розвиток кооперативного руху на селі є надто уповільненим та недостатнім. Значна частина кооперативних організацій існують формально або лише зареєстровані і практично не виконують своїх функцій. Така ситуація не сприяє розповсюдженню кооперативної діяльності в сільській місцевості» [14]. Таким чином, соціалізація підприємництва через механізм кооперації відбувається повільно.

Уважаємо, що реалізація кооперативної форми економічної соціалізації підприємництва на селі практично здійснюється через створення і поширення відповідних структур. Для організації цього процесу в Україні створено певні економіко-правові основи, реалізуються функції кооперативів як соціальних організацій, підприємств. У цьому, на нашу думку, полягає специфіка соціалізації підприємництва. Практично через створення кооперативу так чи інакше формується інклюзивна система сільського господарювання. Малі суб'єкти поліпшують свою конкурентоспроможність забезпеченням кращого доступу до ринків сільськогосподарської продукції та продовольства як виробники, а також до ринків матері-

Таблиця 2

Динаміка і структурний склад обслуговуючих кооперативів за видами діяльності

Показник	2015	2016		2017	
	Значення показника	Значення показника	Тенденція зміни до попер. року	Значення показника	Тенденція зміни до попер. року
Всього кооперативів, од.	1022	1026	Збільш.	1097	Збільш.
Фактично функціонують					
одиниць	613	564	Зменш.	589	Збільш.
% до наявних	59,9	54,9		53,7	Зменш.
За видами – структурний склад:					
Багатофункціональні, од.	514	514	Не змін.	575	Збільш.
% до загальної к-ті	50,2	50,0	Зменш.	52,4	Збільш.
Фактично функціонують, од.	308	278	Зменш.	298	Збільш.
% до наявних	59,9	54,1	Зменш.	51,8	Зменш.
Заготівельно-збутові, од.	264	259	Зменш.	262	Збільш.
% до загальної к-ті	25,7	25,2	Зменш.	23,9	Зменш.
Фактично функціонують, од.	155	150	Зменш.	149	Зменш.
% до наявних	58,7	57,9	Зменш.	56,9	Зменш.
Переробні, од.	41	45	Збільш.	47	Збільш.
% до загальної к-ті	4,0	4,5	Збільш.	4,3	Зменш.
Фактично функціонують, од.	22	22	Не змін.	25	Збільш.
% до наявних	53,7	48,9	Зменш.	53,2	Збільш.
Постачальницькі, од.	23	23	Не змін.	26	Збільш.
% до загальної к-ті	2,2	2,3	Збільш.	2,4	Збільш.
Фактично функціонують, од.	14	13	Зменш.	16	Збільш.
% до наявних	60,9	56,5	Зменш.	61,5	Збільш.
Інші, од.	180	185	Збільш.	187	Збільш.
% до загальної к-ті	18,1	18,0	Зменш.	17,0	
Фактично функціонують, од.	114	101	Зменш.	101	Не змін.
% до наявних	63,9	54,6	Зменш.	54,0	Зменш.

Джерело: сформовано представленням даних із публікацій інших авторів [12–14] і за результатами аналізу даних Державної служби статистики України

ально-технічних ресурсів і послуг – як споживачі. Практично, за твердженням О. Саковської [13], це виглядає так, що «…члени сучасного кооперативу володіють загальним капіталом, довіряють кооперативу свій урожай, покладають на нього місію розвитку, організацію маркетингу щодо збуту своєї продукції. Водночас на макрорівні кожен учасник зберігає можливість самостійно ухвалювати рішення з урахуванням специфіки своєї земельної ділянки та агрокультури, чого не може дозволити собі повною мірою аграрне утворення…» [13]. Кооператив забезпечує ще й демократичність організації і здійснення підприємницької діяльності.

Проте в Україні через тривалу відсутність демократичних традицій у минулому і паралельно сучасне несприйняття колективних організаційних структур кооперація не набуває поширення. Тим самим незадовільною за впровадженням слід уважати динаміку кооперативної форми економічної соціалізації підприємництва на селі.

Причин цього багато, серед найбільш значимих і впливових – несприйняття кооперації як форми організації підприємництва потенційними її учасниками; дискредитація кооперативної ідеї через невиконання кооперативами своєї функції як соціально спрямованих організацій; відсутність довгострокових програм державної підтримки розвитку кооперативних формувань на селі і невиконання державою зобов'язань за програмами, які були прийняті раніше; науковці також слушно ведуть мову про «розпорошеність законодавства про кооперацію» [13]. Проте, на наше переконання, потенціал розвитку кооперації в економічній і соціальній сферах на селі величезний, адже селяни конче потребують функціональних об'єднавчих формувань. Кооперативна форма економічної соціалізації підприємництва на селі відповідає реаліям сьогодення, її потрібно пропагувати і розвивати.

Висновки. Економічна соціалізація через механізм кооперування є найбільш бажаною з економічного погляду, бо дає можливість дрібним суб'єктам сільськогосподарського ринку згуртувати власні зусилля, знизити трансакційні витрати і, врешті-решт, претендувати на значно вищу, ніж

поодинці, додану вартість. Кооперативна форма соціалізації підприємництва найбільш доцільна як у сфері соціального, так і у сфері економічного. Спроможності, мотиви людей, підприємців до кооперування залежать від системи цінностей, особистісних переконань і спроможності до колективної взаємодії. У класичному й у соціальному підприємництві культивуються різні форми реалізації результативності. Наприклад, серед виробничих підприємств кооперативи демонструють ярко виражену соціальну результативність порівняно з іншими формати господарювання у плані соціалізації, особливо через чинник зайнятості, адже членство в кооперативі передбачає обов'язкову трудову участь, цей аспект і відрізняє кооператив від інших форм капіталістичних або економічних підприємств. Серед організаційних форм соціальних підприємств кооперативи набувають поширення. Це вагома організаційно-економічна характеристика чинників соціалізації підприємництва на селі на користь визначення пріоритету форми підприємства у соціальній діяльності.

Кооперативна форма економічної соціалізації підприємництва на селі в Україні за динамікою поширення кооперативів не може вважатися успішною і найбільш прийнятною для стабільного розвитку суб'єктів господарювання на селі, особливо малих, які потребують механізму об'єднання для досягнення конкурентоспроможності. Потрібно чітко розуміти, що актуальний не лише суто економічний, а й соціально-економічний аспект значимості кооперації на селі.

Список літератури:

1. Бородаєвський С.В. Історія кооперації. Київ : Центр учбової літератури, 2019. 446 с.
2. Оуен Р. Избранные сочинения / пер. С.А. Фейгиной. Москва ; Ленинград : Академии наук СССР, 1950. Т. 1. 419 с.
3. Туган-Барановський М.І. Політична економія : курс популярний. Київ : Наукова думка, 1994. 264 с.
4. Шумпетер Й.А. Теорія економічного розвитку: дослідження прибутків, капіталу, кредиту, відсотка та економічного циклу. Київ, 2011. 242 с.
5. Юнус М. Мир трех нулей. Как справиться с нищетой, безработицей и загрязнением окружающей среды / пер. с англ. Москва, 2019. 275 с.
6. Смаглій К. Зміни творить кожен із нас: соціальне підприємництво та стратегічна філантропія. Київ : Києво-Могилянська Академія, 2014. 207 с.
7. Розвиток сільськогосподарської кооперації та інтеграційні процеси в аграрному секторі економіки : монографія / М.Й. Малікта ін. ; за ред. М.Й. Маліка. Київ : ННЦ «ІАЕ», 2019. 374 с.
8. Зіновчук В.В. Організаційні основи сільськогосподарського кооперативу. Київ : Логос, 2001. 380 с.
9. Розвиток підприємництва і кооперації: інституціональний аспект : монографія / Ю.О. Лупенко та ін. Київ : ННЦ «ІАЕ», 2016. 432 с.
10. Shpykuliak O., Bilokinna I. «Green» cooperatives in the formation of an institutional mechanism of evelopment of alternative power engineering in the agrarian sector of the economy. *Baltic Journal of Economic Studies*. 2019. Vol. 5. № 2. P. 249–255. DOI : https://doi.org/10.30525/2256-0742/2019-5-2-249-255.
11. Socio-economic institutions for development of cooperation / O. Sakovska et al. *Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики*. 2018. Т. 4. № 27. С. 513–521. DOI : 10.18371/fcaptp.v4i27.154368.
12. Саковська О.М. Роль сільськогосподарських кооперативів у розвитку аграрного сектора економіки: порівняльний аспект. *Агросвіт.* 2019. № 21. С. 66–73.

13. Саковська О.М. Економіко-правові основи розвитку сільськогосподарської кооперації в Україні. *Економіка та держава.* 2020. № 1. С. 92–96. DOI 10.32702/2306-6806.2020.1.92.

14. Буднік О.М. Сільськогосподарська кооперація в умовах ринкових трансформацій: сучасний стан та перспективи розвитку. *Вчені записки ТНУ ім. В.І. Вернадського. Серія «Економіка і управління».* 2019. Т. 30(69). № 6. С. 48–53.

15. Соціологічна енциклопедія / уклад. В.Г. Городяненко. Київ : Академвидав, 2008. 456 с.

16. Харитонова Е.В., Крылова Е.М. Социализация предпринимательства как фактор роста национального богатства. *Социально-экономические явления и процессы.* 2014. Т. 9. № 5. С. 76–83. URL : https://cyberleninka.ru/article/n/sotsializatsiya-predprinimatelstva-kak-faktor-rosta-natsionalnogo-bogatstva (дата звернення: 10.03.2020).

17. Економічний енциклопедичний словник : у 2-х т. Т. 2 / за ред. С.В. Мочерного. Львів : Світ, 2006. 568 с.

18. Економічний енциклопедичний словник : у 2-х т. Т. 1 / за ред. С.В. Мочерного. Львів : Світ, 2005. 616 с.

19. Розвиток малих аграрних підприємств у ринковому інституційному середовищі: індикатори та ефективність / Ю.О. Лупенко та ін. ; за ред. О.Г. Шпикуляка. Київ : ННЦ «ІАЕ», 2017. 204 с.

20. Перспективні форми організації господарської діяльності на селі : наукова доповідь / Ю.О. Лупенко та ін. Київ : ННЦ «ІАЕ», 2019. 114 с.

References:

1. Borodaievskyi S.V. (2019). Istoriia kooperatsii. [History of cooperation]. Kyiv : Tsentr uchbovoi literatury. 446 p. (in Ukrainian).

2. Ouen R. (1950). Yzbrannye sochynenyia [Selected works]. Moscow; Lenynhrad : Yzdatelstvo Akademyy Nauk SSR. (in Russia)

3. Tuhan-Baranovskyi, M.I. (1994). Politychna ekonomiia : kurs populiarnyi [Political economy: the course is popular]. Kyiv: Naukova dumka. 264 p. (in Ukrainian).

4. Shumpeter, J.A. (2011). Teoriia ekonomichnoho rozvytku: doslidzhennia prybutkiv, kapitalu, kredytu, vidsotka ta ekonomichnoho tsyklu [Theory of economic development: the study of profits, capital, credit, interest and the economic cycle]. Kyiv: Kyiv-Mohyla Academy (in Ukrainian)

5. Yunus M. (2019) Myr trekh nulei. Kak spravytsia s nyshchetoi, bezrabotytsei y zahriaznenyem okruzhaiushchei sredi [How to cope with poverty, unemployment and pollution]. Moscow, 275 p. (in Russia)

6. Smahlii K. (2014). Zminy tvoryt kozhen iz nas: sotsialne pidpryiemnytstvo ta stratehichna filantropiia. [Changes are being made by each of us: social entrepreneurship and strategic philanthropy.] Kiev : Vydavnychyi dim "Kyievo-Mohylianska Akademiia". 207 p. (in Ukrainian).

7. Malik M.I., Shpykuliak O.H., Mamchur V.A. (2019) Rozvytok silskohospodarskoi kooperatsii ta intehratsiini protsesy v ahrarnomu sektori ekonomiky: monohrafiia [Development of agricultural cooperation and integration processes in the agricultural sector of the economy: monograph]. Kyiv : NNTs «IAE», 374 p. (in Ukrainian).

8. Zinovchuk V.V. (2001).Orhanizatsiini osnovy silskohospodarskoho kooperatyvu. [Organizational basis of agricultural cooperative]. Kyiv: Lohos. 380 p. (in Ukrainian).

9. Lupenko Yu.O., Malik M.I., Zaiats V.M. (2016) Rozvytok pidpryiemnytstva i kooperatsii: instytutsionalnyi aspekt : monohrafiia [Entrepreneurship and cooperation development: institutional aspect: monograph]. Kyiv : NNTs «IAE», 430 p.

10. Shpykuliak O., Bilokinna I. (2019) «Green» cooperatives in the formation of an institutional mechanism of development of alternative power engineering in the agrarian sector of the economy. *Baltic Journal of Economic Studies*, vol. 5, no. 2, pp. 249–255. DOI : https://doi.org/10.30525/2256-0742/2019-5-2-249-255. (accessed 15 March 2020).

11. Sakovska O., Shpykuliak O., Ushkarenko Iu., Chmut A. (2018) Socio-economic institutions for development of cooperation. *Financial and credit activities: problems of theory and practice*, vol. 4, no. 27, pp. 513-521. DOI : 10.18371/fcaptp.v4i27.154368. (accessed 10 March 2020).

12. Sakovska O. M. (2019). Rol silskohospodarskykh kooperatyviv u rozvytku ahrarnoho sektora ekonomiky: porivnialnyi aspekt. [The role of agricultural cooperatives in the development of the agricultural sector of the economy: a comparative aspect]. *Ahrosvit, no.* 21, pp. 66 – 73.

13. Sakovska O. M. (2020). Ekonomiko-pravovi osnovy rozvytku silskohospodarskoi kooperatsii v Ukraini [Economic and legal bases of development of agricultural cooperation in Ukraine]. *Ekonomika ta derzhava. Ser. Ekonomichna nauka,* no. 1, pp. 92-96. DOI: 10.32702/2306-6806.2020.1.92 (accessed 14 march 2020).

14. Budnik O.M. (2019). Silskohospodarska kooperatsiia v umovakh rynkovykh transformatsii: suchasnyi stan ta perspektyvy rozvytku. [Agricultural cooperation in the conditions of market transformations: current state and prospects for development]. Vcheni zapysky TNU im. V.I. Vernadskoho. Seriia: Ekonomika i upravlinnia, vol. 30 (69), no. 6, pp. 48–53.

15. Lupenko, Yu.O., Shpykuliak, O.H., Mesel-Veseliak, V.Ya., et al. (2019). Perspektyvni formy orhanizatsii hospodarskoi diialnosti na seli: naukova dopovid [Perspective forms of organization of economic activity in the countryside: scientific report]. Kyiv: NNTs "IAE" (in Ukrainian).

16. Kharytonova E.V., Krьilova E.M. (2014). Sotsyalyzatsyia predprynymatelstva kak faktor rosta natsyonalnoho bohatstva [Socialization of entrepreneurship as a factor in the growth of national wealth]. *Sotsyalno-ekonomycheskye yavlenyia y protsess,* vol. 9, no. 5, pp. 76-83. Available at: https://cyberleninka.ru/article/n/sotsializatsiya-predprinimatelstva-kak-faktor-rosta-natsionalnogo-bogatstva. (accessed 10 March 2020).

17. Mocherniy, S. V., Larina, Ya. S., Ustenko, O. A., Yuriy, S. I. (2006). Ekonomichniy entsiklopedichniy slovnik [Economic encyclopedic dictionary]. Lviv: Svit (in Ukrainian).

18. Mocherniy, S. V., Larina, Ya. S., Ustenko, O. A., Yuriy, S. I. (2005). Ekonomichniy entsiklopedichniy slovnik [Economic encyclopedic dictionary]. Lviv: Svit (in Ukrainian).

19. Lupenko, Yu.O., Shpykuliak, O.H., Malik, M.Y., et al. (2017). Rozvytok malykh ahrarnykh pidpryiemstv u rynkovomu instytutsiinomu seredovyshchi: indykatory ta efektyvnist [Development of small agrarian enterprises in a market institutional environment: indicators and effectiveness]. Kyiv: NNTs "IAE" (in Ukrainian).

20. Lupenko, Yu.O., Shpykuliak, O.H., Mesel-Veseliak, V.Ya., et al. (2019). Perspektyvni formy orhanizatsii hospodarskoi diialnosti na seli: naukova dopovid [Perspective forms of organization of economic activity in the countryside: scientific report]. Kyiv: NNTs "IAE" (in Ukrainian).

КООПЕРАТИВНАЯ ФОРМА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СОЦИАЛИЗАЦИИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА НА СЕЛЕ

В статье представлены теоретические положения сущности экономической социализации предпринимательства на основе распространения кооперативной формы его организации. Определены принципы и особенности кооперативной социализации предпринимательства. Обоснованы сущность социализации предпринимательства, организационно-экономические аспекты восприятия практикой ценностей кооперирования. Охарактеризованы особенности кооператива как социальной организации, в которой реализуются коллективные основы хозяйственного обмена. Осуществлена общая оценка численности и проанализированы динамика, структура сельскохозяйственных кооперативов. Отмечены особенности становления кооперации как экономической и социальной системы, структур, которые выполняют функцию социализации хозяйственных систем. Охарактеризованы причины уменьшения численности кооперативов и предложено общее видение приоритетов внедрения кооперативной формы экономической социализации предпринимательства на селе в современных условиях.

Ключевые слова: *предпринимательство, кооперация, социализация, социальное предприятие, форма организации предприятий.*

THE COOPERATIVE FORM OF ECONOMIC SOCIALIZATION OF RURAL ENTREPRENEURSHIP

Entrepreneurship in current languages to ensure the development of a socially oriented market economy is carried out in various fields, but cooperative forms of its socialization, especially in rural areas, are becoming increasingly important. Science initiates research into the socialization of enterprises to evaluate priority forms of organization, structures that operate in the market of social goods and services. Additional attention is required to study the organizational forms of entrepreneurship socialization, with the subsequent identification of those that are most relevant to the mission of social activity and organizationally contribute to the effective implementation of management decisions in the social sphere. In particular, the importance of cooperation as a form of social enterprise is noted. The purpose of the article is to reveal the theoretical provisions of the essence of the cooperative form of economic socialization of entrepreneurship and to evaluate the tendency of the spread of cooperatives in the countryside. Research methodology. Argumentation of theoretical propositions and conclusions obtained, forming a set of methodological improvements in the forms and methods of socialization of entrepreneurship on new horizons of social and economic development of society, involvement of organizational forms of enterprises, including cooperation, in the social sphere of management, based on a systematic approach. Accordingly, the study of the theoretical principles of the priority of cooperation, cooperative among organizational forms of social entrepreneurship used historical and economic method, monographic, abstract-logical, method of comparative analysis, generalizations. The article presents the theoretical provisions of the essence of economic socialization of entrepreneurship on the basis of the expansion of the cooperative form of its organization. The principles and features of cooperative socialization of entrepreneurship are defined. The essence of socialization of entrepreneurship, organizational and economic aspects of the perception of the values of cooperation is substantiated. The peculiarities of the cooperative as a social organization in which collective principles of economic exchange are realized are characterized.

Key words: *entrepreneurship, cooperation, socialization, social enterprise, form of organization of enterprises.*

DOI: https://doi.org/10.32838/2523-4803/70-2-32

УДК 338.2(477):631.15:65.011.44

Зеліско Н.Б.
кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки,
Львівський національний аграрний університет
Василина О.Р.
кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки,
Львівський національний аграрний університет

Zelisko Nataliia, Vasylyna Orysia
Lviv National Agrarian University

ОЦІНКА ГАРАНТУВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

У статті проаналізовано методологію визначення економічної безпеки та визначено її місце в загальній стратегії функціонування підприємства. Розкрито сутність економічної безпеки підприємства. Охарактеризовано процес її формування. Зосереджено увагу на ймовірних загрозах економічній безпеці в аграрному секторі, розглянуто основні види загроз. Описано недоліки та шляхи розв'язання відповідних загроз. Проаналізовано структуру та зміст функціональних складників економічної безпеки підприємства та обґрунтовано їх значення для забезпечення підвищення ефективності діяльності сільськогосподарських підприємств. Визначено стримуючі чинники розвитку сільськогосподарських підприємств за окремими складниками економічної безпеки. Розроблено заходи щодо зміцнення економічної безпеки на сільськогосподарському підприємстві.

Ключові слова: *економічна безпека підприємства, функціональні складники економічної безпеки підприємства, сільськогосподарські підприємства, стратегічний розвиток, агропромисловий комплекс, підприємство.*

Постановка проблеми. Сьогодні аграрний сектор України характеризується масштабністю кризових явищ, йому притаманні висока ризиковість та інвестиційна непривабливість. Передумовою стійкого розвитку сільськогосподарського підприємства є формування ним власної системи економічної безпеки. Її слід розглядати як головний елемент захисту національної економіки та забезпечення високого рівня економічної безпеки держави загалом, оскільки безпека підсистем нижчого рівня ієрархії, тобто окремих суб'єктів господарювання, є необхідною умовою для зміцнення безпеки систем вищого рівня. В умовах нестабільності політичного та економічного стану функція забезпечення є невід'ємним складником гарантування життєздатності кожного суб'єкта господарювання, зокрема в аграрній сфері економіки. Необхідність оцінки гарантування економічної безпеки агропромформувань можна обґрунтувати через потребу дотримання забезпечення продовольчої безпеки й через необхідність стабільного функціонування і розвитку сільськогосподарського підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У сучасній економічній науці активно розглядаються та широко висвітлюються проблеми, пов'язані з економічною безпекою суб'єктів господарювання. Науково обґрунтовані теоретико-методологічні аспекти, пов'язані з вищезазначеною дефініцією, висвітлили у своїх наукових працях такі вчені-економісти, як О.В. Ареф'єва, М.А. Бендіков, С.В. Васильчак, С.М. Ілляшенко, В.І. Мунтіян, С.Ф. Покропивний, О.В. Раздіна та ін. Але незважаючи на велику кількість теоретичних досліджень, не було достатньо повно обґрунтовано функціональні елементи економічної безпеки аргопромформувань та зв'язки серед них. Зазначене свідчить про актуальність проведення такого дослідження.

Також залишаються недостатньо опрацьованими питання про місце економічної безпеки аграрної галузі в системі чинників розвитку національної економіки, про зміст складників економічної безпеки аграрної галузі, про методи й принципи оцінювання економічної безпеки аграрної галузі, про інструментарій забезпечення економічної безпеки, про механізми, застосування яких може забезпечити зменшення або повне усунення загроз економічній безпеці країни на даному етапі розвитку світової економіки та в умовах її глобалізації.

Формулювання цілей статті. Мета статті – обґрунтування концептуальних аспектів економічної безпеки сільськогосподарських підприємств, дослідження її функціональних складників та чинників, що на них впливають, розроблення заходів щодо зміцнення економічної безпеки агроформувань.

Виклад основного матеріалу. Спрямованість України на входження до Європейської Спільноти

вимагає від неї перш за все підвищення конкурентоспроможності економіки, оскільки лише так наша держава зможе бути повноправним членом Європейського Союзу (ЄС), партнером для високорозвинених держав. В іншому разі Україна може стати джерелом сировини та дешевої робочої сили. Наша країна є індустріально-аграрною, проте в структурі експорту (у тому числі до ЄС) усе ще лідирує продукція агропромислового комплексу (АПК), причому здебільшого – сировина, а не готова продукція з високою доданою вартістю. Однак це не означає, що нам світить участь виключно продуктового партнера. Незважаючи на поширену думку про те, що аграрна країна не може бути багатою, шанси на підвищення рівня життя в Україні через використання можливостей у сфері АПК дуже високі.

Сьогодні в умовах глобалізації виникає необхідність у переорієнтації економіки до інноваційної моделі розвитку та функціонування. Такого виду перехід зумовлений настанням конкурентного змагання на ринку аргопродовольства та входженням України на міжнародну економічну арену, що, своєю чергою, зумовлює необхідність формування інвестиційно-інноваційної моделі розвитку сільського господарства, адже в сучасних умовах інноваційна діяльність є фундаментом стабільного й ефективного економічного зростання як окремо взятої галузі, так і країни загалом. Досягнення конкурентоспроможності в системі глобального світового господарства потребує посилення інноваційного спрямування виробників агропромислового комплексу.

Економічна безпека аграрних підприємств – це постійний циклічний процес, під час якого реалізується система різноспрямованих заходів. З одного боку, це заходи, спрямовані на підвищення фінансової стійкості, ліквідності, конкурентоспроможності аграрних підприємств та створення сприятливих можливостей для забезпечення економічних переваг аграрного виробництва. З іншого боку, це заходи, що повинні позитивно впливати на рівень та умови життя населення, яке безпосередньо зайнято в аграрному виробництві, на жителів прилеглих територій та на стан навколишнього середовища.

Український сільськогоспродуктовий сектор є, з одного боку, самодостатньою ланкою народного господарства (він надає їжу країні), а з іншого – експорт агропродукції є визначним елементом для економіки, одним з украй важливих джерел наповнення державної скарбниці, а також надходження валюти. Саме так експорт продуктів сільськогосподарського виробництва разом з експортом промислових послуг і товарів є надзвичайно важливим для економічного зростання України [2; 3].

Як справи у нас ідуть сьогодні? За підсумками 2018 р. зовнішньоторговельний обсяг обороту продукцією АПК становив 24,3 млрд дол., із котрих 18,8 млрд припадало на аграрний експорт, що становило 39,8% у валовому експорті України. Агроекспорт зберігає лідируючі позиції у структурі товарного експорту. У попередньому році його обсяг був на 880 млн дол. вищий, ніж у 2017 р. У 2018 р. був перевиконаний рекорд 2012 р., тоді експорт агропродукції досягнув 18,2 млрд дол. Найбільшу питому вагу аграрного експорту забезпечили зернові культури – 38,4% від обсягу аграрного експорту, насіння олійних культур – 10,2% і масла – 23,3%. Ріст експорту в попередньому році забезпечили загалом пшениця, кукурудза, ріпак, м'ясо та субпродукти птиці, олія, вироби з тютюну і також тютюн, кондитерські вироби та яйця. Найбільше імпорт української аропродукції в 2018 р. здійснено в: Індію, куди було вивезено продукції АПК на суму понад 1,8 млрд дол., Нідерланди – 1,2 млрд дол., Китай – 1,2 млрд дол., Єгипет – 0,9 млрд дол. та Іспанію – 1 млрд дол.

За проміжок із травня 2018 р. до квітня 2019 р. Україна увійшла у трійку найвагоміших експортерів агропромислової продукції до Європейського Союзу, імпортувавши йому продукції сільського господарства на 6,3 млрд євро. Це на 14,2% вище порівняно з періодом травня 2017 – квітня 2018 р. Згідно з показниками звіту Європейської Комісії, у підсумуванні травня 2019 р. Україна експортувала агровітчизняної продукції у країни ЄС на 519 млн євро, тобто на 173 млн. євро більше, ніж у травні 2018 р. Така тенденція означає, що в обсягах зростання експорту продукції сільського господарства у країни ЄС у травні 2019 р. Україна зайняла перше незаперечне місце у світі.

Економіка України зростає впродовж трьох років. І всі три роки головним драйвером зростання економічного є споживання внутрішнє. Однотипне повідомлення про рушії зростання вітчизняної економіки, котре можна без можливості помилитися опублікувати за підсумками окремого з цих трьох років (2016–2018 рр.), має вигляд такий: основним витоком економічного росту був попит внутрішній – інвестиційний та споживчий, що позитивно вплинув на сільське господарство, торгівлю і будівництво. На окремий погляд, у цьому можна відзначити позитив: після кризових 2013–2015 рр. підприємства почали реалізовувати довготривалі проєкти, що убезпечило попит інвестиційний, а населення одразу ж наростило споживання, що збільшило попит споживчий. Але ж, як свідчить практика, ситуація може докорінно змінитися.

Упродовж 2000-х років ріст економіки України був зумовлений переважно екзогенними чинниками. Перший – занижені ставки ФРС призвели до українського споживчого і будівельного буму, які здійснили суттєвий внесок у тогочасне економічне зростання. Другий – зростаючі темпи росту в Китаї й окремих інших країнах Південно-Східної Азії надали високий попит і прийнятні ціни на продукцію вітчизняної металургійної галузі. Сьогодні у нас сформувалися нові рушії зростання: внутрішній інвестиційний та споживчий попит. Зупинення дії драйверів, які надавали зовнішній поштовх для росту української економіки впродовж 2000-х років, призвело до призупинення її розвитку. А що ж буде, якщо зупинять свою дію нинішні рушії зростання економіки нашої держави? Таке цілком мож-

ливо: зростання попиту на споживання носить самовідновлюючий характер (після падіння в 2013–2015 рр.), та й не факт, що таке триватиме довгий час. А якщо підприємства передчуватимуть стагнацію попиту на споживання, то припинять збільшувати виробничі потужності, що призведе до зниження попиту інвестиційного. До слова, будівництво, схоже, позбувається статусу драйвера росту економіки: у Києві, де найбільш розвинутий ринок нерухомості, обсяг збудованого за січень-вересень 2018 р. житла зупинився на рівні на 41% менше, ніж у 2017 р.

Незважаючи на те що сільське господарство надало 39% усього експорту України у 2018 р., продаж в експорті готової агропродукції становив лише 6,4% (ще нижче, ніж було у 2015 р.). Урожайність агрокультур не доходить до рівня окремих розвинутих країн, у яких гірша родючість ґрунтів. Тваринництво зросло тільки у вазі птиці (+49%), а в решті категорій спостерігаємо спад. Частка великої рогатої худоби на 1 квітня 2019 р. сягнула 3,66 млн голів, що на 61% менше порівняно з показниками запровадження мораторію. Кількість свиней зменшилася на 26%, кіз і овець – на 25%. Хоч як би прихильники мораторію його не захищали, але він стримує розвиток аграрного виробництва: не дає впевненості та мотивації до інвестицій, зокрема довгострокових, розширює умови для досить високої концентрації сільськогосподарських земель у користуванні в одних руках, зберігає некоштовну оренду, призводить до недотримання конституційних прав понад 7 млн українців на повне виявлення власності на землю, що доведено вже підсумком Європейського суду з прав людини від 22 травня 2018 р. Мораторій так само створює передумови для продовження шкідливого використання сільськогосподарських земель, таким чином, його потрібно знімати. Однак із застосуванням кількох суттєвих обмежень, зокрема для перехідного періоду.

Аграрний сектор має можливість бути драйвером, оскільки попит на українську сільгосппродукцію є й буде еластичним як мінімум у середньостроковій перспективі. Безглуздо не скористатися такою можливістю. За цих обставин аграрний сектор як рушій повинен скерувати імпульси зростання українського аграрного машинобудування, сектору виробництва мінеральних добрив, харчової промисловості, котра має збільшувати виробництво продукції з високою питомою вагою доданої вартості. Україні вдалося переорієнтуватися з експортера насіння соняшнику в лідера світового ринку соняшникової олії, і такий приклад необхідно масштабувати [1; 4].

Зарубіжні експерти стверджують, що Україні потрібне створення середовища, у якому сільгоспвиробники (у тому числі й малі домогосподарства) мали б змогу використовувати свій потенціал повністю. Щоб зберігати високий рівень конкурентоспроможності і мати змогу підтримувати достатній рівень економічної безпеки АПК, в Україні потрібно впроваджувати інтенсивний тип виробництва у сільському господарстві. Необхідне фінансування освіти, наукових досліджень, причому не лише у сфері сільського господарства. Ураховуючи складність поняття «економічна безпека» та значимість складників, що базуються на інноваціях (інформаційна, інтелектуальна, технологічна безпека тощо), стає зрозумілим важливість розвитку економіки знань для всіх сфер економіки країни, у тому числі й АПК [5].

Хоча економічна безпека кожного підприємства є індивідуальною, у сучасних ринкових умовах господарювання можна виділити низку загальних зовнішніх і внутрішніх чинників, що мають негативний плив на забезпечення надійності кожного з функціональних складників, зокрема [6; 7]:

- сучасний стан галузі;
- законодавчо-правова база;
- недостатня й неефективна державна підтримка;
- занепад сільської місцевості;
- низька інвестиційна привабливість;
- низький рівень забезпеченості виробничими ресурсами;
- рівень забезпеченості фінансовими ресурсами.

Одним з аспектів державної аграрної політики має стати політика стимулювання створення вертикально інтегрованих організацій, що об'єднують виробників, які формуються у межах первинних продуктових ланцюжків, ефективність економіко організаційних відносин у таких сприяє скороченню небезпек із боку цінового паритету [4; 6]. Утворення подібного виду структур сприятиме:

- установленню довгострокових партнерських відносин між сільськими товаровиробниками і підприємствами харчової промисловості, а також кредитно фінансовими установами через розвиток товарного кредиту і фінансового лізингу;
- поліпшенню інвестиційних умов в АПК, концентрації інвестиційних ресурсів на пріоритетних напрямах розвитку цього комплексу;
- розвитку виробничої кооперації уздовж технологічних ланцюжків АПК та у сфері реалізації готової продукції;
- розвитку ринкової інфраструктури в АПК;
- упровадженню прогресивних технологій у сільськогосподарське виробництво, що сприяє технологічному оновленню харчової промисловості;
- вдосконаленню організації закупівель та поставок продовольства в державний фонд.

Висновки. Нині суспільство має реальну можливість переломити негативні тенденції та здійснювати радикальне поглиблення ринкових реформ, зокрема через урахування екологічного чинника. Це передбачає реалізацію політики цілеспрямованого сприяння розвитку ефективних вітчизняних виробництв, становленню національного екокапіталу, активній підтримці створення в Україні сучасної конкурентоспроможної екологічно безпечної економіки. Її формування вимагає насамперед активізації ролі держави у цьому напрямі із залученням усього арсеналу ринкових інструментів за одночасного активного здій-

снення інституціональних перетворень, спрямованих на зростання ефективності й конкурентоспроможності вітчизняних підприємств. Необхідними є встановлення ефективної системи контролю над діяльністю природних монополій, розроблення механізмів адаптації міжнародних вимог щодо оздоровлення навколишнього природного середовища та втілення їх у національних природоохоронних стандартах.

Список літератури:

1. Васильців Т. Економічна безпека підприємництва України: стратегія та механізми зміцнення : монографія. Львів : Арал, 2008. 386 с.

2. Васильчак С.В. Економічна безпека підприємства та її складова в сучасних умовах. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2010. Вип. 20. С. 98–105.

3. Гапак Н.М. Економічна безпека підприємства: сутність, зміст та основи оцінки. *Науковий вісник Ужгородського університету. Серія «Економіка».* 2013. Вип. 3(40). С. 62–65.

4. Живко З.Б. Економічна безпека підприємства: сутність, механізм забезпечення та управління : монографія. Львів : Львівський державний університет внутрішніх справ, 2012. 260 с.

5. Ільїн В. Формування стратегії управління конкурентоспроможності аграрних підприємств України в умовах глобалізації. *Часопис економічних реформ*. 2013. № 4. С. 99–105.

6. Калетнік Г.М., Козловський С.В., Кірєєва О.Г. Управління регіональною продовольчою безпекою в умовах економічної нестабільності : монографія. Вінниця : Меркьюрі Поділля, 2015. 252 с.

7. Красноруцький О., Руденко С. Функціональні та інструментальні концепції в дослідженнях механізмів управління економічним потенціалом аграрних підприємств. *Актуальні проблеми інноваційної економіки*. 2016. № 2. С. 5–10.

8. Чукіна І. Управління виробничо-господарською діяльністю аграрних підприємств: теоретичний аспект. *Агросвіт*. 2014. № 5. С. 76–80.

References:

1. Vasyltsiv T. (2008) Ekonomichna bezpeka pidpryyemnycztva Ukrayiny : strategiya ta mexanizmy zmicznennya: monohraph [Economic security of entrepreneurship in Ukraine: strategy and mechanisms for strengthening: monohrafiia]. Lviv:Aral 386 p.

2. Vasylchak S. V. (2010) Ekonomichna bezpeka pidpryyemstva ta yiyi skladova v suchasnyx umovax [Economic security of the enterprise and its component in modern conditions]. *Naukovyi visnyk NLTU Ukraine*, vol. 20, pp. 98-105.

3. Hapak N. M. (2013) Ekonomichna bezpeka pidpryyemstva: sutnist, zmist ta osnovy ocinky [Economic security of the enterprise: essence, content and basics of evaluation]. *Naukovyi visnyk Uzhhorodskoho universytetu. Seriia: Ekonomika*, vol. 3(40), pp. 62-65.

4. Zhyvko Z. B. (2012) Ekonomichna bezpeka pidpryiemstva: sutnist, mekhanizm zabezpechennia ta upravlinnia : monohrafiia [Economic security of the enterprise: essence, mechanism of providing and management: monograph]. Lviv: Lviv State University of Internal Affairs. 260 p.

5. Ilin V. (2013) Formuvannya strategiyi upravlinnya konkurentospromozhnosti agrarnykh pidpryyemstv Ukrayiny v umovakh globalizaciyi [Formation of strategy of management of competitiveness of agricultural enterprises of Ukraine in the conditions of globalization]. *Chasopys ekonomichnykh reform*, no 4, pp. 99-105.

6. Kaletnik H.M., Kozlovskyi S.V., Kirieieva O.H. (2015) Upravlinnya regionalnoyu prodovolchoyu bezpekoyu v umovax ekonomichnoyi nestabilnosti: monohrafiia [Managing regional food security in times of economic instability: monograph]. Vinnytsia: Merkiuri Podillia. 252 p.

7. Krasnorutskyi O., Rudenko S. (2016) Funkcionalni ta instrumentalni koncepciyi v doslidzhennyax mexanizmiv upravlinnya ekonomichnym potencialom agrarnyx pidpryyemstv [Functional and instrumental concepts in research of mechanisms of management of economic potential of agricultural enterprises]. *Aktualni problemy innovatsiinoi ekonomiky*, no. 2, pp. 5-10.

8. Chukina I. (2014) Upravlinnya vyrobnycho-gospodarskoyu diyalnistyu agrarnyx pidpryyemstv: teoretychnyj aspekt [Management of agricultural production and economic activity: theoretical aspect]. *Agrosvit*, no. 5, pp. 76-80.

ОЦЕНКА ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ АГРАРНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

В статье проанализирована методология определения экономической безопасности и определено ее место в общей стратегии функционирования предприятия. Раскрыта сущность экономической безопасности предприятия. Охарактеризован процесс ее формирования. Определены сдерживающие факторы развития сельскохозяйственных предприятий по отдельным составляющим экономической безопасности. Разработаны меры по укреплению экономической безопасности на сельскохозяйственном предприятии. Сосредоточено внимание на возможных угрозах экономической безопасности в аграрном секторе, рассмотрены основные виды угроз. Описаны недостатки и пути решения соответствующих угроз. Проанализированы структура и содержание функциональных составляющих экономической безопасности предприятия и обосновано их значение для обеспечения повышения эффективности деятельности сельскохозяйственных предприятий.

Ключевые слова: *экономическая безопасность предприятия, функциональные составляющие экономической безопасности предприятия, сельскохозяйственные предприятия, стратегическое развитие, агропромышленный комплекс, предприятие.*

ASSESSMENT OF ECONOMIC SECURITY GUARANTEE FOR AGRICULTURAL ENTERPRISES

The article analyzes the methodology of determining the economic security and defines its place in the overall operation of the business strategy. The authors describe the process of economic security formation taking into account branch features such as seasonality of production, limited land resources, insufficient development of the infrastructure of agrarian markets, a significant dependence on the climatic conditions of agricultural production. It focused on economic potential security risks in the agricultural sector, the basic types of them. The structure and content of the functional components of economic security and substantiate their importance for improving the efficiency of activity of agricultural enterprises is analyzed. The article considers influence of reasons of origination of crisis phenomena – upon resource potential with the aim of study of management and organization agricultural enterprise development. The article generalizes influence of factors upon resource potential with the aim of study of the management and organization development of an agricultural enterprise and building a mechanism. It improves a mechanism of formation of the resource potential of the management and organization development of an agricultural enterprise at tactical and strategic levels. The theoretical and practical foundations of innovation agricultural enterprises in Ukraine. The peculiarities of innovation and process innovation in production activity of agricultural enterprises. Analyzed barriers to innovative development of agrarian sector of Ukraine. The specified priorities of innovation development of agro industrial enterprises. The necessity of developing innovation policy agricultural enterprises to enhance their effectiveness. The essence eko-innovation and their role in the greening of economic development. Characterize the main factors and barriers that affect the development and introduction into production eko-innovation because, today, environmental innovation is the foundation of economic growth and identify organic unity and interdependence of social. It recommended to carry out a comprehensive monitoring of economic security in order to timely neutralize the effects of internal and external threats or minimize their manifestation on any of these components.

Key words: *economic security, functional components of economic security, agricultural enterprises, strategic development, agro-industrial sector, enterprise.*

DOI: https://doi.org/10.32838/2523-4803/70-2-33

УДК 338.482

Кобченко А.А.
старший викладач кафедри маркетингу та міжнародного менеджменту,
Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара

Kobchenko Andrii
Oles Honchar Dnipro National University

ФОРМУВАННЯ МАРКЕТИНГОВИХ КОМУНІКАЦІЙ ТУРИСТИЧНОГО ПІДПРИЄМСТВА

У статті досліджено та узагальнено теоретико-методичні підходи до формування маркетингових заходів на підприємстві туристичної галузі, а також представлено власне бачення та досліджено роль маркетингу в практичній діяльності туристичних підприємств у сучасних умовах господарювання. Розглянуто особливості функціонування туристичного ринку. Запропоновано більш широке визначення маркетингових комунікацій з урахуванням уже наявних авторських підходів. Доведено, що розвиток інформаційних технологій та збільшення кількості засобів цифрової комунікації стали причинами переходу від постіндустріального суспільства до інформаційного, в якому основними факторами успіху стали знання, дані, телекомунікації як спосіб доставки та поширення цієї інформації. Таким чином, для підприємств туристичної галузі виникає потреба диверсифікації маркетингових комунікацій для донесення інформації до споживачів за допомогою різних засобів комунікації, а також отримання зворотного зв'язку, адже від ефективного використання маркетингового інструментарію залежить подальший розвиток туристичного підприємства в умовах ринку.

Ключові слова: *маркетинг, туризм, маркетингові комунікації, інтегровані маркетингові комунікації, інструменти маркетингу.*

Постановка проблеми. В останні десятиліття у світі відбулися зміни в розвитку інновацій, інформаційних технологій, отже, економіки, що приводить до зміни способу життя сучасної людини. Накопичені матеріальні ресурси стали витрачатись не тільки на товари першої необхідності, але й на отримання нових вражень та задоволень, головною складовою частиною яких є туристичні подорожі.

Сьогодні сфера туризму розвивається дуже швидко та є однією з провідних галузей економіки. Через актуальність теми планування відпочинку, екскурсійних турів тощо на ринку надання туристичних послуг перед підприємствами туристичної галузі постають завдання щодо ефективної реалізації товарів та послуг. До туристичних послуг включають весь спектр основних та додаткових послуг, що надаються різними організаціями туристичної галузі: від туристичних фірм до підприємств харчування.

Маркетингові заходи є однією з найважливіших складових частин для просування товарів та послуг підприємства, стимулювання збуту, аналізування ринку та потенційних споживачів, що в подальшому приведе до отримання прибутку підприємством. Однак, на жаль, багато підприємств нехтують цим, не вважаючи за потрібне, або припускаються помилок у цій сфері.

Нестабільність зовнішнього середовища, високий рівень конкуренції серед підприємств туристичної сфери в умовах насиченого ринку змушують провести переоцінку управління туристичними підприємствами та змінювати підходи до системи управління підприємством туристичної галузі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням та вивченням проблем та механізмів розвитку маркетингової діяльності підприємств туристичної галузі з урахуванням світового та вітчизняного досвіду займались такі науковці, як О.М. Азарян, Л.В. Балабанова, І.О. Башинська, В.В. Божкова, Т.В. Гринько, В.Г. Герасименко, І.З. Жук, Ю.Б. Забалдіна, А.С. Копанєва, О.О. Любіцева, М.П. Мальська, М.Г. Чумаченко, А.І. Хохотова, В.С. Янкевич.

Значний внесок у розроблення теоретичних засад формування маркетингового комплексу підприємств здійснили такі зарубіжні вчені, як Г. Ассель, Н. Борден, П. Дойль, М. Джефрі, Ф. Котлер, Ж.-Ж. Ламбен, С. Сеті, Х. Хершген, Р. Штойер.

Проте, незважаючи на велику кількість наукових та практичних здобутків, існує багато питань щодо ефективного використання маркетингу в діяльності підприємств туристичної галузі. Різноманіття наукових поглядів сучасних дослідників зумовлена безліччю наявних інструментів маркетингу та постійними інноваціями, зокрема інтернет-маркетингу, з чого випливає необхідність додаткового вивчення особливостей використання маркетингу на туристичному підприємстві.

Формулювання цілей статті. Метою статті є дослідження та узагальнення теоретико-методичних

підходів до формування маркетингових заходів на підприємстві туристичної галузі, а також розроблення рекомендацій щодо впровадження в практичну діяльність туристичних підприємств у сучасних умовах господарювання.

Виклад основного матеріалу. Протягом останніх десятиліть туризм економік різних країн перетворився на фундаментальну основу подальшого економічного розвитку. За оцінками Всесвітньої туристської організації (ВТО) кількість туристичних поїздок з 1950 р. зросла приблизно у 20–40 разів на всіх континентах світу, що підтверджує гіпотезу про значущість туристичної галузі у світовій економіці.

Популярність туризму можна обґрунтувати, наприклад, тим, що в піраміді Маслоу відпочинок виділяється як первинна фізіологічна потреба, задовольняти яку дають змогу товари та послуги підприємств туристичної галузі.

Великий вплив, зокрема, в соціальному аспекті туризм має не тільки на країну, але й на її окремі регіони. Завдяки розвитку туризму більше грошових коштів проникає в регіони, що сприяє появі додаткових робочих місць, розвитку комунікаційних систем тощо. На одному рівні з перевагами розвитку туризму є також деякі недоліки. Вони проявляються в тому, що туризм, наприклад, позитивно впливає на ціни на місцеві товари й послуги, нерухомість, що негативно позначається на достатку місцевих жителів, сприяє розвитку екологічних проблем, а також може заподіяти шкоди різним галузям економіки.

Функціонування туристичного ринку та пов'язаних будь-яким чином з ним підприємств туристичної галузі залежить від пори року. На сезонність в туризмі впливають різні фактори, зокрема кліматичні, психологічні (традиції, смаки й переваги), наявність вільного часу.

Щодо механізму функціонування туристичної галузі, то вона є системою економічних процесів, під дією яких попит та пропозиція на туристичний продукт приходять у рівновагу. Функціонування туристичного ринку можна представити, як на схемі, зображеній на рис. 1, яка показує, що попит на послуги у сфері туризму обумовлений бажаннями та смаками туристів. На туристичному ринку відбувається рух потоків грошових коштів і туристичного продукту, які рухаються назустріч один одному, але кінцевий результат залежить від внутрішніх та зовнішніх факторів, завдяки яким формуються попит та пропозиція.

На рис. 1 простежуються чинники, що впливають на формування попиту та пропозиції на туристичні товари та послуги. Відзначимо, що попит породжує лише один фактор, однак ним є споживачі туристичних товарів та послуг. Пропозиція з боку підприємств туристичної галузі формується під дією різних ресурсів, а також роботи безпосередньо самих підприємств туристичної галузі. Головною метою функціонування туристичного ринку є отримання максимального прибутку за допомогою залучення все більшої кількості туристів. Всі зусилля підприємств туристичної галузі, туристичних агентів, а також інших працівників прямо чи опосередковано стосуються виробництва туристичного продукту, надання туристичних послуг, мають бути зацікавлені в розкручуванні українських туристичних ресурсів, залученні туристів до видатних місць для отриманні від цього вигоди.

Д. Дей визначає, що маркетинг та інновації – це все, що приносить прибуток компанії, решта є витратами [1]. Маркетинг в туризмі – це процес планування та розроблення відповідної стратегії просування туристичного продукту на ринок, допомога у ціноутворенні, стимулювання збуту, рекламна кампанія.

Термін «комунікація» з'явився в науковій літературі на початку XX століття. Сьогодні немає єдиної точки зору на термін «комунікація». В англійському тлумачному словнику наводяться такі визначення комунікації: «повідомлення»; «передача інформації або обмін інформацією»; «наука про передачу інформації» [2, с. 732].

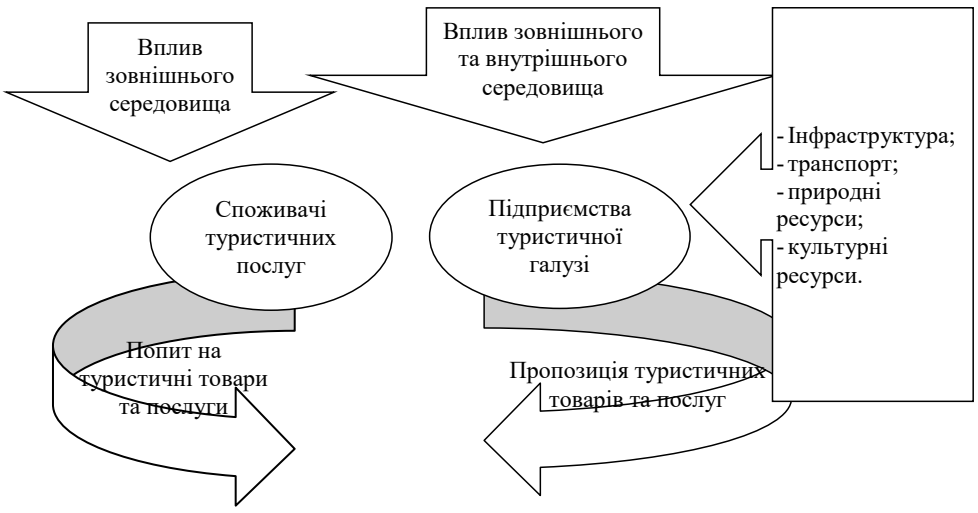

Рис. 1. Функціонування туристичного ринку

Джерело: сформовано автором

Ж.-Ж. Ламбен під комунікацією розуміє обмін сигналами між передавачем і приймачем із застосуванням системи кодування-декодування для запису та інтерпретації сигналів [3, с. 553].

Маркетингові комунікації є важливою частиною як масових, так і особистих комунікацій, формуючи значну частину інформаційного простору сучасного суспільства та маючи власну специфіку.

Так, група таких авторів, як Ж.-Ж. Ламбен, Р. Чумпітас, І. Шулінг, під маркетинговими комунікаціями розуміє всі види сигналів і повідомлень, орієнтованих фірмою на різні аудиторії, а саме на споживачів, дистриб'юторів, постачальників, акціонерів, органи влади, а також на її власний персонал. На рис. 2 представлено процес комунікацій з огляду на циркулярну модель Ч. Осгуда та У. Шрамма [4], що включає такі елементи, як відправник, кодування, інформаційне звернення, засіб комунікації, декодування, отримувач, зворотний зв'язок, результат комунікацій, перешкоди в комунікаціях, комунікаційні канали.

З огляду на особливості використовуваного засобу інформації повідомлення спочатку кодується в прийнятний для передачі вид, а після здійснення факту передачі декодується для надання одержувачу у зручному та зрозумілому вигляді. На всіх етапах процесу комунікації повної передачі інформації існують перешкоди. Для ефективної комунікації поля сприйняття відправника й одержувача мають хоча б частково збігатися.

Нині немає єдиного підходу до визначення поняття «маркетингові комунікації». Аналіз представлених різними авторами варіантів його трактування дає змогу зробити висновок та запропонувати, що найбільш повне й точне визначення маркетингових комунікацій має містити інформацію про характер такої діяльності, її тривалість, мету, сторін, що беруть участь, використовувані інструменти, наявність зворотного зв'язку. При цьому визначення не має трактуватися надто широко, охоплюючи коло питань, які належать до інших елементів комплексу маркетингу.

За останні три десятиліття роль комунікацій для успішної діяльності туристичного підприємства та ефективного просування товарів і послуг істотно зросла, що стало наслідком серйозних змін, що сталися не тільки зі світом маркетингу, але й зі зміною життєвого укладу людей по всій планеті. Ці зміни лягли в основу появи та розвитку концепції ІМК, що стала природною реакцією на падіння ефективності традиційних інструментів маркетингових комунікацій. Основними факторами цього стали перехід до інформаційного суспільства, збільшення кількості інформації, зниження ефективності реклами, зміна споживчих переваг, глобалізація.

Розвиток інформаційних технологій та збільшення кількості засобів цифрової комунікації стали причинами переходу від постіндустріального суспільства до інформаційного, в якому основними факторами успіху стали знання, дані, телекомунікації як спосіб доставки й поширення цієї інформації. Сьогодні саме інформація та технології є головними виробничими силами, а боротьба за увагу споживача відбувається задовго до здійснення покупки. Важливою характеристикою сучасного ринку є загальний інформаційний простір, у якому маркетингові комунікації набувають вирішального значення, оскільки виступають в ролі одного з видів споживаної людьми інформації, але збільшення кількості інформації привело до зниження ефективності реклами та вибірковості людини до неї.

Якщо у 1965 р. звичайний покупець пам'ятав 34% рекламних роликів, до 1990 р. це цифра зменшилась до 22%, то у 2007 році за підсумками глобального опитування покупців, проведеного "AC Nielsen", вдалося з'ясувати, що в середньому з усіх коли-небудь побачених рекламних роликів люди змогли назвати тільки

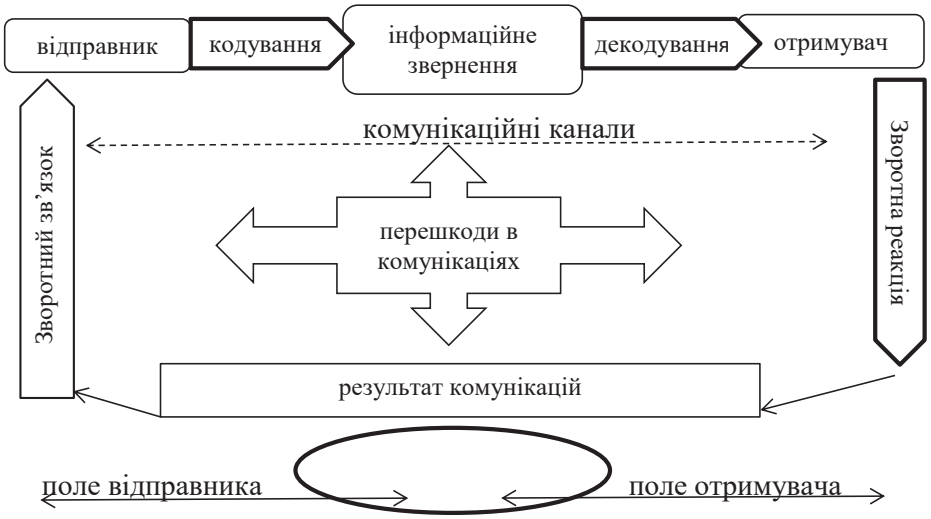

Рис. 2. Процес комунікацій

Джерело: сформовано автором на основі джерела [4]

2,21% [5, с. 41]. У зв'язку з цим виникає потреба диверсифікації маркетингових комунікацій для донесення інформації до споживачів за допомогою різних засобів комунікації, а також отримання зворотного зв'язку.

Нові технології стирають географічні та міжкультурні кордони, завдяки чому доступ до різних товарів і послуг (особливо в туристичній галузі), а також до інформації про них істотно спрощується. Люди стають більш мобільними, поступово збільшуються трудова міграція та спеціалізація окремих регіонів земної кулі. У зв'язку з цим підвищується рівень очікувань, який висувається до якості туристичних товарів і послуг, повноти інформації, що надається туристичними підприємствами про свою діяльність і продукцію; з'являються нові вимоги суспільства, що закликають до відкритої та повної комунікації між компаніями та їх клієнтами.

Представлені фактори поставили питання про створення комплексних систем, у яких різні елементи комунікації будуть використовуватися одночасно, доповнюючи й розвиваючи один одного, а також створюючи синергетичний ефект. Подібні системи отримали назву інтегрованих маркетингових комунікацій. На думку Т. Йешіна, основною причиною інтеграції є бажання комунікатора досягти згуртованості в повідомленнях, які він доставляє [6, с. 68].

Проаналізувавши підходи науковців і маркетологів до визначення інтегрованих маркетингових комунікацій, виділимо такі притаманні їм елементи:

– комунікації мають стратегічний характер;

– в основі інтегрованих маркетингових комунікацій лежить довгострокове планування;

– комунікації повинні сприйматись як безперервний процес, що включає аналіз, вибір, реалізацію та контроль усіх елементів маркетингових комунікацій;

– використовуються різні інструменти й каналів комунікацій для досягнення максимальної ефективності повідомлень;

– вони спрямовуються на поліпшення й підтримку бренду, репутації;

– вони спрямовуються на збільшення прибутку й доданої вартості;

– єдиним є вхід і вихід інформації для досягнення несуперечності та чіткості окремих повідомлень;

– результатом інтеграції є досягнення синергетичного ефекту.

Зазначимо, що частина вчених, наприклад П. Сміт, К. Беррі, А. Пулфорд, Дж. Росситер і Л. Персі, вважають, що вплив інтегрованих маркетингових комунікацій має бути сфокусовано на споживачах, замовниках і клієнтах; сприймають інтегровані маркетингові комунікації тільки як спосіб взаємної інтеграції різних каналів комунікації в рамках просування товарів і послуг. Водночас Д. Шульц, С. Танненбаум, Р. Лаутеборн і П. Валлен пишуть про те, що інтегровані маркетингові комунікації мають контролювати всі аспекти комунікацій як поза організацією, так і всередині неї, крім споживачів. Такими групами є партнери компанії, постачальники, органи державної влади, акціонери, персонал тощо. Це виносить інтегровані маркетингові комунікації на рівень стратегічного менеджменту компанії. Нині дослідники виділяють три основні форми комунікацій, а саме масові комунікації та просування, особисті комунікації, пропаганда, кожна з яких є актуальною для подієвої активності.

Інтернет значно спрощує для покупців процес аналізу даних про туристичний товар або послугу, прискорює та змінює процес покупки. Нині Інтернет є платформою для ділової активності, інструментом, який стрімко розвивається, допомагаючи просувати послуги. Способи надання послуг, іншими словами, правила маркетингу постійно змінюються, компанії все частіше вдаються до використання інформаційних технологій для пошуку способів надання впливу як на наявних клієнтів, так і на потенційних.

Сьогодні існує велика кількість інтернет-спільнот, де діяльність людей зі схожими інтересами відбувається за допомогою інтернет-комунікацій. Виділяють такі інтернет-спільноти, як пабліки в соціальних мережах, блоги, тобто авторські щоденники, форуми, гостьові книги, тобто маленькі чати на сайтах. Кілька з цих спільнот можуть бути задіяні для ефективного маркетингу. Наприклад, дослідження "UNWTO" [7] показує ефективність використання таких засобів для просування послуг у сфері гастрономічного туризму, як соціальні мережі "Facebook", "Twitter", "Instagram", "YouTube", онлайн-платформи для реклами за допомогою блогерів. Також великою популярністю користуються сайти-агрегатори, оскільки у них є система пошуку, фільтри, вони забезпечують збирання й сортування необхідної інформації.

Дослідження Мексиканської Інтернет-Асоціації "AMIPICI" [8] доводить, що інтернет-користувачі з Мексики вважають, що під час здійснення покупки в соціальних мережах на них здійснюється більший вплив, ніж у реальному житті, адже 59% заявили, що зробили покупку через наданий на них вплив, 60% зробили покупку, перейшовши по рекламному посиланню, а більше 60% опитаних заявляють, що зацікавлені в покупці саме через соціальні мережі. Також соціальні мережі використовуються для аналізу, моніторингу та спілкування з клієнтами в режимі реального часу. Вони забезпечують середовище, яке дає змогу вивчати й аналізувати масивні маркетингові дані, стратегію продажів, рекламну кампанію й прямі відносини з клієнтом. Як досліджувані компанії ми вибрали туристичні агентства, туроператори, готелі та ресторани. Аналіз показав, що використання соціальних мереж приводить до досягнення поставлених цілей [9].

У зв'язку з тим, що більшість компаній зараз рекламує свій продукт саме через соціальні мережі, стає необхідним вжиття маркетингових інтернет-заходів щодо просування продукту або послуг через спілкування з представниками цільової аудиторії в соціальних ресурсах. Туризм є однією з таких сфер діяльності. Рекомендованими інструментами в туризмі є:

– створення та подальша реклама тематичних продуктів;

– робота з просування наявного продукту у соціальні мережі однієї тематики;

– просування продукту через мобільні додатки;

– інтеграція сайту фірми із соціальними мережами;

– створення унікальних посилань;

– ведення та просування корпоративних блогів;

– проведення конференцій та вебінарів онлайн.

Саме завдяки соціальним мережам багато туристичних фірм мають можливість вийти на більший прибуток від реалізації свого продукту, новий рівень ведення бізнесу та сформувати певну репутацію завдяки відгукам клієнтів у соціальних мережах. Послуги можуть бути представлені такими роботами:

– проведення необхідних досліджень і розроблення стратегії;

– створення бренд-платформи та її якісне наповнення;

– залучення аудиторії та робота з нею;

– PR у соціальних мережах;

– контроль результативності просування.

Під час використання соціальних мереж у діяльності туристичної фірми треба враховувати, що існують певні помилки, яких не треба припускатися. Такими помилками можуть бути довгі відповіді на запитання клієнтів, відсутність свого власного стилю (унікальності), опис в одному пості одразу всіх пропозицій фірми, велика кількість зайвих елементів у тексті (стікери), неробочі посилання, відсутність аналізування коментарів потенційних клієнтів.

Необхідно зазначити, що у багатьох підприємств туристичної галузі обмежені фінансові можливості, які не дають на всю потужність використовувати потенціал маркетингових комунікацій, тому перспективним напрямом функціонування є поєднання зусиль підприємств туристичної галузі, громадських організацій та влади, що дасть змогу ефективно використовувати й фінансові, й трудові ресурси в комплексі маркетингових комунікацій, забезпечити розвиток туристичної галузі та задоволення попиту на туристичний продукт і послуги, пропоновані підприємствами туристичної галузі.

Висновки. Отже, резюмуючи все вищесказане, можемо зробити висновок, що туризм набув нині широких масштабів серед усіх країн і став здійснювати сильний вплив на світову економіку. Ефективний розвиток туристичного бізнесу значно збільшує потік іноземних громадян в інші країни, що впливає на зростання податкових відрахувань до бюджету, допомагає розвитку суміжних галузей економіки, підвищує відсоток зайнятості населення, а також дає можливість подорожуючим отримати нові враження й позитивні емоції.

З огляду на дослідження можна сказати, що підприємства туристичної галузі активно залучають маркетинг у свою діяльність, розробляючи креативні способи просування, різноманітні плани та запускаючи рекламні акції. В умовах сучасного активного розвитку туризму маркетингова діяльність стає однією з найважливіших для утримання стійких позицій на ринку та стимулювання збуту продукту.

Кожне підприємство туристичної галузі, формуючи систему маркетингових комунікацій, має орієнтувати власну діяльність на отримання прибутку та розвиток, використовуючи інструменти маркетингу.

Список літератури:

1. Дэй Д. Организация, ориентированная на рынок. Как понять, привлечь и удержать ценных клиентов. Москва : Эксмо, 2008. 304 с.

2. Oxford Russian Dictionary. 4th ed. / Oxford, New York : Oxford University Press, 2007. 1322 p.

3. Ламбен Ж.-Ж., Чумпитас Р., Шулинг И. Менеджмент, ориентированный на рынок / пер. с англ. под ред. В.Б. Колчанова. 2-е изд. Санкт-Петербург : Питер, 2014. 720 с.

4. Schramm W. How Communication Works. The Process and Effects of Mass Communication. Urbana : University of Illinois Press, 1954.

5. Линдстром М. Buyology: увлекательное путешествие в мозг современного потребителя / пер. с англ. Е.В. Фалюк. Москва : Манн, Иванов, Фербер ; Эксмо, 2013. 208 с.

6. Yeshin T. Integrated Marketing Communications. The holistic approach. Butterworth-Heinemann, 1999. 320 p.

7. Affiliate Members Report, Volume sixteen – Second Global Report on Gastronomy Tourism, UNWTO, Madrid, 2017. 198 p.

8. AMIPICI, Mexican Internet Association. “E-Business in Mexico in 2013”. Banco Mundial. Doing Business report, 2014.

9. Otoniel J., Rodríguez S. Marketing through Social Networks in Touristic and Gastronomy Industry in Manzanillo, Colima, México. *Proceedings of the International Conference on Global Business, Economics, Finance and Social Sciences* (20–22 February 2015). Bangkok, Thailand, 2015. P. 268–274

References:

1. Dej D. (2008) Organizaciya, oriyentovana na ry’nok. Yak zrozumity’, zaluchy’ty’ j utry’maty’ cinny’x kliyentiv [The Market Driven Organization: Attracting And Keeping Valuable Customers]. Moskva : Eksmo (in Russian).

2. Oxford Russian Dictionary. (2007) 4th edition / Oxford, New York : Oxford University Press.

3. Lamben Zh. -Zh., Chumpitas R., Shuling I. (2014) Menedzhment, oryentyrovannii na rinok [Market-oriented management]. Sankt-Peterburg : Piter (in Russian).

4. Schramm W. (1954) How Communication Works. The Process and Effects of Mass Communication. Urbana : University of Illinois Press.

5. Lindstrom M. (2013). Buyology: zaxoplyuyucha podorozh v mozok suchasnogo spozhy'vacha [Buyology a fascinating journey into the brain of the modern consumer] Moscow: Mann, Ivanov, Ferber ; Eksmo (in Russian).

6. Yeshin T. (1999) Integrated Marketing Communications. The holistic approach. Butterworth-Heinemann.

7. World Tourism Organization (2017). Affiliate Members Report, Volume sixteen – Second Global Report on Gastronomy Tourism, UNWTO, Madrid.

8. AMIPICI, Mexican Internet Association (2014) "E-Business in Mexico in 2013". Banco Mundial. Doing Business report.

9. Jesús Otoniel, Sosa Rodríguez (2015) Marketing through Social Networks in Touristic and Gastronomy Industry in Manzanillo, Colima, México Proceedings of the International Conference on Global Business, Economics, Finance and Social Sciences (GB15_Thai Conference) 20–22 February 2015, Bangkok, Thailand.

ФОРМИРОВАНИЕ МАРКЕТИНГОВЫХ КОММУНИКАЦИЙ ТУРИСТИЧЕСКОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье исследованы и обобщены теоретико-методические подходы к формированию маркетинговых мероприятий на предприятии туристической отрасли, а также представлено собственное видение и исследована роль маркетинга в практической деятельности туристических предприятий в современных условиях хозяйствования. Рассмотрены особенности функционирования туристического рынка. Предложено более широкое определение маркетинговых коммуникаций с учетом уже существующих авторских подходов. Доказано, что развитие информационных технологий и увеличение количества средств цифровой коммуникации стали причинами перехода от постиндустриального общества к информационному, в котором основными факторами успеха стали знания, данные, телекоммуникации как способ доставки и распространения этой информации. Таким образом, для предприятий туристической отрасли возникает потребность диверсификации маркетинговых коммуникаций для донесения информации до потребителей с помощью различных средств коммуникации, а также получения обратной связи, ведь от эффективного использования маркетингового инструментария зависит дальнейшее развитие туристического предприятия в условиях рынка.

Ключевые слова: *маркетинг, туризм, маркетинговые коммуникации, интегрированные маркетинговые коммуникации, инструменты маркетинга.*

FORMATION OF MARKETING COMMUNICATIONS TOURIST COMPANY

The article investigates and generalizes theoretical and methodological approaches to the formation of marketing activities in the tourism industry, outlines its own vision and explores the role of marketing in the practical activity of tourism enterprises in modern conditions of management. Currently, the tourism sector is developing very fast and is one of the leading sectors of the economy. Due to the relevance of the topic of planning their vacations, sightseeing tours, etc., in the market of providing tourist services, enterprises of the tourism industry are facing new challenges in the effective sale of goods and services. Travel services include the full range of basic and additional services provided by various organizations in the tourism industry, from travel companies to catering. Features of functioning of tourist market are considered. A broader definition of marketing communications is proposed, taking into account existing authoring approaches. It has been proven that the development of information technology and the increasing number of digital communications have led to the transition from a post-industrial society to an information one, in which knowledge, data, telecommunications are the main success factors for delivering and disseminating this information. The Internet greatly simplifies the process of analyzing information about a tourist product or service for buyers, speeding up and changing the purchase process. Today, the Internet is a platform for business activity, a rapidly evolving tool that helps promote tourism products and services. Thus, for the tourism industry there is a need to diversify marketing communications to convey information to consumers through various means of communication, as well as to receive feedback, further development of the tourism enterprise depends on market conditions, effective use of marketing tools. The instability of the environment, the high level of competition among tourism enterprises in saturated market conditions make them overestimate the management of tourism enterprises and change the approaches to the enterprise management system of the tourism industry.

Key words: *marketing, tourism, marketing communications, integrated marketing communications, marketing tools.*

DOI: https://doi.org/10.32838/2523-4803/70-2-34

УДК 330:101

Кравченко М.В.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри обліку, оподаткування
та управління фінансово-економічною безпекою,
Дніпровський державний аграрно-економічний університет

Kravchenko Mykola
Dnipro State Agrarian and Economic University

МОНІТОРИНГ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ АГРАРНОГО СЕКТОРУ

Принциповою особливістю розвитку аграрного виробництва є взаємозв'язок природних, біологічних, технологічних, організаційних та соціальних факторів. Це значною мірою посилює появу ризиків, що негативно впливатимуть на виробництво, його економічну ефективність, фінансові результати та розвиток аграрного сектору, що може призводити до зниження конкурентоспроможності та фінансової стабільності агровиробників. Результативність діяльності виробників аграрного сектору повною мірою залежить від якості оцінювання ризиків, точності планування, прогнозування та уникнення ситуацій, що зможуть привести до економічних втрат. Аналіз ризикової ситуації та попередження загроз мають давати змогу вибирати оптимальні рішення щодо розвитку аграрного виробництва. Це дасть змогу не тільки захищати діяльність суб'єктів господарювання від негативних впливів, але й отримувати додатковий прибуток. Формування економічної безпеки має стати однією з визначальних складових частин системи забезпечення розвитку аграрного сектору. При цьому концепція убезпечення економічної безпеки розвитку аграрного виробництва має розглядатись як окремий процес системи комплексного підходу до вирішення проблемних питань їх захищеності від ризику та подолання загроз. Це повністю вказує на те, що процес формування економічної безпеки розвитку аграрного сектору має стратегічний характер.

Ключові слова: *інновації, економічна безпека, аграрне підприємство, аналітичне забезпечення, інвестиції, оптимізація.*

Постановка проблеми. Важливий інструментарій забезпечення економічної безпеки розвитку аграрного сектору складають інвестиції та інновації, запровадження та реалізація яких на основі державної підтримки даватиме можливості виробникам аграрної продукції бути конкурентоспроможними, виявляти, оцінювати загрози та ризики, запобігати появі нових, отже, певною мірою проводити контроль над ними.

З цих позицій визначення актуальності й постановки дослідницьких завдань у статті формування концепції інноваційно-інвестиційного забезпечення економічної безпеки розвитку аграрного сектору є вагомим завданням сьогодення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Щодо теоретичних аспектів системи економічної безпеки, то цій проблематиці присвячено багато наукових праць вітчизняних і зарубіжних учених. Серед зарубіжних науковців можна відзначити В.В. Архипова, О.А. Бородіна, Д.Л. Ламберта, Л.П. Гончаренка, Т.Є. Кочергіну, Р.А. Караллі. Значення системи економічної безпеки вивчали такі вітчизняні вчені, як Т.Г. Васильців, Я.А. Жаліло, Є.А. Олєйніков, А.І. Паламарчук, В.С. Пономаренко, А.В. Козаченко, В.П. Пономарьов, В.П. Мартинюк, Т.Г. Сухорукова, Г.А. Пастернак-Таранушенко, С.І. Пирожков, В.І. Щелкунов.

Праці цих учених мають високу науково-теоретичну й практичну цінність, оскільки складають фундаментальний і методологічний апарат та визначають основні напрями подальших наукових досліджень у цій сфері задля поглиблення, вдосконалення та всебічного розвитку розуміння економічної безпеки як однієї з фундаментальних категорій економічної науки. Отже, важливість досліджень організації та функціонування системи економічної безпеки підприємств аграрного сектору зумовлює актуальність теми статті [1, с. 7–10].

Формулювання цілей статті. Мета статті полягає у вивченні ефективності функціонування системи економічної безпеки аграрного сектору та пошуку шляхів покращення інноваційно-інвестиційного клімату аграрної галузі в країні.

Для досягнення поставленої мети необхідно вирішити низку таких завдань:

– розгляд теоретико-методичних засад організації системи економічної безпеки аграрного сектору;

– аналіз стану економічної безпеки в АПК;

– розроблення шляхів покращення організації та функціонування системи фінансово-економічної безпеки аграрного сектору.

Виклад основного матеріалу. В сучасних умовах невизначеності, де все кожного дня змінюється під впливом світової фінансово-економічної кризи, підприємства АПК потрібно трактувати як відкриту систему, що неодмінно має взаємодію з різними елементами зовнішнього середовища, такими як інші підприємства, банки, організації, що належать до соціально-політичних та економічних інституцій. Для того щоби підвищити рівень економічної безпеки, агропромислового комплексу необхідно впровадити нові якісні рішення щодо сфери економічної безпеки, щоб реального підвищити її рівень.

Механізм управління забезпеченням фінансової безпеки суб'єктів господарювання потребує множини взаємопов'язаних дій, що об'єднуються в системний підхід до підтримки фінансової безпеки підприємств, тобто управління на всіх стадіях виробництва, а саме управління цілями, завданнями відповідно до визначеної місії; пошук проблеми, усвідомлення потреби її вирішення, діагностика, контролювання, моніторинг та прийняття рішень щодо необхідності забезпечення фінансової безпеки суб'єкта господарювання [2, с. 17].

Оскільки аграрний сектор з кожним роком стає гнучким, не всі галузі фінансової безпеки підприємства перебувають на достатньому рівні, немає відділу, який би займався економічною безпекою, виникає необхідність створення відділу з питань забезпечення економічної безпеки, який би займався підтримкою та покращенням галузей фінансово-економічної безпеки на аграрних підприємствах. До його компетенцій будуть входить:

– розроблення, затвердження нормативно-правових актів, які забезпечують економічну безпеку у підрозділах підприємства, а також контроль за їх виконанням;

– виконання інших завдань, що покладені керівництвом підприємства щодо забезпечення економічної безпеки;

– підтримка взаємозв'язку з правоохоронними органами;

– координація діяльності підрозділів економічної безпеки, надання їм будь-якої методичної допомоги;

– вжиття зовнішніх та внутрішніх заходів з одержання інформації, які входять до компетенції підрозділу, а також ведення інформаційно-аналітичної роботи;

– аналізування загроз для діяльності підприємства та своєчасне доведення отриманих даних керівництву підприємства, щоб воно могло прийняти якісне управлінське рішення;

– швидке повідомлення керівництва підприємства та підрозділу економічної безпеки про вірогідне відхилення від стандартів економічної безпеки;

– негайне вжиття заходів щодо протидії негативним впливам на фінансово-економічну діяльність підприємства, сумісна дія підприємства із зазначених питань з правоохоронними та спеціальними службами, органами влади та управління, іншими зовнішніми суб'єктами у сфері економічної безпеки.

У відділі, наприклад, буде працювати три людини, між якими будуть розподілені галузі економічної безпеки. Так, наприклад, перша людина візьме на себе фінансову та політико-правову галузь; друга буде займатись інтелектуальною, кадровою та інформаційною, екологічною; третя візьме силову та техніко-технологічну галузі.

Алгоритм інноваційного забезпечення фінансової безпеки аграрного сектору може включати такі елементи:

1) отримання даних про об'єкт, що потребує захисту, а саме отримання даних та усвідомлення їх щодо того, що саме перебуває у фінансовій небезпеці й негайно потребує захисту;

2) усвідомлення факту загрози, тобто визначення причинно-наслідкових зв'язків загроз, а також визначення того, який вони мають механізм дії або як можуть подіяти на об'єкт, якими шляхами та засобами можна уникнути цих загроз;

3) усвідомлення потреби захисту, тобто прийняття управлінського рішення щодо фінансової безпеки підприємства, визначення величини небезпеки, ухвалення того, яких саме заходів, у якій послідовності необхідно вживати за ступенем виникнення загрози; на цьому етапі необхідно розробляти концепцію фінансової безпеки на основі науково- теоретичних та практичних знань;

4) розроблення теоретичних основ фінансової безпеки підприємств, тобто визначення загальної методики щодо підтримки фінансової безпеки підприємств;

5) аналізування механізмів розвитку фінансової безпеки аграрного сектору, що дає можливість усвідомити прорахунки, здійснені в процесі забезпечення фінансової безпеки підприємств, та впроваджувати більш ефективні методи;

6) контролювання процесу забезпечення фінансової безпеки підприємства, тобто систематизація дій щодо моніторингу на всіх стадіях виробничо-господарської діяльності.

Оскільки під час проведення характеристики організаційної роботи було виявлено, що найбільш вразливою складовою частиною є силова, яка відповідає за забезпечення фізичної та моральної безпеки співробітників, гарантування безпеки майна та капіталу підприємства, гарантування безпеки інформаційного середовища підприємства, то пропонуємо посилити її шляхом забезпечення охорони приміщень, устаткувань, продукції, технічних засобів та працівників підприємства. Реалізувати це можна через використання відеоспостереження, охоронної сигналізація для приміщень, пожежної сигналізації, системи пожежогасіння, установки автоматичних воріт, використання устаткувань для обмеження доступу в приміщення [3, с. 59–65].

Однак для постійного, стабільного функціонування та розвитку системи економічної безпеки аграрних підприємств потрібно налагодити та посилити захист від внутрішніх та зовнішніх загроз. Через це організація системи економічної безпеки має починатися з покращення взаємозв'язку між усіма рівнями безпеки, але все це є можливим тільки за фінансової, нормативної, методичної, інвестиційної, інформаційної та законодавчої підтримки держави.

На жаль, у нашій країні законодавство займається лише окремим регулюванням положень із забезпечення продовольчої безпеки, а щодо регулювання забезпечення системи економічної безпеки аграрних підприємств, то його як такого взагалі немає, через що не можна чітко описати можливості та організацію системи економічної безпеки аграрного сектору.

Неперервний економічний розвиток аграрного сектору підтримує шанси до збереження ефективного виробництва їх власної продукції в умовах збереження належних пропорцій свого внутрішнього розвитку та збалансованості з оптимальним розвитком його системи економічної безпеки, яка з ним взаємодіє, а також систем економічного характеру, а саме екологічної та соціальної.

Дотримання цих етапів формування поєднується зі стратегічними цілями державної аграрної політики України, а саме частини щодо перетворення галузі сільського господарства на високоефективний, конкурентоспроможний сектор економіки держави та комплексного розвитку сільських територій [4, с. 34–39].

Це все говорить про те, що питання організації та функціонування системи економічної безпеки аграрних підприємств мають базуватись на основі державної підтримки, що повинна будуватись на основі комплексу урядових програм та заходів, які спрямовані на підвищення ефективності та збільшення прибутковості сільськогосподарського виробництва, а саме створення інституціональної бази для безперервного функціонування діяльності суб'єктів аграрного сектору, збільшення платоспроможності, ліквідності, зменшення податкового тиску для досягнення достатнього рівня рентабельності.

Діючою, ефективною та результативною державна підтримка може вважатися, коли вона в повному обсязі задовольняє всі економічні та соціальні інтереси аграрного сектору.

Для того щоби підприємства АПК розвивались, необхідно, крім коштів на функціонування, виділити кошти на поточне забезпечення його економічної безпеки. Тільки-но починаються процеси розвитку, небезпека постійно пропорційно наростає у зв'язку зі стрімкішим рухом та розхитуванням системи.

Задля забезпечення економічної безпеки на всіх рівнях аграрного сектору мають здійснюватися структурування та комбінування елементів системи економічної безпеки.

Перманентна інтенсифікація факторів, що загрожують економічній безпеці підприємства та обумовлюють його депресивний розвиток, робить доречним створення системи моніторингу економічної безпеки на підприємстві задля завчасного попередження небезпеки, що загрожує, та вжиття необхідних заходів задля ефективного захисту та протидії цим небезпекам. Система моніторингу економічних небезпек буде складатися з чотирьох етапів, які займатимуться взаємодоповнюючими завданнями, такими як діагностика допустимих меж відхилення, прогнозування наслідків дії загрозливих факторів, виявлення тенденцій та процесів, визначення причин.

Основні етапи постійного моніторингу рівня економічної безпеки підприємства повинні бути такими (рис. 1).

Рис. 1. Етапи моніторингу економічної безпеки підприємств АПК

Моніторинг економічної безпеки підприємства має бути результатом взаємодії всіх зацікавлених служб підприємства. Під час здійснення моніторингу має діяти принцип безперервності спостереження за станом об'єкта моніторингу з урахуванням фактичного стану та тенденцій розвитку його потенціалу, а також загального розвитку економіки, політичної обстановки та дії інших загальносистемних факторів.

Для постійного проведення моніторингу економічної безпеки підприємства необхідне відповідне методичне, організаційне, інформаційне та технічне забезпечення [5, с. 67–70].

Висновки. За результатами статті можна зробити висновок, що ми пропонуємо створити на підприємствах АПК окремий підрозділ економічної безпеки та запропонували модель прогнозування загроз стабільності підприємства, яка дає змогу проводити моніторинг та прогнозування внутрішніх та зовнішніх загроз підприємства.

Для підвищення рівня економічної безпеки підприємства важливо впровадити нові якісні рішення у сферу економічної безпеки для реального підвищення її рівня.

Всі ці дії допомагають підприємству протистояти внутрішнім та зовнішнім загрозам, уникати їх та складати конкуренцію іншим виробникам на сучасному ринку.

Список літератури:

1. Акмаєв А.І. Удосконалення оцінки конкурентоспроможності підприємства в умовах глобалізації. *Культура народов Причерноморья*. 2007. Вип. 99. С. 7–10.

2. Александрова О.В. Економічна стійкість сільськогосподарського виробництва як основний чинник його конкурентоспроможності. *Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету*. 2012. № 2. Т. 3. С. 13–21.

3. Алексеенко Н.В. Устойчивое развитие предприятия как фактор экономического роста. *Економіка і організація управління*. 2008. Вип. 3. С. 59–65.

4. Бугай В.З., Омельченко В.М. Analysis and evaluation of financial stability of the enterprise. *Держава та регіони*. 2008. № 1. С. 34–39.

5. Васильчак С.В. Економічна стійкість сільськогосподарських підприємств: стратегічний менеджмент. *Формування ринкових відносин в Україні* : збірник наукових праць / за ред. І.Г. Мансурова. Вид. 6 (169). 2015. С. 67–70.

References:

1. Akmaiev A.I. (2007) Udoskonalennia otsinky konkurentospromozhnosti pidpryiemstva v umovakh hlobalizatsii [Improvement of enterprise competitiveness assessment in the conditions of globalization]. *Kultura narodov Prychernomoria*. Vol. 99, pp. 7–10.

2. Aleksandrova O.V. (2012) Ekonomichna stiikist silskohospodarskoho vyrobnytstva yak osnovnyi chynnyk yoho konkurentospromozhnosti [Economic sustainability of agricultural production as a major factor in its competitiveness]. *Zbirnyk naukovykh prats Tavriiskoho derzhavnoho ahrotekhnolohichnoho universytetu*, no. 2, t. 3. pp. 13–21.

3. Alekseenko N.V. (2008) Ustoichyvoe razvytye predpryiatyia kak faktor ekonomycheskoho rosta [Sustainable development of the enterprise as a factor of economic growth]. *Ekonomika i orhanizatsiia upravlinnia: zb. nauk. pr*. Vol. 3, pp. 59–65.

4. Buhai V.Z., Omelchenko V.M. (2008) Analiz ta otsinka finansovoi stiikosti pidpryiemstva [Analysis and evaluation of financial stability of the enterprise]. *Derzhava ta rehiony*, no. 1, pp. 34–39.

5. Vasylchak S.V. Ekonomichna stiikist silskohospodarskykh pidpryiemstv: stratehichnyi menedzhment [Economic sustainability of agricultural enterprises: strategic management]. *Formuvannia rynkovykh vidnosyn v Ukraini,* vol. 6 (169), pp. 67–70.

МОНИТОРИНГ ИННОВАЦИОННО-ИНВЕСТИЦИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ АГРАРНОГО СЕКТОРА

Принципиальной особенностью развития аграрного производства является взаимосвязь природных, биологических, технологических, организационных и социальных факторов. Это в значительной степени усиливает появление рисков, которые будут негативно влиять на производство, его экономическую эффективность, финансовые результаты и развитие аграрного сектора, что может приводить к снижению конкурентоспособности и финансовой стабильности агропроизводителей. Результативность деятельности производителей аграрного сектора в полной мере зависит от качества оценивания рисков, точности планирования, прогнозирования и предотвращения ситуаций, которые смогут привести к экономическим потерям. Анализ рисковой ситуации и предупреждение угроз должны давать возможность выбирать оптимальные решения по развитию аграрного производства. Это позволит не только защищать деятельность субъектов хозяйствования от негативных воздействий, но и получать дополнительную прибыль. Формирование экономической безопасности должно стать одной из определяющих составляющих системы обеспечения развития аграрного сектора. При этом концепция обеспечения безопасности экономической безопасности развития аграрного производства должна рассматриваться как отдельный процесс системы комплексного подхода к решению проблемных вопросов их защищенности от риска и преодоления угроз. Это полностью указывает на то, что процесс формирования экономической безопасности развития аграрного сектора имеет стратегический характер.

Ключевые слова: *инновации, экономическая безопасность, аграрное предприятие, аналитическое обеспечение, инвестиции, оптимизация.*

MONITORING OF INNOVATION AND INVESTMENT SUPPORT OF ECONOMIC SECURITY OF THE AGRICULTURAL SECTOR

The fundamental features of the development of agricultural production are the relationship between natural, biological, technological, organizational and social factors. This greatly exacerbates the appearance of risks that will adversely affect production, its economic efficiency, financial results and development of the agrarian sector, may lead to a decrease in the competitiveness and financial stability of agricultural producers. The effectiveness of agricultural producers depends on the quality of risk assessment, on the accuracy of planning, forecasting and avoiding situations that can lead to economic losses. The analysis of the risk situation and the prevention of threats should make it possible to choose the best decisions for the development of agricultural production. This will not only protect the activities of the business entities from negative impacts, but also generate additional profits. Formation of economic security should become one of the defining components of the system for ensuring the development of the agricultural sector. At the same time, the concept of ensuring the economic security of the development of agricultural production should be considered as a separate process in the system of an integrated approach to solving the problematic issues of their security risk and overcoming threats. This fully indicates that the process of forming the economic security of agricultural sector development is strategic. Agrarian enterprises are the basic component of the agrarian sector of Ukraine, which is almost the only branch that is able to provide continuous growth of volumes and to improve unfavorable dynamics of economic processes of the country. The sovereignty of the state, ensuring of food and ecological security, creation of socio-economic bases of development of rural territories and assistance in improving the material well – being of the population of the country, as well as the great potential for improving the national economy and its effective integration into the world economic space are all provided by the agrarian sector of Ukraine. The fundamental factor for the efficient operation and sustainable development of agricultural enterprises is the economic security system. Which in turn is designed to prevent and protect businesses from external and internal threats. In today's world, the functioning of educational institutions is extremely dependent on the system of financial and economic security, which raises a great need and interest in implementing new approaches to its organization. Every educational institution, whether public or private, with its financial and economic security system, must meet the dangers and threats of achieving its goals and objectives. Security of electronic digital signatures is an important component of security.

Key words: *innovation, economic security, agrarian enterprise, analytical support, investment, optimization.*

DOI: https://doi.org/10.32838/2523-4803/70-2-35

УДК 658:005.332.4

Кривоберець М.М.
аспірант,
Міжрегіональна академія управління персоналом

Kryvoberets Maryna
Interregional Academy of Personnel Management

ПРОДУКТ ТУРИСТИЧНОГО ОПЕРАТОРА ТА ЙОГО МІСЦЕ В ІНДУСТРІЇ ТУРИЗМУ

У статті розкрито специфіку діяльності туристичних операторів України. Визначено різницю між поняттями «туристичний продукт» та «туристичні послуги». Виявлено елементи, які входять до складу туристичного продукту та формують його вартість. Обґрунтовано, що кінцевим продуктом діяльності туристичного оператора є тур, а не туристичний продукт. Зазначено специфічні риси, які притаманні турам. Указано, що тривалість життєвого циклу туру закладається ще в процесі його проєктування. Розкрито сутність процесів проєктування, планування та просування нового туру. Досліджено роль соціальних медіа в просуванні продукту туристичного оператора. Надано повний перелік каналів дистрибуції сучасних туристичних операторів. Виявлено роль новітніх каналів дистрибуції, що засновані на інноваційно-інформаційних технологіях, у процесі просування туристичного продукту.

Ключові слова: *тур, туристичний продукт, туристичні послуги, туристичні товари, пакет туристичних послуг, туристичний оператор, вартість туристичного продукту, канали дистрибуції.*

Постановка проблеми. Продукт туристичного оператора є результатом його діяльності, який умі-щує у собі цілий комплекс послуг щодо розміщення, харчування, перевезення та ін., а також передбачає задоволення потреб споживачів у подорожуванні. Туристичний оператор виступає організатором, а інші підприємства індустрії туризму – безпосередніми виконавцями. Діяльність першого стикається з поняттями «туристичний продукт», «пакет туристичних послуг», «тур», «туристичні послуги», що призводить до певної плутанини в процесі визначення кінцевого продукту його діяльності, тому постає необхідність визначення різниці між даними поняттями, а також місця продукту туристичного оператора в індустрії туризму.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню специфіки проєктування, планування та просування туристичного продукту в Україні, а також особливостям його ціноутворення присвячено наукові праці С. Шепелюк [1], О. Ланди [2], О. Лютак та Д. Романчук [3], Н. Сагалакової [4], Н. Пушек та І. Гнилякевич-Проць [5], Т. Фесюк та Т. Березюк [6].

Зарубіжні науковці Р. Шегг [7], П. Фунтулакі, М. Лью та Т. Юнг [8] досліджували специфіку просування туристичного продукту.

Формулювання цілей статті. Мета статті – обґрунтувати місце продукту туристичного оператора в індустрії туризму та специфіку управління ним.

Виклад основного матеріалу. У сфері туризму розрізняють чотири групи суб'єктів, які вступають в економічні відносини: виробники туристичного продукту (туристичні оператори), виконавці туристичних послуг (організації з розміщення, харчування, перевезення, страхування, розваг тощо), роздрібні продавці (туристичні агенти) та споживачі (туристи).

Туристичний оператор, відповідно до Закону України «Про туризм», є «юридичною особою, для якої виключною діяльністю є організація та забезпечення створення туристичного продукту, реалізація та надання туристичних послуг, а також посередницька діяльність із надання характерних та супутніх послуг і які в установленому порядку отримали ліцензію на туроператорську діяльність» [9].

Варто розрізняти поняття «туристичний продукт» та «туристичні послуги». Відповідно до Закону України «Про туризм», до туристичних послуг належать перевезення, тимчасове розміщення, харчування, екскурсійне, курортне, спортивне, розважальне та інше обслуговування, а туристичний продукт – це «попередньо розроблений комплекс туристичних послуг, який поєднує не менше ніж дві такі послуги, що реалізується або пропонується для реалізації за визначеною ціною, до складу якого входять послуги перевезення, послуги розміщення та інші туристичні послуги, не пов'язані з перевезенням і розміщенням (послуги з організації відвідувань об'єктів культури, відпочинку та розваг, реалізації сувенірної продукції тощо)» [9].

Таке трактування поняття встановлює тотожність між «туристичним продуктом» та «пакетом туристичних послуг», що не відповідає дійсності. Варто зазначити, що в процесі відпочинку турист отримує не тільки туристичні послуги, а й туристичні товари. Найбільш наближеним є трактування туристичного

продукту С. Шепелюк, яка зазначає що він охоплює пакет туристичних послуг та туристичні товари, тобто є товарною одиницею, що має цілісно-цільовий характер та охоплює комплекс матеріальних і нематеріальних благ, необхідних для обслуговування сукупності конкретних туристичних маршрутів, та сформований для задоволення потреб споживачів [1].

Аналогічний висновок робить О. Ланда, яка класифікує туристичний продукт за складовими частинами на туристичні послуги (основні, додаткові та спеціалізовані), туристичні товари (специфічні та неспецифічні) і природні та антропологічні умови й ресурси (штучні та натуральні) [2].

Схожої думки дотримуються О. Лютак та Д. Романчук, зазначаючи, що туристичний продукт включає такі складники: тур (як комплекс туристичних послуг), окремі туристичні послуги (наприклад, транспортні, страхові, екскурсійні) та товари туристичного призначення (наприклад, каталоги, довідники, путівники) [3]. Із цього твердження слідує, що тур є вужчим поняттям, аніж туристичний продукт.

Формування вартості туристичного продукту для кожного туриста включає такі складники:

1. Вартість розробленої туристичної подорожі (тура), яка складається з вартості туристичного пакета, тобто основної частини, яка є однаковою для всіх клієнтів туристичного оператора, та вартості комплексу послуг на маршруті, яка підбирається кожним клієнтом індивідуально та сплачується заздалегідь.

2. Вартість додаткових туристично-екскурсійних послуг, які сплачуються та споживаються туристами за місцем призначення.

3. Вартість товарів туристичного призначення, які туристи купують за місцем призначення.

Вищезазначене вказує на те, що доходи туристичного оператора охоплюють тільки перший складник вартості туристичного продукту, два останні розподіляються між підприємствами індустрії туризму, що знаходяться в місці призначення подорожі. Отже, кінцевим результатом діяльності туристичних операторів є не туристичний продукт, а туристична подорож (тур), яка є лише його складовою частиною. При цьому вартість тура в структурі витрат туриста переважно не перевищує 20% вартості туристичного продукту [4].

Тур як продукт туристичного оператора має специфічні риси [5]:

– нематеріальність. Структуру туру становлять основні та додаткові туристичні послуги, які не можна осягнути, накопичити, передати чи повернути;

– неоднорідність. Кожен турист може включити до основного туристичного пакета специфічні послуги, тому туристичні подорожі диференціюються від споживача до споживача;

– сезонність. Попит на туристичні маршрути залежить від погодних умов у конкретні періоди року, що впливає на відповідні зміни у ціні та прибутках від різних турів;

– комплексність. Тур повинен охоплювати цілий комплекс послуг, що мають повною мірою забезпечувати потреби туристів. Отже, споживча цінність тура збільшується, якщо він охоплює ширше коло потреб клієнтів;

– специфічність. Попит на туристичні послуги залежить не тільки від класичних цінових та нецінових чинників, на його формування впливають «ефект приєднання до більшості», «ефект снобу» та «ефект Веблена» [3].

Кожен тур, який пропонує туристичний оператор, проходить чотири стадії життєвого циклу: впровадження, зростання, зрілості та спаду. Зважаючи на те, що діяльність туристичних операторів безпосередньо залежить від зміни вподобань споживачів, перед ними постає необхідність формування такого продукту, який максимально довго буде користуватися попитом. Звичайно, його зусилля спрямовані на забезпечення швидкого зростання частки продукту на ринку, а також на пролонгацію етапів зростання і зрілості [6]. Даний потенціал закладається ще на етапі проєктування і розвивається в процесі планування та просування тура.

Проєктування тура починається зі збору даних щодо тенденцій попиту та пропозиції на внутрішньому та зовнішньому ринках туристичних послуг. Для туристичного оператора важливо визначити нові потреби споживачів, які ще не задоволені іншими учасниками ринку. Проводиться опитування щодо побажань постійних клієнтів туристичного оператора, що може здійснюватися власними силами, через туристичні агентства, котрі є партнерами, або за допомогою залучення спеціалізованих організацій.

За результатами відібраної інформації здійснюється систематизація даних для виявлення нових специфікацій тура, які є привабливими для більшості опитаних споживачів. На основі проведеного аналізу розробляють технологічну документацію, яка містить детальну інформацію щодо характеристик основних та супутніх послуг, необхідної кількості ресурсів, вимог до обслуговування тощо. Додатково складається програма обслуговування туристів, де зазначають перелік підприємств, які будуть приймати участь у процесі реалізації тура, маршрут подорожі, перелік екскурсій, види транспорту та ін.

Кожен новий тур передбачає збільшення вимог до якості порівняно з попередніми, а також проєктується на засадах безпечності, комплексності, своєчасності, відповідності, комфортності, ергономічності, етичності та естетичності.

Наступним етапом, що передує виходу тура на ринок, є планування, у ході якого відбувається конкретизація розробленого проєкту за кількісно-якісними, часовими, фінансовими та іншими характеристиками. У рамках даного етапу формуються деталізований план дій самого туристичного оператора щодо реалізації тура, документальне оформлення співробітництва з організаціями, що мають бути задіяні, а також визначення ціни тура відповідно до кон'юнктури ринку, а також розрахованої собівартості.

Просування та продаж є тим етапом, від якого залежить швидкість нарощування ринкової частки нового тура. Вірно підібраний комплекс каналів розподілу сприяє прискореному нарощуванню прибутків від розробленого тура. У сучасних умовах ведення туроператорської діяльності все більшої популярності набувають нетрадиційні канали розподілу, що засновані на використанні інформаційно-інноваційних технологій. Розвиток та широке використання мережі Інтернет дало змогу створити високоефективні канали дистрибуції, які сприяють прогресивному розвитку туристичної індустрії (рис. 1).

Провідна роль у процесі просування туристичних подорожей належить соціальним мережам (Social Media), які мають широку аудиторію і дають змогу оперативно інформувати потенційних клієнтів про доступність нових турів. Соціальні мережі надали туристичним операторам доступ до мільярдів потенційних споживачів по всьому світу: у мережі Facebook нараховується понад 2 млрд користувачів, у Twitter – 1,3 млрд, а публікації Instagram Stories щодня переглядають понад 500 млн користувачів.

Просування турів через соціальні мережі здійснюється на основі SMO (Social Media Optimization) та SMM (Social Media Marketing). SMO є процесом підвищення обізнаності про продукт, бренд чи подію через використання цілої низки соціальних медіа та соціальних спільнот для створення вірусної реклами. Оптимізація соціальних медіа включає використання RSS-каналів, сайтів соціальних новин та закладок, а також сайтів соціальних медіа та блогів. SMO схожий на SEO (оптимізація пошукових систем) тим, що метою є залучення трафіку на вебсайт туристичного оператора. SMM зосереджується більше на використанні соціальних мереж для підвищення інтересу, переглядів, продажів та взаємодії з туристичним оператором та його послугами.

Попри те що традиційні канали просування досі користуються високою популярністю, основними новітніми каналами є глобальна система розподілу (Global Distribution System), комп'ютерна система резервування (Computer Reservation System), туристичні онлайн-агентства (Online Travel Agencies) та Інтернет-система розподілу (Internet distribution system).

Глобальні системи розподілу (GDS) – це комп'ютеризовані мережеві системи, які дають змогу здійснювати операції між постачальниками послуг туристичної галузі, переважно авіакомпаніями, готелями, компаніями з прокату автомобілів та туристичними операторами. Нині існують чотири GDS: Amadeus, Galileo/Apollo, Sabre та Worldspan.

Комп'ютерні системи резервування (CRS) – це програмне забезпечення, яке використовується туристичними операторами для пошуку та проведення транзакцій, пов'язаних з авіаперевезеннями. Відомими системами бронювання є AirCore, Avantik PSS, ameliaRES та ін.

Інтернет-система розподілу (IDS) – один із найважливіших інструментів просування готелю в усьому світі, до них належать Booking.com, Expedia.com, HRS.com, Orbitz.com та ін.

Туристичні онлайн-агентства (OTA) – це вебсайт або мобільний додаток, який дає змогу користувачам шукати та бронювати туристичні послуги. Бронювання здійснюється в туристичному онлайн-агентстві та підтверджується постачальником послуг, наприклад авіакомпанією або готелем.

Висновки. Туристичні оператори відіграють ключову роль у процесі просування та реалізації туристичного продукту, тому його вважають кінцевим продуктом даних підприємств. Однак діяльність турис-

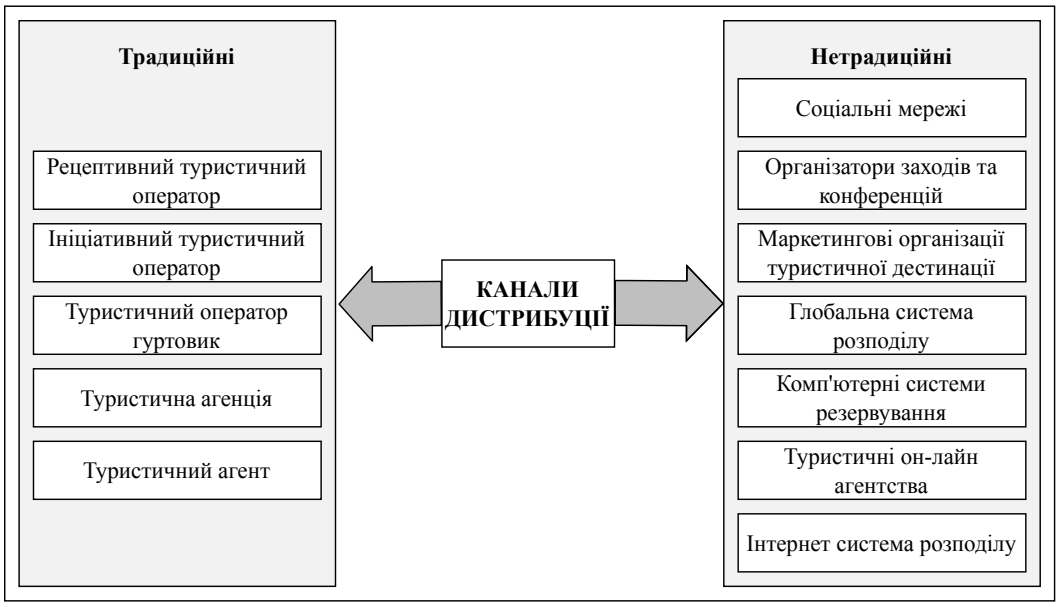

Рис. 1. Канали дистрибуції сучасних туристичних операторів

Джерело: розроблено автором на основі [7; 8; 10–12]

тичного оператора передбачає проєктування, планування та просування турів, реалізація яких сприяє продажу інших складників туристичного продукту дестинації. Продукт туристичного оператора (тур) є частиною туристичного продукту, яка охоплює туристичні послуги, що закладені у вартість базового туристичного пакету та комплексу послуг на маршруті, який підбирається кожним клієнтом індивідуально.

Тривалість життєвого циклу продукту туристичного оператора залежить від якості його проєктування і планування. Просування продукту, а саме темп нарощування його ринкової частки, визначається рівнем оптимальності системи дистрибуції. Зважаючи на те, що для підприємств сфери послуг невід'ємним аспектом діяльності є безпосередній контакт зі споживачем, традиційні канали дистрибуції відіграють ключову роль у просуванні продукту. Водночас туристичні оператори все більше приділяють уваги нетрадиційним каналам дистрибуції, що засновані на сучасних інформаційних технологіях.

Список літератури:

1. Шепелюк С.І. Туристичний продукт та туристична послуга: критерії розмежування понять. *Економіка. Управління. Інновації*. 2011. № 1(5). URL : http://nbuv.gov.ua/UJRN/eui_2011_1_31 (дата звернення: 05.03.2020).

2. Ланда О.О. Проблеми та перспективи управління туристичними послугами в Україні. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2014. Т. 24. №. 6. С. 201–208.

3. Лютак О.М., Романчук Д.Л. Туристичний продукт як основний елемент забезпечення конкурентоспроможності туристично-рекреаційного кластера. *Економічні науки*. 2013. № 10(2). С. 141–150.

4. Сагалакова Н.О. Характеристика туристичного продукту як специфічного об'єкту ціноутворення. *Інвестиції: практика та досвід*. 2015. №. 17. С. 27–33.

5. Пушек Н.М., Гнилякевич-Проць І.З. Маркетинговий підхід до визначення категорії «туристичний продукт». *Науковий вісник НЛТУ України*. 2018. Т. 28. №. 4. С. 97–101.

6. Фесюк Т.М., Березюк Т.П. Суть та особливості життєвого циклу туристичного продукту. *Формування ефективної моделі управління підприємствами, установами та організаціями* : матеріали І науково-практичної Інтернет-конференції, м. Рівне, 20 листопада 2014 р. Рівне, 2014. С. 71–72.

7. Distribution channels and management in the Swiss hotel sector / R. Schegg et al. *Information and Communication Technologies in Tourism 2013*. Springer, Berlin, Heidelberg, 2013. P. 554–565.

8. Fountoulaki P., Leue M.C., Jung T. Distribution channels for travel and tourism: The case of Crete. I*nformation and Communication Technologies in Tourism 2015*. Springer, Cham, 2015. С. 667–680.

9. Закон України «Про туризм». Редакція від 04.11.2018. URL : https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/324/95-%D0%B2%D1%80 (дата звернення: 05.03.2020)

10. Тишевська-Шапошник О.В. Комунікативні стратегії як основа розвитку туристичної діяльності. *Вісник Харківської державної академії культури*. 2012. №. 35. С. 180–187.

11. Заячковська Г.А. Соціальні мережі як засіб просування вітчизняного туристичного продукту на світовому ринку. *Проблеми раціонального використання соціально-економічного та природно-ресурсного потенціалу регіону: фінансова політика та інвестиції*. 2011. Вип. XVII. № 1. С. 191–198.

12. Ліхоносова Г.С. Брендінг туристичних послуг в умовах глобалізаційних викликів. *Економіка та суспільство*. 2017. № 12. С. 57–62.

References:

1. Shepeliuk S. I. (2011) Turystychnyi produkt ta turystychna posluha: kryterii rozmezhuvannia poniat [Tourist product and tourist service: criteria of differentiation of concepts]. *Ekonomika. Upravlinnia. Innovatsii*, no. 1(5). Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/eui_2011_1_31 (accessed 5 March 2020)

2. Landa O. O. (2014) Problemy ta perspektyvy upravlinnia turystychnymy posluhamy v Ukraini [Problems and prospects of tourism services management in Ukraine]. *Naukovyi visnyk NLTU Ukrainy*, vol. 24, no. 6, pp. 201–208.

3. Liutak O. M., Romanchuk D. L. (2013) Turystychnyi produkt yak osnovnyi element zabezpechennia konkurentospromozhnosti turystychno-rekreatsiinoho klastera [The tourist product as a basic element of ensuring the competitiveness of the tourist and recreational cluster]. *Ekonomichni nauky*, no. 10 (2), pp. 141–150.

4. Sahalakova N. O. (2015) Kharakterystyka turystychnoho produktu yak spetsyfichnoho obiektu tsinoutvorennia [Characterization of a tourist product as a specific object of pricing]. *Investytsii: praktyka ta dosvid*, no. 17, pp. 27–33.

5. Pushek N. M., Hnyliakevych-Prots I. Z. (2018) Marketynhovyi pidkhid do vyznachennia katehorii «turystychnyi produkt» [Marketing approach to the definition of the category "tourist product"]. *Naukovyi visnyk NLTU Ukrainy*, vol. 28, no. 4, pp. 97–101.

6. Fesiuk T. M., Bereziuk T. P. (2014) Sut ta osoblyvosti zhyttievoho tsyklu turystychnoho produktu [The essence and features of the life cycle of the tourist product]. Proceedings of the *Formuvannia efektyvnoi modeli upravlinnia pidpryiemstvamy, ustanovamy ta orhanizatsiiamy*: Materialy I naukovo-praktychnoi konferentsii, (Ukraine, Rivne, November 20, 2014), Rivne, pp. 71–72.

7. Schegg R. (2013) Distribution channels and management in the Swiss hotel sector. *Information and Communication Technologies in Tourism*, Springer, Berlin, Heidelberg, pp. 554–565.

8. Fountoulaki P., Leue M. C., Jung T. (2015) Distribution channels for travel and tourism: The case of Crete. *Information and Communication Technologies in Tourism*, Springer, Cham, pp. 667–680.

9. Zakon Ukrainy «Pro turyzm». Redaktsiia vid 04.11. [Law of Ukraine «On Tourism». Revision as of 4.11.2018]. Available at: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/324/95-%D0%B2%D1%80 (accessed 5 March 2020)

10. Tyshevska-Shaposhnyk O. V. (2012) Komunikatyvni stratehii yak osnova rozvytku turystychnoi diialnosti [Communication strategies as a basis for the development of tourism activities]. *Visnyk Kharkivskoi derzhavnoi akademii kultury*, no. 35, pp. 180-187.

11. Zaiachkovska H. A. (2011) Sotsialni merezhi yak zasib prosuvannia vitchyznianoho turystychnoho produktu na svitovomu rynku [Social networks as a means of promoting domestic tourism product in the world market]. *Problemy ratsionalnoho vykorystannia sotsialno-ekonomichnoho ta pryrodno-resursnoho potentsialu rehionu: finansova polityka ta investytsii*, vol. XVII, no. 1, pp. 191–198.

12. Likhonosova H. S. (2017) Brendinh turystychnykh posluh v umovakh hlobalizatsiinykh vyklykiv [Branding of tourist services in the face of globalization challenges]. *Ekonomika ta suspilstvo*, no. 12, pp. 57–62.

ПРОДУКТ ТУРИСТИЧЕСКОГО ОПЕРАТОРА И ЕГО МЕСТО В ИНДУСТРИИ ТУРИЗМА

В статье раскрыта специфика деятельности туристических операторов Украины. Определена разница между понятиями «туристический продукт» и «туристические услуги». Выявлены элементы, которые входят в состав туристического продукта и формируют его стоимость. Обосновано, что конечным продуктом деятельности туристического оператора является тур, а не туристический продукт. Отмечены специфические черты, присущие турам. Указано, что продолжительность жизненного цикла тура закладывается еще в процессе его проектирования. Раскрыта сущность процессов проектирования, планирования и продвижения нового тура. Исследована роль социальных медиа в продвижении продукта туристического оператора. Представлен полный перечень каналов дистрибуции современных туристических операторов. Выявлена роль новейших каналов дистрибуции, которые используют современные информационные технологиях для продвижения туристического продукта.

Ключевые слова: *тур, туристический продукт, туристические услуги, туристические товары, пакет туристических услуг, туристический оператор, стоимость туристического продукта, каналы дистрибуции.*

THE PRODUCT OF THE TOUR OPERATOR AND ITS PLACE IN THE TOURISM INDUSTRY

The product of a tour operator is the result of its activity, which includes the whole complex of services in accommodation, food, transportation and other services, and also it is aimed at meeting the needs of consumers in travel. Therefore, the tour operator acts as the organizer and the other enterprises in the tourism industry as direct performers. The activity of the former is confronted with the concepts of "tour product", "package of tourist services", "tour", "tourist services", which leads to some confusion in the process of determining the final product of its activities. Therefore, there is a need to determine the difference between these concepts, as well as the product location of the tourist operator in the tourism industry. The purpose of the article is to justify the location of the product of the tour operator in the tourism industry and the specifics of its management. The article deals with the specifics of the tour operator activities in Ukraine. The difference between the terms "tour product" and "tourist services" is identified. The elements that are a part of a tour product and form its value have been identified, namely: a tour consisting of a tourist package and a complex of services on a route; tourist excursion services; tourist goods. It is justified that the end product of the tour operator's activity is a tour, not a tour product. Specific features that are inherent in the tours are indicated, namely: intangibility, heterogeneity, seasonality, complexity, specificity. It is stated that the life cycle duration of the tour is laid in the process of its design. The essence of the designing, planning and promotion processes of a new tour is revealed. The role of social media in promoting the product of a tour operator is explored. The distribution channels of modern tour operators are divided into traditional and non-traditional ones (Global Distribution System, Computer Reservation System, Online Travel Agencies, Internet distribution system). The role of the non-traditional distribution channels based on information technologies in the process of promotion of the tourist product is revealed.

Key words: *tour, tour product, tourist services, tourist goods, package of tourist services, tour operator, cost of tour product, distribution channels.*

DOI: https://doi.org/10.32838/2523-4803/70-2-36

УДК 330

Лаврухіна К.О.
аспірант,
Київський національний університет будівництва і архітектури

Lavrukina Kateryna
Kyiv National University of Construction and Architecture

ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ БУДІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ ЯК ФАКТОР СТАЛОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ

Володіючи значними науковими розробками, передовими ідеями, ми часто відстаємо в освоєнні прогресивних технологій і навіть тих, які народилися в наший країні, тому численні розробки інших країн у сфері теорії нововведень, що мають свою передісторію і досвід застосування, є актуальними й мають стати предметом всебічного аналізу. У всіх розвинених країнах вже склалась ціла царина науки, а саме інноватика, яка займається вивченням інноваційного процесу. Визнаний у всьому світі науково-технічний прогрес як найважливіший чинник економічного розвитку все частіше пов'язується з поняттям інноваційного процесу. Це єдиний у своєму роді процес, що об'єднує науку, техніку, економіку, підприємництво й менеджмент. Він полягає у використанні інновацій та охоплює стадії від зародження ідеї до її комерційної реалізації.

Ключові слова: *нововведення, розробки, прогресивні технології.*

Постановка проблеми. Посилення конкуренції на міжнародних ринках та глобалізація світової економіки вимагають дій, спрямованих на інтенсифікацію зусиль з розвитку економіки на інноваційних засадах.

В контексті сучасних глобалізаційних процесів перспективи розвитку будь-якої країни залежать від спроможності держави забезпечити збалансування розвитку економіки, соціальної сфери та збереження екологічного середовища, від здатності мобілізувати інтелектуальний, науковий та технологічний потенціал суспільства для досягнення цієї мети шляхом широкого запровадження інновацій в усі сфери життєдіяльності суспільства. Такий підхід дає змогу реалізовувати політику сталого економічного розвитку країни. Нині в Україні сталий розвиток економіки не здійснюється належним чином через брак розуміння організації процесу, узгодженості між гілками влади та відсутності розвиненої інноваційної інфраструктури.

Проте, незважаючи на високу значущість будівельної галузі в державній економіці, за останні десятиліття не була сформована чітка державна політика, спрямована на забезпечення умов і гарантій для всіх учасників житлово-будівельних відносин, затвердження напрямів реалізації сучасних інноваційних технологій та організаційно-економічних механізмів розвитку житлового будівництва, стабілізацію галузі тощо.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Останніми роками категорії «інноваційний розвиток», «інноваційний процес» знайшли досить широке відображення у працях таких вітчизняних учених, як С.М. Ілляшенко, А.С. Гальчинський, Н.С. Краснокутська, М.А. Йохна, Л.І. Федулова, та в роботах таких зарубіжних науковців, як Л. Водачек, О. Водачкова, П.Н. Завлин, Б. Санто, В. Хайдрих, Й. Шумпетер, О.А. Мизрова, В.В. Матохін, І.А. Жариков, Г.О. Трифілова. Аналіз опублікованих праць з цієї проблематики дає змогу говорити, що досі не сформована цілісна система поглядів щодо змісту категорії «інноваційний процес» та його місця в діяльності промислових підприємств.

Формулювання цілей статті. Метою статті є дослідження теоретичних основ поняття «інноваційна діяльність», визначення особливостей інноваційного розвитку сучасних будівельних підприємств.

Виклад основного матеріалу. Інноваційна діяльність є цілим комплексом наукових, технологічних, виробничих, організаційних, фінансових і комерційних заходів, сукупність яких приводить до інновацій у вигляді нового або вдосконаленого продукту [1, с. 42].

Отже, до основних ознак інноваційної діяльності слід віднести такі:

1) основним предметом є впровадження наукових досліджень і розробок у виробництво й соціальну сферу, а також використання та комерціалізація результатів;

2) об'єктом є нематеріальні блага, тобто результати інтелектуальної діяльності (результати наукових досліджень і розробок), які доводяться до стану інноваційного продукту та впроваджуються як інновації;

3) має довгостроковий характер;

4) властивий високий ступінь непередбачуваності наслідків та результатів, що дає змогу говорити про її ризиковий характер;

5) припускає фінансування робіт із реалізації інноваційного проєкту щодо впровадження та вико-

ристання результатів наукових досліджень і розробок, тобто супроводжується інвестуванням грошових коштів у нематеріальні об'єкти, що фактично становить інший елемент предмета інноваційної діяльності;

6) викликає позитивні соціально-економічні зрушення;

7) одним із результатів її здійснення є підвищення конкурентоспроможності суб'єктів господарювання та продукції, що ними випускається на базі реалізації інновацій.

Інноваційна діяльність охоплює такі основні різновиди робіт:

1) розроблення проєкту реалізації об'єкта інтелектуальної діяльності (інноваційного проєкту) в межах створення інноваційної розробки;

2) підготовчі роботи зі впровадження об'єкта інтелектуальної діяльності, в результаті виконання яких об'єкт інтелектуальної власності набуває характеристик інноваційного продукту (конструкторські, інженерні, технологічні, випробувальні тощо);

3) фінансування робіт із реалізації інноваційного проєкту щодо впровадження та використання результатів наукових досліджень і розробок, тобто інвестування коштів у нематеріальні об'єкти;

4) впровадження або використання інноваційного продукту [3, с. 44].

Інноваційна діяльність вивчається здебільшого у взаємозв'язку з інноваціями, інноваційним процесом, оскільки більшість науковців спочатку надає визначення й проводить дослідження поняття «інновація». Однак ці поняття є різними за своїм значенням. Поняття «інновація» та «інноваційна діяльність» перебувають у постійному взаємозв'язку, доповнюючи одне одного залежно від певного етапу розвитку.

Однак практика свідчить про те, що переорієнтація на нові соціально-економічні пріоритети обумовлює необхідність узгодженого регулювання інноваційної діяльності на всіх рівнях управління (рис. 1).

Виходячи з такої послідовності взаємопов'язаних рівнів ієрархії від держави до підприємства, можемо зробити висновок, що взаємопоєднуючим фактором управлінської ланки є сформована повнофункціональна система інноваційних процесів, адже лише за наявної підтримки держави на всіх етапах інноваційної діяльності підприємства національна економіка отримає приріст конкурентоспроможності, що приведе до зростання економічної стабільності країни загалом.

Сьогодні вимагають першочергової державної підтримки інноваційна діяльність та пов'язані з нею науково-дослідні й науково-конструкторські розробки. Чим більше держава буде зацікавлена у стимулюванні інноваційної активності підприємств, тим більше вона матиме шансів вийти на новий якісний рівень розвитку економіки національного господарства. Необхідно докорінно змінити виробництво та підвищити його ефективність задля входження у світову економіку, суттєво зміцнити свої позиції на зовнішніх ринках, увійти до числа лідерів світового експорту [2, с. 446].

Країна потребує інноваційного прориву, що фокусується на створенні виробничих кластерів, які дадуть змогу випускати продукцію з новими споживчими

Рис. 1. Ієрархічні рівні інноваційної діяльності

якостями, відповідно, більш конкурентоспроможну. Така послідовність дій приведе до збільшення експорту української продукції на світові ринки, як наслідок, зростання економічних показників [4, с. 15]. При цьому слід зауважити, що для збереження ресурсів країни передбачено використання інноваційних технологій (табл. 1).

Таким чином, для реалізації процесу інноваційно-технологічного розвитку національної економіки України слід сформувати повнофункціональну систему забезпечення інноваційних процесів у країні.

Проте слід зауважити, що розвиток житлового будівництва безпосередньо буде залежати від економічної та соціальної стабільності країни, тому державна політика має бути спрямована перш за все на зниження інфляції, відновлення економічного зростання, стабілізацію грошового обігу, скорочення дефіциту бюджету, зміцнення національної валюти, підвищення добробуту населення. Окрім державної підтримки та стабілізації макроекономічних показників, велике значення для розвитку житлового будівництва має впровадження інновацій на рівні будівельних підприємств, а саме:

– впровадження екологічно чистих, енерго- та ресурсозберігаючих технологій та матеріалів;

– застосування нових більш продуктивних видів будівельних машин та устаткування;

– впровадження нових архітектурно-планувальних рішень;

– застосування нових форм організації будівельних робіт, що дасть змогу підвищити ефективність виробництва, якість житла, зекономити ресурси, знизити витрати на експлуатацію будівель і споруд.

При цьому здатність будівельного підприємства до впровадження інновацій сильно залежить від прибутковості роботи самого підприємства, наявності власних фінансових ресурсів та можливості використати позичені кошти [5, с. 58].

Для забезпечення інноваційного розвитку будівельного підприємства велике значення мають також знання, навички, кваліфікація, досвід, творчі здібності працівників, тому для успішної реалізації політики розвитку підприємства необхідно створити ефективну систему розвитку персоналу підприємства, зокрема своєчасне й ефективне проведення навчання та підвищення кваліфікації працівників. Так, розвиток будівельного підприємства вимагає підготовки працівників до виконання нових функцій, займання нових посад, вирішення нових завдань.

Водночас вітчизняні будівельні підприємства має достатньо уваги приділяти вдосконаленню системи менеджменту організації, особливо підвищенню ефективності взаємодії всіх учасників будівельного процесу, що сприятиме скороченню термінів будівництва. Таким чином, використання сучасної техніки та технологій, висока продуктивність праці, а також ефективна система менеджменту є ключовими факторами успіху будівельних підприємств (табл. 2).

Таблиця 1

Потенційні шляхи трансформації економіки

№	Шлях трансформації	Тривалість	Сутність	Результат
1	Еволюційний	20–30 років	Передбачає технологічну модернізацію наявних виробництв на основі впровадження адаптованих іноземних інновацій та сучасних технологій.	«Наздоганяючий розвиток» з перспективою посісти чільне місце серед держав середнього рівня розвитку.
2	Інноваційний прорив	Дасть помітні результати протягом 4–5 років	Передбачає створення широкомасштабних інноваційних виробництв продукції з принципово новими споживчими якостями у найбільш перспективних і конкурентоспроможних галузях.	«Прискорений сталий розвиток» з перспективою суттєвого поліпшення економічного стану національної економіки соціально-економічних умов життєдіяльності та стійкості глобальним викликам.

Таблиця 2

Впровадження інноваційних технологій компаніями-лідерами ринку житлового будівництва України

Назва компанії	Обсяг введеної в експлуатацію житлової площі, м^2, 2018 р.	Основна інновація
КАН Девелопмент	100 000	Системи «розумного будинку», якими можна керувати за допомогою смартфона, інтелектуальні системи освітлення, системи управління й моніторингу стану інженерного обладнання, автоматизовані системи обліку ресурсів, патрульні дрони.
Інтергал	100 000	Футуристичний дизайн і багатофункціональність.
Укрбуд	70 000	Система «розумного будинку» “Clap”, тобто єдина карта для доступу на територію, в будинок, ліфт, віддалене управління доступом через смартфон, IP-камери, датчики безпеки в квартирі, зокрема датчики руху, затоплення, диму.
Київміськбуд	50 000	Інноваційні технології підпірної стіни, яка одночасно тримає схил та оптимізує простір гаража, механізована система управління паркінгом.

Підсумовуючи наведену інформацію, можемо сказати, що пожвавлення інноваційної діяльності в будівництві зумовить підвищення обсягів будівельної продукції, отже, підвищення рівня ВВП. Інтенсифікація інноваційної діяльності в будівельному комплексі сприятиме збільшенню кількості робочих місць, покращенню умов праці, зменшенню забруднювання навколишнього середовища, підвищенню рівня соціальної захищеності населення України шляхом створення гідних умов життя через забезпечення житлом, об'єктами соціальної інфраструктури. Щоби посісти гідне місце серед світових лідерів, Україна має знайти свою нішу на світовому ринку та забезпечити її конкурентоспроможною продукцією.

Висновки. На основі проведеного дослідження можна стверджувати, що запровадження засад інноваційного розвитку в національній економіці будівельних підприємств посилює результативність новаторських пошуків у вирішенні поточних виробничо-комерційних завдань за рахунок формування стійкої конкурентної позиції та ділової репутації підприємства як його стратегічних активів. Соціальна спрямованість та екологічна безпека інноваційних продуктів будівельних підприємств сприятимуть збільшенню їх доходів та приросту капіталу інвесторів.

Комплексна реалізація всіх запропонованих інноваційних напрямів розвитку дасть змогу будівельним підприємствам сформувати належне фінансове забезпечення процесів оновлення технічної бази будівництва, запровадити нові управлінські технології, скористатися перевагами інтеграційних об'єднань, збільшити рівень інтелектуалізації виробничого процесу та підготовити колектив до проведення якісних змін.

Отже, інноваційну діяльність можна тісно пов'язати з фактором часу, який характеризує життєвий цикл інновацій, реалізацію інноваційної діяльності та подальше впровадження новинок. Узагальнюючи велику варіацію тлумачень інновацій, ми провели аналіз, визначили загальне та відмінне, а також сформулювали таке визначення: інноваційна діяльність – це процес, спрямований на пошук, розроблення та втілення науково-технічних, соціально-економічних та суспільних новинок із залученням знань та нових технологій для отримання конкурентоспроможних товарів та послуг на світовому ринку.

Список літератури:

1. Інновації: понятійно-термінологічний апарат, економічна сутність та шляхи стимулювання : навчальний посібник. Київ : Центр навчальної літератури, 2005. 118 с.

2. Конкурентоспроможність підприємства: оцінка рівня та напрями підвищення : монографія / за заг. ред. О.Г. Янкового. Одеса : Атлант, 2013. С. 445–447.

3. Гальчинський А.С., Геєць В.М., Семиноженко В.П. Україна: наука та інноваційний розвиток. Київ : Наукова думка, 1997. 66 с.

4. Проблеми управління інноваційним розвитком підприємства у транзитивній економіці : монографія / за заг. ред. С.М. Ілляшенка. Суми : ВТД «Університетська книга», 2005. 582 с.

5. Мендрул А.Г. Формы и приоритеты инновационного процесса в контексте государственного регулирования. *Инновации*. 2007. № 8. С. 57–59.

References:

1. Innovaccii: poniatijno-terminologichnyi aparat, economichna sutnist ta shliahy stumyljuvanna: navchalnii posibnuk (2005) [Innovation: terminological apparatus, economic essence and ways of stimulation: textbook]. Kyiv : Tcentr navchalnoi literature, p. 118 (in Ukrainian).

2. Yankovogo O.G. (2013) Konkurentnospromoznist pidpriemstva: ozinka rivnya ta napryam pidvychennya: monografya [Competitiveness of the enterprise: assessment of the level and directions of improvement: monograph]. Odessa : Atlant, pp. 445–447 (in Ukrainian).

3. Galchynsky A.S., Geech V.M., Semynochenko V.P. (1997) Ukraine: nayka ta innovations rozvytok [Ukraine: Science and Innovative Development]. Kyiv : Naykova dumka, p. 66 (in Ukrainian).

4. Illyachenka S.M. (2005) Problemy upravlinnya innovations rozvytkom pidpryemstva y tranzytyvnya ekonomichi: monografya [Problems of management of enterprise innovative development in a transitive economy: monograph]. Sumu : VTD "Universytet knyga", p. 582 (in Ukrainian).

5. Mendrul A.G. (2007) Formy i prioritety innovations prochesa v kontekste gosudarstvennogo regulirovania [Forms and priorities of the innovation process in the context of state regulation]. *Innovation*, no. 8, pp. 57–59 (in Russian).

ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ СТРОИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ КАК ФАКТОР УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ

Обладая значительными научными разработками, передовыми идеями, мы часто отстаем в освоении прогрессивных технологий и даже тех, которые родились в нашей стране, поэтому многочисленные разработки других стран в сфере теории нововведений, имеющих свою предысторию и опыт применения, являются актуальными и должны стать предметом всестороннего анализа. Во всех развитых странах уже сложилась целая сфера науки, а именно инноватика, которая занимается изучением инновационного процесса. Признанный во всем мире научно-технический прогресс как важнейший фактор экономического развития все чаще связывается с понятием инновационного процесса. Это единственный в своем роде процесс, объединяющий науку, технику, экономику, предпринимательство и менеджмент. Он заключается в использовании инновации и охватывает стадии от зарождения идеи до ее коммерческой реализации.

Ключевые слова: *нововведения, разработки, прогрессивные технологии.*

INNOVATIVE ACTIVITY OF BUILDING ENTERPRISES AS A FACTOR OF SUSTAINABLE ECONOMIC DEVELOPMENT

Ukraine has always paid particular attention to the development of science and technology. However, it is no secret that, with considerable scientific development, advanced ideas, we often fall behind in the development of advanced technologies and even those born in our country. This situation is explained by nothing more than miscalculations in technical policy, but sometimes by a reluctance to look into tomorrow. The need for effective management adaptation to ever-changing economic conditions requires a comprehensive study of new concepts used in world practice. Therefore, numerous developments in other countries in the field of innovation theory, which have their own background and experience, are relevant and should be the subject of a comprehensive analysis. In all developed countries there is already a whole area of science – an innovator who is engaged in the study of the innovation process. Scientific and technological progress recognized as a major factor in economic development worldwide is increasingly associated with the concept of innovation. It is a one-of-a-kind process that brings together science, technology, economics, entrepreneurship and management. It involves the use of innovation and covers the stages from the inception of an idea to its commercial implementation. According to research, the implementation of scientific and technical achievements provides about 75% of the increase in labor productivity and more than 50% of the increase in ND, halving the cost of industrial production. Innovation should be seen not only as a result of intellectual and research activity, but also as a "link", a "single process" that combines elements such as science, economics, technology, business and management. That is, the process of innovation is "routine" and can be defined by a certain sequence and set of actions, stages or stages of creation and development of a new or improved product, service. Therefore, the numerous developments of other countries in the field of innovation theory, which have their own background and experience of application, are relevant and should be the subject of a comprehensive analysis. In all developed countries, a whole field of science has already formed – innovation, which is engaged in the study of the innovation process.

Key words: *innovations, developments, advanced technologies.*

DOI: https://doi.org/10.32838/2523-4803/70-2-37

УДК 658.7

Мартинова Л.Б.
доктор економічний наук, доцент,
Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ
Шарко В.В.
кандидат економічний наук, доцент,
Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

Martynova Liliia, Sharko Vitalii
Vinnytsia Institute of Trade and Economic of KNUTE

ПОКАЗНИКИ ОЦІНКИ ЛОГІСТИЧНИХ ТЕХНОЛОГІЙ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

У роботі запропоновано структуру системи формування та оцінки ключових показників логістичних технологій промислового підприємства. Згруповано індикаторні показники, що використовуються в різних системах оцінки ефективності логістичного забезпечення. Представлено систему інформаційно-аналітичної підтримки логістичного менеджменту підприємства, де інтерпретовано власне бачення послідовності оцінки логістичних технологій. Запропоновано враховувати специфічний комплексний показник – показник логістичної ентропії. Представлено класифікацію логістичної системи промислового підприємства за показником логістичної ентропії. Запропонована у роботі структура системи формування та оцінки ключових показників логістичного менеджменту дасть змогу отримати релевантну інформацію про ефективність діяльності промислового підприємства.

Ключові слова: *логістичний менеджмент, промислові підприємства, інформаційно-аналітична підтримка, система формування й оцінки ключових показників логістичного менеджменту, логістична ентропія, комплексний показник ефективності логістичного менеджменту.*

Постановка проблеми. Сьогодні існує необхідність підвищення ефективності логістичної діяльності на вітчизняних підприємствах, але це потребує створення відповідного механізму.

Забезпечення логістичної діяльності є системою, яка складається з функціонально пов'язаних організаційного, фінансово-економічного, наукового, кадрового, правового, інформаційного, техніко-економічного, маркетингового забезпечення і сама є складовою частиною мікрологістичної системи [11].

Вирішення проблеми оцінки результативності логістичної діяльності вимагає наявності специфічного інформаційно-аналітичного інструментарію. Одна з основних проблем такої оцінки полягає у виділенні частки результатів фінансово-господарської діяльності підприємства, зумовлених саме логістичною діяльністю.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У загальному вигляді теоретико-методологічні уявлення про оцінку ефективності функціонування системи логістичного менеджменту, про комплекс показників, що характеризують цю ефективність, якість, надійність та стійкість логістичної системи, викладено в окремих роботах вітчизняних [11–16] і зарубіжних учених-логістів [1–10].

Р.Г Руденко [11], А.А. Чеботаєв [12], Є.В. Крикавський, І.І. Кубів [13], Р.Р. Ларіна [14] та С.В. Мішина [15] досліджують питання ефективності логістичної діяльності на підприємствах. Однак сьогодні не існує однозначних методичних підходів до формування структури та складу показників, які пропонуються в межах відповідних системних груп, не завжди чітко окреслено цілі й умови застосування певних систем показників тощо. З огляду на це, виникає необхідність формування методичних положень щодо побудови системи показників аналізування й оцінювання рівня розвитку підприємств, зокрема, оцінювання стану та динаміки розвитку логістичної системи підприємства.

Формулювання цілей статті. Мета статті – розробити структуру системи формування та оцінки ключових показників логістичних технологій, що дасть змогу отримати релевантну інформацію про логістичну діяльність промислового підприємства.

Виклад основного матеріалу. Сучасний стан цієї галузі логістичних досліджень не дає змоги говорити про завершеність методологічного апарату інформаційно-аналітичної підтримки логістичного менеджменту промислових підприємств.

У роботі [6] для підвищення ефективності міжфункціональних координацій у системі управління промисловим підприємством пропонується використовувати спеціальну систему інформаційно-аналітичної підтримки логістичного менеджменту.

В авторській інтерпретації під такою системою розуміємо: вимірювання ключових показників логістичної системи промислового підприємства; виконання комплексної оцінки ефективності логістичного менеджменту на основі критеріїв, що вводяться в систему; моніторинг негативних явищ під час прийняття управлінських рішень у логістичній сфері.

Р.Г. Руденко зауважує, що ефективність логістичної діяльності на підприємстві може проявлятися [11, с. 188]: в оптимальній організації постачальницької, виробничої і збутової діяльності підприємства; у скороченні логістичних витрат; в оптимізації матеріальних, фінансових та інформаційних потоків; у виробництві конкурентоспроможної продукції; у виході на нові ринки; у науково-технічних досягненнях.

Управління логістичною системою підприємства відбувається через її декомпозицію на функціональні та забезпечувальні підсистеми, які, своєю чергою, впливають на ефективність логістичної діяльності на підприємстві.

Одним з основних елементів такої системи є система формування і оцінки ключових показників логістичного менеджменту. Автори вважають, що в основі структури системи формування та оцінки ключових показників логістичного менеджменту повинна бути закладена концепція збалансованої системи показників (ССП, або BSC) [7]. Принципову структуру авторської системи формування та оцінки ключових показників логістичного менеджменту (СФОКП) представлено на рис. 1.

На верхньому рівні ієрархії системи формування та оцінки знаходяться місія промислового підприємства і його логістична місія. Одне з призначень місії – це можливість підвищення дієвості управління підприємством. Логістична місія трактується як двоєдина мета: досягнення максимально високої якості обслуговування споживачів і збереження запланованого рівня витрат. Логістична місія є складовою частиною загальної місії і полягає в узгодженні (балансі) зовнішніх маркетингових цілей, спрямованих на споживача, і внутрішніх цілей промислового підприємства за допомогою логістичного потенціалу.

На нашу думку, логістична місія має бути спрямована на інтеграцію маркетингової і виробничої стратегій підприємства в рамках загальної стратегії. Через це в логістичній місії промислового підприємства провідна роль повинна бути відведена маркетинговій стратегії, оскільки саме вона спрямована на зовнішнє середовище і на забезпечення підприємству фінансових потоків.

Наступним елементом структури системи формування та оцінки ключових показників логістичного менеджменту є блок головних стратегічних цілей логістичного менеджменту (логістики) промислового підприємства (цілі першого рівня). Змістом цих цілей є опис того стану об'єкта управління, до досягнення якого прагне підприємство.

Відмінність авторської позиції полягає у тому, що логістичний мікс 7R (7R = the right product, in the right quantity and the right condition, at the right place, at the right time, for the right customer, at the right cost) не повинен прийматися ні як логістична місія, ні як головна мета логістики.

На нашу думку, головною метою логістики є мета вищого рівня, ніж правило 7R. Головна мета логістики може формально збігатися із загальною стратегічною

Рис. 1. Принципова структура системи формування та оцінки ключових показників логістичного менеджменту промислового підприємства

метою підприємства (підвищення конкурентоспроможності) з тією відмінністю, що досягнення цієї головної мети забезпечується за рахунок використання інструментів логістики шляхом реалізації логістичного міксу.

Блок головних стратегічних цілей логістичного менеджменту (логістики) (цілей першого рівня) може містити одну мету загального характеру або включати декілька цілей, що також відображають загальну стратегію підприємства.

З іншого боку, блок стратегічних цілей логістичного менеджменту другого рівня включає специфічні логістичні цілі, досягнення яких забезпечить виконання головної мети. Саме такі цілі, відповідно до концепції промислового підприємства, формуються на основі логістичного міксу, але з урахуванням специфіки діяльності підприємства. Стратегічні цілі повинні бути комплементарні по відношенню один до одного або нейтральні. До таких цілей необхідно віднести:

– створення функціонально-раціональної організаційної структури підприємства;

– створення ефективної системи виявлення неоптимізованих процесів;

– створення системи оптимізації економічних потоків і т. д.

У співвідношенні цілей із функціональними ознаками логістики промислового підприємства ними можуть стати основні характеристики бажаного кінцевого результату, а саме: дотримання термінів, асортименту та рівня якості отриманих замовлень; дотримання безперервності процесу виробництва; мінімізація виробничих витрат; забезпечення гнучкості виробництва відповідно до попиту; зниження рівня запасів у всіх виробничих ланках та ін.

У результаті виконаних досліджень було запропоновано методологічний підхід до формування системи формування та оцінки ключових показників логістичного менеджменту промислового підприємства, який передбачає перехід від вербально сформульованих цілей до відповідних груп ключових показників ефективності логістики, які сформовано в групи показників (індикаторів) (табл. 1).

Логістична політика підприємства повинна займатися оптимізаційними процесами в управлінні матеріальними, фінансовими та інформаційними потоками. Під час будь-якого логістичного процесу на етапах постачання, виробництва чи збуту є не лише рух матеріалів, а й паралельний рух фінансів та інформації [16].

За результатами виконаного аналізу виявлено дванадцять груп ключових показників, які використані різними дослідниками в системах оцінки ефективності логістичної діяльності промислового підприємства. Ці показники за значимістю і частотою використання можна розташувати так: «Фінансові показники», «Витрати», «Час», «Лояльність споживачів (покупців)», «Якість», «Запаси», «Ефективність операції (рішення)», «Продуктивність», «Персонал», «Процеси», «Кількість замовлень», «Соціальна відповідальність».

Однак, на нашу думку, для підвищення мобільності збору вихідних даних для системи формування та оцінки ключових показників логістичного менеджменту промислового підприємства необхідно обмежитися шістьма групами ключових показників. В їх число включені такі групи: «Фінансові показники», «Час», «Витрати», «Лояльність споживачів (покупців)».

Методологічний підхід до оцінки ефективності логістичної діяльності промислового підприємства передбачає уведення до складу системи формування та оцінки ключових показників логістичного менеджменту підприємства сьомої групи, що містить логістичні показники, які відображають специфіку діяльності промислового підприємства. Необхідність уведення даної групи показників зумовлена такими обставинами.

Відхилення логістичного процесу від еталонного значення може визначатися не тільки неритмічністю руху матеріальних потоків, а й недосконалою організацією функціональних систем підприємства, а саме систем матеріально-технічного забезпечення, виробництва, збуту, системи інформаційної логістики. У рамках запропонованого підходу ці системи піддаються аналізу з позицій раціональності їх проєктування й управління.

Через неритмічність руху матеріальних потоків і нераціональність організації основних сфер їх дії запропоновано враховувати специфічний комплексний показник – показник логістичної ентропії. На нашу думку, такий показник визначатиме ступінь відхилення руху логістичних процесів, ступінь опору заданого ритму руху матеріальних потоків, ступінь їх «гальмування» через недосконаліть логістичної системи. Запропонований показник буде визначати міру дисбалансу або міру недосконалості руху логістичних процесів у мікрологістичній системі промислового підприємства.

Показник логістичної ентропії може бути визначений як відношення будь-яких параметрів ідеалізованого (еталонного) логістичного процесу до аналогічних значень фактичного (реального) процесу (формула 1):

$$E_l = \frac{P_t}{P_f}, \qquad (1)$$

де, P_t, P_f – теоретичне (еталонне) та фактичне значення якого-небудь параметра логістичного процесу відповідно.

У цьому разі можуть бути використані такі параметри, як тривалість логістичного циклу, логістичні витрати, число дефектів та ін. Еталонні значення можуть бути досягнуті в результаті впровадження будь-яких конкретних інновацій в логістичній сфері.

Під час використання декількох параметрів даний показник дасть змогу виконати комплексну оцінку логістичної системи промислового підприємства за критерієм «заходи упорядкованості руху потоків» (у першу чергу матеріальних) у логістичній системі (формула 2):

Таблиця 1

Індикатори, що використовуються в різних системах оцінки ефективності логістики (діяльності)

№	Узагальнене найменування групи показників	Варіанти найменувань подібних груп показників або окремих показників	Автори систем
1	Фінансові показники	Фінанси Оцінка активів Активи Повернення на інвестиції в логістичну інфраструктуру Швидкість генерації маржинального доходу Оборотність коштів Прибуток на інвестований капітал Фінансова ефективність Обсяги грошових потоків Рентабельність, стратегічний прибуток, акціонерна вартість	Д. Бауэрсокс, Д. Клосс, М. Браун І. Голдрат, Д. Нортон, Р. Каплан, Дж. Сток, Д. Ламберт, А.Г. Бутрин, В.М. Каточков, В.І. Сергєєв, А.Д. Чудаков, Р.А. Щинова
2	Витрати	Витрати Загальні логістичні витрати Мінімум витрат, структурованих за центрами логістичної діяльності Операційні витрати Загальні витрати	Д. Бауэрсокс, Д. Клосс, І. Голдрат, М. Кристофер, Дж. Сток, Д. Ламберт, В.М. Каточков, Л. Миротин, В. Лукінський
3	Час (період)	Час виконання замовлення Тривалість логістичних циклів Тривалість виробничого циклу Час обслуговування споживачів Тривалість циклу економічної діяльності Час запізнювання фінансового потоку щодо матеріального час реагування	Д. Бауэрсокс, Д. Клосс, В. Сергєєв, Л. Миротин, А. Бутрин, М. Кристофер, В. Лукинський, Т. Шульженко, А. Чудаков, М. Браун
4	Лояльність споживачів (покупців)	Клієнти Обслуговування споживачів Задоволення споживачів Якість логістичного сервісу Ступінь задоволення споживачів, додана споживча цінність	Д. Бауэрсокс, Д. Клосс, М. Браун, Д. Нортон, Р. Каплан, Дж. Сток, Д. Ламберт, В. Лукинський, Т.Г. Шульженко, В. Сергєєв, Р. Щинова
5	Якість	Якість продукції Якість логістичних систем і процесів у них Якість обслуговування	Д. Бауэрсокс, Д. Клосс, М. Браун, М. Кристофер, А. Семененко, В. Сергєєв
6	Запаси	Мінімальний обсяг запасів Рівень запасів Середній рівень пов'язаного капіталу	Д. Бауэрсокс, Д. Клосс, Л. Миротин, І. Голдрат
7	Ефективність рішення	Відношення величини очікуваного корисного ефекту (результату) до витрат ресурсів на досягнення цього ефекту Ставлення витрат до сумарного вантажообігу Ефективність постачальників	М. Браун, Д. Костоглодов, І. Саввиді, А. Семененко, В. Сергєєв, В. Стаханов
8	Продуктивність	Продуктивність Продуктивність праці (виробіток)	Д. Бауэрсокс, О. Павловська, Н. Притуляк, Н. Невмержицька
9	Трудовий потенціал	Персонал Рівень менеджменту персоналу Навчання і зростання Задоволеність співробітників Рівень організації праці Коефіцієнт ділової активності;	Д. Нортон, Р. Каплан, М. Баканов, А. Шеремет М. Браун Р. Щинова R. Żuber О. Мельник
10	Процеси	Процеси	Д. Нортон, Р. Каплан, Р. Щинова
11	Кількість замовлень	Кількість замовлень	Л. Миротин, І. Ташбаєв
12	Соціальна відповідальність	Безпека життя / соціальна відповідальність / охорона навколишнього середовища	М. Браун

$$E_l^y = \sum_{i=1}^{n} k_i \cdot \frac{P_{ti}}{P_{fi}}, \quad (2)$$

де – E_l^y комплексний показник логістичної ентропії; P_{ti}, P_{fi} – теоретичне (еталонне) і фактичне значення і-го параметра логістичного процесу відповідно; k_i – ваговий коефіцієнт і-го параметра логістичного процесу.

Стосовно мезологістичної системи промислового підприємства (промислове підприємство + його контрагенти) зниження показника логістичної ентропії характеризуватиме міру відхилень від еталонного параметру процесу взаємодії логістичних систем (підсистем) усередині мезологістичної системи підприємства.

При цьому зауважимо, чим менша величина показника логістичної ентропії, тим менш досконалі логістичні процеси і водночас більша потенційність резервів для їх удосконалення. Максимальне значення комплексного показника логістичної ентропії дорівнює 1.

Як приклад для узагальненої оцінки логістичних систем промислових підприємств та їх градації за показником логістичної ентропії запропоновано використання показника «клас логістичної оболонки» (мезологістична система промислового підприємства) (табл. 2).

Для вдосконалення функціонування й підвищення ефективності діяльності промислових підприємств виникає необхідність застосування спеціальних методів аналізу і проєктування виробничих систем. Для цього запропоновано використовувати методологію функціонального моделювання IDEF (ICAM (Integrated Computer Aided Manufacturing) Definition), що дасть змогу досліджувати структуру, параметри і характеристики виробничо-технічних та організаційно-економічних систем [8; 9].

Підсумковий набір груп показників системи формування й оцінки ключових показників логістичного менеджменту промислового підприємства включає такі групи: «Фінансові показники», «Лояльність споживачів (покупців)», «Час», «Витрати», «Запаси» та показники логістичної сфери промислового підприємства. За результатами проведеного аналізу визначено склад показників, що входять у ці групи (табл. 3).

Для можливості багатокритеріальної оцінки ефективності логістичного менеджменту отримано математично адитивну модель, що дала змогу визначити комплексний показник у рамках розробленої системи. Комплексний показник ефективності логістичного менеджменту може розглядатися як логістичний потенціал логістичної системи промислового підприємства. Математична залежність для визначення цього показника матиме вигляд (формула 3):

$$LP = \sum_{i=1}^{n} k_i \cdot R_i, \quad (3)$$

Таблиця 2

Класифікація логістичної системи промислового підприємства за показником логістичної ентропії

Класи логістичної системи	Діапазон значення показника логістичної ентропії	Середнє значення для класу логістичної системи	Рівень логістичної ентропії
1	0,80…1,00	0,90	Низький
2	0,50…0,79	0,65	Середній
3	менше 0,50	0,25	Високий

Таблиця 3

Показники для формування та оцінки ключових показників логістичної діяльності промислового підприємства

Група показників	Показники, що входять до групи
Фінансові показники	«Транспортні складники» таких показників: оборотні активи, оборотність активів, собівартість, комерційні витрати, прибуток від продажів, прибутковість (рентабельність) активів, прибутковість (рентабельність) власного капіталу
Група показників системи оцінки ефективності логістичної діяльності	Показники, що входять у групу
Лояльність споживачів (покупців)	Показники «досконалого замовлення»: частка замовлень, доставлених в узгоджений термін; частка повністю виконаних замовлень; частка замовлень без помилок у документації і з заданим рівнем якості продукції
Час	Тимчасові показники результативності логістичних операцій у розрахунку на одиницю продукції (середні): час обробки одного замовлення; час на виробництво одного замовлення; час на комплектування одного замовлення; час на доставку одного замовлення
Витрати	Питомі витрати; частка логістичних витрат в матеріально-технічному забезпеченні; частка логістичних витрат під час розподілу продукції; частка логістичних витрат під час виробництва продукції
Запаси	Оборотність запасів; запасоємність; частка витрат на утримання запасів у питомих витратах на одиницю продукції
Показники логістичної сфери промислового підприємства	Показник логістичної ентропії; клас логістичної оболонки

де LP – логістичний потенціал; k_i – коефіцієнт значущості (ваговий коефіцієнт) рейтингу і-ї групи системи формування та оцінки ключових показників логістичного менеджменту промислового підприємства; R_i – комплексний оцінний показник (рейтинг) і-ї групи системи формування та оцінки ключових показників логістичного менеджменту промислового підприємства.

Висновки. Таким чином, запропонована структура системи формування та оцінки ключових показників логістичного менеджменту дасть змогу отримати релевантну інформацію про логістичну діяльність промислового підприємства, а також виконати на цій основі ефективну інформаційно-аналітичну підтримку логістичного менеджменту промислового підприємства, що в кінцевому підсумку забезпечить підвищення ефективності фінансово-господарської діяльності промислового підприємства у цілому.

Список літератури:

1. Бауэрсокс Д.Дж. Логистика: интегрированная цепь поставок / пер. с англ. ; 2-е изд. Москва : Олимп-Бизнес, 2005. 640 с.

2. Семененко А.И., Сергеев В.И. Логистика. Основы теории : учебник для вузов. Санкт-Петербург : Союз, 2001. 544 с.

4. Миротин Л.Б., Ташбаев Ы.Э. Системный анализ в логистике : учебник. Москва : Экзамен, 2002. 480 с.

5. Эффективность логистического управления : учебник для вузов / под общ. ред. д.т.н., проф. Л.Б. Миротина. Москва : Экзамен, 2004. 448 с.

6. Грейз Г.М. Формирование методологии информационно-аналитической поддержки логистического менеджмента промышленного предприятия. *Вестник Южно-Уральского государственного университета. Серия «Экономика и менеджмент»*. 2014. Т. 8. № 3. С. 127–133.

7. Нортон Д., Каплан Р. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию / пер. с англ. Москва : Олимп-Бизнес, 2010. 320 с.

9. Марка Д.А., Мак-Гоуэн К.М. Методология структурного анализа и проектирования. Москва : МетаТехнология, 1993. 220 с.

10. Грейз Г.М., Каточков В.М., Воложанин В.В. Принципиальная структура системы формирования и оценки ключевых показателей логистического менеджмента промышленного предприятия. *Вестник Южно-Уральского государственного университета. Серия «Экономика и менеджмент»*. 2015, Т. 8. № 3. С. 128–135.

11. Руденко Р.Г. Підвищення ефективності логістичної діяльності на підприємствах *Бізнес Інформ.* 2011. № 9. С. 187–190.

12. Чеботаев А.А. Логистика. Логистические технологии : учебное пособие. Москва : Дашков и Ко, 2002. 172 с.

13. Економіка логістичних систем : монографія / Є. Крикавський та ін. Львів : Львівська політехніка, 2008. 596 с.

14. Ларіна Р.Р., Рязанов А.В. Ефективність функціонування мікрологістичних систем: підходи та проблеми. *Менеджер*. 2006. № 1(35). С. 120–126.

15. Мішина С.В., Мішин О.Ю. Комплексна оцінка ефективності логістичної діяльності. *Економіка: проблеми теорії та практики.* 2008. Вип. 237. С. 1202–1209.

16. Шарко В.В. Логістична політика в стратегії інноваційного розвитку машинобудівного підприємства. *Вісник Хмельницького національного університету.* 2019. № 6. С. 230–237. URL : http://journals.khnu.km.ua/vestnik/pdf/ekon/pdfbase/2019/VKNU-ES-2019-N6%20(276).pdf#page=230 (дата звернення: 27.11.2019).

References:

1. Bauersoks Donal'd Dzh., Bauersoks, Deyvid Dzh. (2005) *Logistika: integrirovannaya tsep' postavok* [Logistics: an Integrated Supply Chain]. 2nd ed. Moscow, "Olimp-Biznes", 640 p. (in Russian)

2. Semenenko A.I., Sergeev V.I. (2001) *Logistika. Osnovy teorii*: uchebnyk dlia vuzov [Logistics. Fundamentals of the theory: university textbook]. St. Petersburg: Soyuz, 544 p. (in Russian)

4. Mirotin L.B., Tashbaev Y.E. (2002) *Sistemnyy analiz v logistike*: Uchebnik [System Analysis in Logistics]. Moscow, Ekzamen, 480 p. (in Russian))

5. Mirotin L.B. (Ed.) (2004) *Effektivnost' logisticheskogo upravleniya*: Uchebnik dlya vuzov [The efficiency of Logistical Management]. Moscow, Ekzamen, 448 p. (in Russian)

6. Greiz G.M. (2004) Formation of Methodology of Information and Analytical Support of Logistical Management of the Industrial Enterprise. *Vestnik Juzhno-Ural'skogo gosudarstvennogo universiteta. Serija «Jekonomika i menedzhment»*, vol. 8, no. 3, pp. 127–133. (in Russian)

7. Norton D., Kaplan R. (2010) *Sbalansirovannaya sistema pokazateley. Ot strategii k deystviyu* [Balanced Scorecard. From Strategy to Action]. Moscow, Olimp-Biznes, 320 p. (in Russian)

10. Greyz G. M., Katochkov V. M., Volozhanin V. V. (2014) Printsipialnaya struktura sistemyi formirovaniya i otsenki klyuchevyih pokazateley logisticheskogo menedzhmenta promyishlennogo predpriyatiya. *Vestnik Juzhno-Ural'skogo gosudarstvennogo universiteta. Serija «Jekonomika i menedzhment»*, tom 8, no. 3. pp. 128-135. (in Russian)

11. Rudenko R.H. (2011) Pidvyshchennia efektyvnosti lohistychnoi diialnosti na pidpryiemstvakh [Improving the efficiency of logistic activity in enterprises]. *Biznes Inform,* no. 9. pp. 187-190 (in Ukraine)

12. Chebotaev A. A. (2002) *Logistika. Logisticheskie tehnologii*. [Logistics. Logistics technology]. Moscow: Izdatel'skotorgovaja korporacija «Dashkov i Ko», 172 p. (in Russian)

13. Krykavskyi Ye., Kubiv I., Vaselevskyi M., Bilyk I., Deineka O. (2008) *Ekonomika lohistychnykh system: monohrafiia*. [Economics of logistics systems: a monograph]. Lviv: Natsionalnyi Universytet «Lvivska politekhnika». 596 p. (in Ukraine)

14. Larina R. R., Riazanov A. V. (2006) Efektyvnist funktsionuvannia mikrolohistychnykh system: pidkhody ta problem [Functioning of micrologistic systems: approaches and problems]. *Menedzher*, no.1(35). pp. 120–126. (in Ukraine)

15. Mishyna S. V., Mishyn O. Yu. (2008) Kompleksna otsinka efektyvnosti lohistychnoi diialnosti [Comprehensive evaluation of logistic activity efficiency]. *Ekonomika: problemy teorii ta praktyky: zbirnyk naukovykh prat,* vol. 237, pp. 1202–1209. (in Ukraine)

16. Sharko V.V. (2019) Lohistychna polityka v stratehii innovatsiinoho rozvytku mashynobudivnoho pidpryiemstva [Logistics policy in the strategy of innovative development of machine-building enterprise]. *Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu*, no. 6, pp. 230-237 URL: http://journals.khnu.km.ua/vestnik/pdf/ekon/pdfbase/2019/VKNU-ES-2019-N6%20(276).pdf#page=230 (accessed 27.11.2019)

ПОКАЗАТЕЛИ ОЦЕНКИ ЛОГИСТИЧЕСКИХ ТЕХНОЛОГИЙ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

В работе предложена структура системы формирования и оценки ключевых показателей логистических технологий промышленного предприятия. Сгруппированы индикаторные показатели, используемые в различных системах оценки эффективности логистического обеспечения. Представлена система информационно-аналитической поддержки логистического менеджмента предприятия, где интерпретирован собственный взгляд на последовательность оценки логистических технологий. Предложено учитывать специфический комплексный показатель – показатель логистической энтропии. Представлена классификация логистической системы промышленного предприятия по показателю логистической энтропии. Предложенная в работе структура системы формирования и оценки ключевых показателей логистического менеджмента позволит получить релевантную информацию об эффективности деятельности промышленного предприятия.

Ключевые слова: *логистический менеджмент, промышленные предприятия, информационно-аналитическая поддержка, система формирования и оценки ключевых показателей логистического менеджмента, логистическая энтропия, комплексный показатель эффективности логистического менеджмента.*

EVALUATION INDICATOR OF LOGISTIC TECHNOLOGIES OF INDUSTRIAL ENTERPRISE

Today, there is a need to increase the efficiency of logistics activities at domestic enterprises, but this requires the creation of an appropriate mechanism. Logistics support is a system that consists of functionally linked organizational, financial and economic, scientific, personnel, legal, information, technical and economic, and marketing support, and in itself, it is a part of the micrologistics system. The solution to the problem of evaluating the efficiency of logistics requires the availability of specific information and analytical tools. One of the main problems of such evaluation is the allocation of the share of the results of financial and economic activity of the enterprise, which are caused by the logistics activity. The objective of this work is to develop the structure of the system of formation and evaluation of key indicators of logistics technologies, which will allow to obtain relevant information about the logistics activity of an industrial enterprise. The main purpose of logistics, according to the authors of the article, is a higher level purpose, than the rule of 7R. In our opinion, the main purpose of logistics can formally coincide with the overall strategic goal of the enterprise (increasing competitiveness), with the difference that the achievement of this main purpose is achieved using logistics tools, through the realization of the logistics mix. The difference of the authors' position is that the logistics mix 7R (7R = the right product, in the right quantity and the right condition, at the right place, at the right time, for the right customer, at the right cost) should not be accepted neither as a logistics mission nor as the main purpose of logistics. The structure of system of formation and evaluation of key indicators of logistic technologies of the industrial enterprise is proposed in the work. Indicators used in different evaluation systems of efficiency of logistics support are grouped. The authors present a system of information and analytical support to the logistics management of the enterprise, where they interpret their own view of the sequence of evaluation of logistics technologies. It is also proposed to take into account a specific comprehensive indicator: the "logistic entropy indicator". The classification of the logistic system of the industrial enterprise by the logistics entropy indicator is presented. The structure of the system of formation and evaluation of key indicators of logistics management is proposed in the work, which will allow to obtain relevant information on the efficiency of the industrial enterprise activity.

Key words: *logistics management, industrial enterprises, information and analytical support, system of formation and evaluation of key indicators of logistics management, logistics entropy, a comprehensive indicator of the efficiency of logistics management.*

ВІДОМОСТІ ПРО АВТОРІВ

Алексеєва Катерина Андріївна – кандидат наук з державного управління, доцент кафедри виробничого та інвестиційного менеджменту, Національний університет біоресурсів і природокористування України

Байда Богдана Федорівна – кандидат економічних наук, докторант, Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки

Бакуліна Наталія Миколаївна – кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту, публічного управління та персоналу, Тернопільський національний економічний університет

Бестужева Світлана Василівна – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри міжнародної економіки та менеджменту ЗЕД, Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця

Болдирєва Людмила Миколаївна – доктор економічних наук, доцент, доцент кафедри менеджменту і логістики, Національний університет «Полтавська політехніка імені Юрія Кондратюка»

Братусь Ганна Анатоліївна – кандидат економічних наук, доцент, ПрАТ «ВНЗ» Міжрегіональна Академія управління персоналом

Бугріменко Роман Михайлович – кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки підприємств харчування та торгівлі імені І.Г. Бережного, Харківський державний університет харчування та торгівлі

Вакуленко Ігор Анатолійович – асистент кафедри управління, Сумський державний університет

Василина Орися Романівна – кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки, Львівський національний аграрний університет

Величко Володимир Анатолійович – кандидат економічних наук, асистент кафедри підприємництва та бізнес адміністрування, Харківський національний університет міського господарства імені О.М. Бекетова

Винничук Роксолана Олександрівна – кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту персоналу та адміністрування, Національний університет «Львівська політехніка»

Власенко Тетяна Олексіївна – кандидат економічних наук, доцент кафедри виробничого та інвестиційного менеджменту, Національний університет біоресурсів і природокористування України

Власенко Юрій Григорович – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри економічної теорії, Національний університет біоресурсів і природокористування України

Гавриш Олег Анатолійович – доктор технічних наук, професор, декан ФММ, Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського

Гладун Світлана Олексіївна – асистент кафедри менеджменту персоналу та адміністрування, Національний університет «Львівська політехніка»

Горник Володимир Гнатович – доктор наук з державного управління, доцент, Таврійський національний університет імені В.І. Вернадського

Гринько Тетяна Валеріївна – кандидат економічних наук, професор кафедри економіки, підприємництва та управління підприємствами, Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара

Гришко Аня Миколаївна – магістр, Київський національний університет технологій та дизайну

Гришко Віктор Володимирович – кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту і логістики, Національний університет «Полтавська політехніка імені Юрія Кондратюка»

Грищук Анна Михайлівна – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри менеджменту, Львівський національний університет імені Івана Франка

Губарєв Олександр Олегович – кандидат економічних наук, доцент, Харківська державна академія культури

Губарєва Ірина Олегівна – доктор економічних наук, професор, завідувачка сектором енергетичної безпеки та енергозбереження, Науково-дослідний центр індустріальних проблем розвитку НАНУ

Дем'яненко Тетяна Іванівна - кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки та організації діяльності суб'єктів господарювання, Українська інженерно-педагогічна академія

Доценко Антон Юрійович – аспірант кафедри маркетингу, підприємництва і організації виробництва, Харківський національний аграрний університет імені В.В. Докучаєва

Дюк Анна Андріївна – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри еуекономіки, Вінницький національний аграрний університет

Жайворонок Ілля Романович – фахівець кафедри менеджменту організацій, Національний університет «Львівська політехніка»

Зеліско Наталія Богданівна – кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки, Львівський національний аграрний університет

Івченко Любов Олександрівна – кандидат фізико-математичних наук, доцент, доцент кафедри туристичного та готельного бізнесу, Національний університет харчових технологій імені О.М. Бекетова

Кобченко Андрій Андрійович – старший викладач кафедри маркетингу та міжнародного менеджменту, Дніпровський національний університет імені О. Гончара

Кононова Олександра Євгеніївна – кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів, обліку та маркетингу, ДВНЗ «Придніпровська державна академія будівництва та архітектури»

Кравченко Микола Володимирович – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри обліку, оподаткування та управління фінансово-економічною безпекою, Дніпровський державний аграрно-економічний університет

Кривоберець Марина Миколаївна – аспірант, Міжрегіональна академія управління персоналом

Кулініч Тетяна Володимирівна – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри менеджменту організацій, Національний університет «Львівська політехніка»

Лаврухіна Катерина Олександрівна – аспірант, Київський національний університет будівництва і архітектури

Лесів Інна Геннадіївна – магістр, Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара

Лопатинська Юлія Вікторівна – аспірантка кафедри Міжнародної економіки ФММ, Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського

Мартинова Лілія Борисівна – доктор економічний наук, доцент, Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

Мельник Альона Олексіївна – доктор економічних наук, професор, Київський національний університет технологій та дизайну

Москаленко Наталія Віталіївна – кандидат економічних наук, доцент кафедри банківської справи та фінансового моніторингу, Університет державної фіскальної служби України

Мостепанюк Алла Володимирівна – кандидат економічних наук, докторант, Київський національний університет імені Тараса Шевченка

Островський Ігор Анатолійович – кандидат економічних наук, доцент, Харківський національний університет міського господарства

Перегудова Анастасія Сергіївна – студентка, Університет державної фіскальної служби України

Погуда Наталія Вікторівна – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри туризму, Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця

Примак Тетяна Юхимівна – кандидат фізико-математичних наук, доцент, доцент кафедри туристичного та готельного бізнесу, Національний університет харчових технологій

Ремзіна Наталя Андріївна – провідний інженер відділу ринку транспортних послуг, Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАНУ

Сімак Сергій Васильович – доктор наук з державного управління, доцент, Таврійський національний університет імені В.І. Вернадського

Смерека Лілія Василівна – студентка, Національний університет «Львівська політехніка»

Сохецька Анна Володимирівна – кандидат економічних наук, доцент кафедри маркетингу, Львівський національний університет імені Івана Франка

Старостенко Ганна Григорівна – доктор економічних наук, професор, професор кафедри економічної теорії, Університет державної фіскальної служби України

Фалович Володимир Андрійович – доктор економічних наук, доцент, завідувач кафедри промислового маркетингу, Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя

Хмурова Вікторія Валентинівна – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри менеджменту, Київський національний торговельно-економічний університет

Цоколь Ольга Петрівна – аспірант кафедри виробничого та інвестиційного менеджменту, Національний університет біоресурсів і природокористування України

Шарко Віталій Вікторович – кандидат економічний наук, доцент, Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

Юхнов Борис Юрійович – кандидат економічних наук, доцент, Українська інженерно-педагогічна академія

НОТАТКИ

Науковий журнал

ВЧЕНІ ЗАПИСКИ
ТАВРІЙСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО УНІВЕРСИТЕТУ ІМЕНІ В.І. ВЕРНАДСЬКОГО

Серія: Економіка і управління

Том 31 (70). № 2, 2020
Частина 1

Коректура • *С. Корзун*

Комп'ютерна верстка • *Н. Ковальчук*

Адреса редакції:
Таврійський національний університет імені В.І. Вернадського
м. Київ, вул. Івана Кудрі, 33
Телефон редакції: +38 (095) 430 01 12
Електронна пошта: editor@econ.vernadskyjournals.in.ua
Сторінка журналу: www.econ.vernadskyjournals.in.ua

Формат 60x84/8. Гарнітура Times New Roman.
Папір офсетний. Цифровий друк. Обл.-вид. арк. 26,02. Ум. друк. арк. 27,9.
Підписано до друку 30.04.20. Замов. № 0420/119. Наклад 150 прим.

Видавництво і друкарня – Видавничий дім «Гельветика»
73034, м. Херсон, вул. Паровозна, 46-а
Телефони: +38 (0552) 39 95 80, +38 (095) 934 48 28, +38 (097) 723 06 08
E-mail: mailbox@helvetica.com.ua
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи
ДК № 6424 від 04.10.2018 р.